



ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ DERGİSİ

MART - KASIM : 1988
GİLT : IX SAYI : 1 - 2

Zerrin YÖNEY,



ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ DERGİSİ

MART - KASIM : 1988

CİLT : IX SAYI : 1 - 2

T. C.

Uludağ Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına Sahibi

Prof. Dr. Yüksel İŞYAR

YAYIN KOMİSYONU :

Prof. Dr. Yüksel İŞYAR
Doç. Dr. Yalçın ACAR
Doç. Dr. Adem ÇABUK
Doç. Dr. Ercan EREN

YAYIN YÖNETMENİ :

Doç. Dr. Ercan EREN

YAZIŞMA ADRESİ :

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
16059 Görükle - BURSA

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI
YAYIN NO. : 3-058-0200

İÇİNDEKİLER

Sayfa:

Serbest Rekabet Sisteminin İşleyişi ve Aksaklıkları <i>Hüseyin ŞAHİN</i>	1
Sınai Üretim Faktörü Kullanımında Doğrusal Programlama Tekniği <i>Ercan DÜLGEROĞLU</i>	15
Türkiye'de 70 Sonrası Enflasyonu ve Nedenleri Üzerine <i>Yalçın ACAR</i>	33
Siyasal Konjonktür Dalgaları ve Türkiye <i>Ercan EREN</i>	40
Atatürk Döneminde Tarımsal Gelişme (1923 - 1938) <i>Nalan ÖLMEZOĞULLARI</i>	53
Atatürk Döneminde Vergiler ve Vergi Politikası <i>Turan YAY</i>	61
41. Genel Kurulda Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) <i>Yusuf ALPER</i>	73
Finansman Planlamasında İşletme Politikası ve İşletme Kararları <i>Zekai YILMAZ</i>	83
Bağımsız Dış Denetleme ve Türkiye'deki Durum <i>Ümit GÜCENME</i>	99
İşletmelerde Fiyat Kararları ve Stratejileri <i>Ömer AKAT</i>	107
Muhasebe Bilgilerinin İşletme Kararlarında Kullanılması <i>Fikri PALA</i>	129
Malzeme Gereksinim Planlaması <i>Feray Odman ÇELİKÇAPA</i>	143
Esnek Üretim Sistemlerinin Pazarlama Stratejilerine Etkileri <i>Feray Odman ÇELİKÇAPA</i>	151
Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde Otomotiv Yan Sanayi İle İlgili Bir Araştırma <i>Feray Odman ÇELİKÇAPA / Gül GÖKAY</i>	155

Hizmet Sektöründe Pazarlama Anlayışı <i>Neriman ENER</i>	163
İç Düzenlemeler ve Hizmete İlişkin Buyruklar <i>Cevdet ATAY</i>	171
İptal Davası ve Yönetmelik İşlemleri <i>Cevdet ATAY</i>	179
Dış Politika Anlayışında İnterdisipliner Yöntem Arayışı <i>Mehmet GENÇ</i>	193
Kimler, Nasıl ve Niçin Sürücü Belgesi Alıyor? <i>Sacit ERTAŞ</i>	209
Ekonomometrik Araştırmalarda Verilerin Kullanılması-I <i>Mustafa SEVÜKTEKİN</i>	219

ÇEVİRİ :

Savaş Ekonomisi <i>Ercan DÜLGEROĞLU</i>	229
Özel Amaçlı Muhasebe Sistemlerinin Planlanması <i>Adem ÇABUK</i>	237
Yönetim Biliminin Konusu <i>Cevdet ATAY</i>	243

YAYIN TANITMA :

İktisatta Yöntem <i>Halil SEYİDOĞLU</i>	253
--------------------------------------------------	-----

SERBEST REKABET SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ VE AKSAKLIKLARI

Hüseyin ŞAHİN¹

ÖZET

Bu yazıda klasik iktisatçıların savundukları anlamda serbest rekabet modelinin bugün geçerli olmadığı tartışılmaktadır. 19. yüzyılda, Batı Avrupanın sanayileşen ülkelerinde ekonomik yapıda köklü değişiklikler ortaya çıkmıştır. Teknolojik gelişme ve sermaye birikimi sonucu piyasalar az sayıda büyük firmaların kontrolüne geçmiştir. Bu tür piyasaların yaygın olduğu bir ekonomide fiyat mekanizması "görünmez el" işlevini yerine getirememektedir. Piyasalarda fiyatlar anonim olarak oluşmamakta ve herkes için objektif yol gösterici niteliği taşımamaktadır. Günümüzde rekabet eşit güçte olmayan karar birimleri arasında geçmekte ve dinamik bir karakter arzemektedir. Güçlü olanlar piyasanın işleyişini kendi çıkarlarına tanzim etmeye çalışmaktadırlar. Bu rekabet şartlarının toplumda herkezin çıkarına işlemesi mümkün değildir. İşleyebilir rekabet kavramı ile nitelenen modelde ekonomide etkin ve tam kaynak kullanımı, adil gelir dağılımı ve hızlı büyüme gibi temel makro amaçların kendiliğinden gerçekleşeceğini beklemek fazla iyimserlik olur.

RESUME

Les Economistes Classiques prétendaient que dans tous les marchés avaient régné les conditions de la concurrence libre. Ce qu'ils supposaient était la concurrence parfaite. A notre avis les marchés qu'ils avaient imaginés n'ont existé à aucun moment. D'autre part, a partir du 19. siècle, dans les pays de l'Europe Occidentale,

1 Prof. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

il y a eu de grandes transformations socioéconomiques. Comme une conséquence de progrès technologiques et de l'accumulation et de la concentration du capital, un petit nombre de firmes géantes ont dominé les marchés et commencé à arranger leurs fonctionnements pour leur intérêt. Le mécanisme du prix a perdu son rôle de "main invisible" et d'être un indicateur objectif pour toutes les unités de décision économique, comme avaient prétendu les Classiques. De nos jours, presque sur tous les marchés se sont établies des concurrences imparfaites qui regnent entre les inégaux. Cette concurrence qui se désigne comme concurrence "praticable" ou "moderne" porte un caractère dynamique, mais ne fonctionne pas pour l'intérêt de tous. Au contraire elle s'arrange au bénéfice des fortes. Dans des conditions de la concurrence soi disant libre il ne faut pas supposer l'utilisation optimale des ressources, la distribution équitable du revenu national et l'élévation du bien-être du peuple.

Her toplum iktisadi sorun veya iktisadi olay ile karşı karşıyadır. İktisadi sorunu toplumun sahip olduğu kaynaklarla tatmin etmek zorunda olduğu ihtiyaçlar arasında mevcut dengesizlik, oransızlık doğurmaktadır. İhtiyaç, kaynak dengesizliği bir mücadeleye yol açmakta, bu mücadele bir oluşuma dönüşmektedir. Bu oluşum iktisadi olay veya iktisadi sorundur. Her toplum iktisadi sorununu çözmek, mücadeleyi kaosa dönüştürmeden belirli sınırlar içinde sürdürmek için birtakım temel iktisadi problemlerini çözümlenmek zorundadır. İktisadi problemler, bir iktisadi sistem çerçevesinde onun kurallarına göre çözümlenecektir. İktisadi sistem, halkın zevklerini ve ona bağlı olarak veri alınacak ihtiyaçlarını, isteklerini karşılayacak kıt kaynakların koordinasyonunun sağlandığı bir organizmadır. Bir iktisadi sistem içinde kendine özgü kurumlar, kurallar ve iktisadi amaçlarını gerçekleştirmeye çalışan iktisadi karar birimleri yer alır. İktisadi karar birimleri tüketiciler, üreticiler ve üretim faktörleri sahipleri olarak gözükmürler. İktisadi sistem içinde yer alan kurumlar çeşitlidir ve karar birimlerinin çatışan çıkarlarını bağdaştırmak için kurulmuşlardır. Bunlar bir dizi gelenekler, örfler olabileceği gibi iktisadi hayatı etkileyen ve politik karar organları tarafından kararlaştırılıp yürürlüğe konulan kanunlar, kararlar ve yönetmelikler ile bunları yürüten organlardır. Bu kurumlar ve kurallar iktisadi sorunun çözümünde veri alınan diğer iktisat dışı faktörlerle beraber rol oynarlar. İktisadi sistem toplumun çözümlenmek zorunda olduğu iktisadi problemlerin çözümünü sağlarsa o toplumda düzen hakim olur. O halde, iktisadi sistem sosyal, hukuki politik kurumları ile birlikte iktisadi amaçların emrinde bir koordinasyon düzenidir. Böyle bir iktisadi sisteme ihtiyaç insanların topluluk halinde yaşamalarından, işbölümü ve uzmanlaşmaya gitmelerinden kaynaklanmaktadır.

Günümüzün toplumlarında işbölümü, uzmanlaşma ve üretilenden daha fazla pay almak için rekabet ileri boyutlara ulaşmış olduğundan bireylerin toplum içindeki iktisadi faaliyetlerini iyi bir şekilde organize etmek meselesi önem kazanmaktadır. Bir toplumda iktisadi faaliyetler ne kadar ilerlerse ve çeşitlenirse, işbölümü ne kadar artarsa iktisadi faaliyetlerin sosyal organizasyonu da o derece karmaşık bir yapıya kavuşacaktır.

Başarılı bir iktisadi sistem toplumun iktisadi amaçlarının en iyi biçimde gerçekleşmesine imkân vermemelidir; mevcut kıt kaynaklarla halkın refahı en yüksek düzeye (maksimuma) çıkarılmalı, iktisadi büyümesi sağlanarak halkın kullanımındaki kaynaklar nitel ve nicel olarak giderek gelişmelidir. Başka deyişle, bir toplumda mevcut kaynaklar tam ve verimli kullanım halinde ise kaynakların çeşitli üretim alanlarına tahsisi tüketici halkın tercihlerini yansıtıyorsa, iktisadi sistem tüketici halkın emrinde ise, ulusal hasıladan herkes üretkenliğine göre bir pay alıyorsa ve iktisadi hayat istikrar içinde ve mâkul bir hızda geliyorsa o toplumda iktisadi sistem başarılıdır, işlevlerini yerine getiriyor, denilebilir. Bu durumda iktisadi etkinlik sağlanmış olur.

Bununla beraber, bir toplumda mutluluğun maddi şartlarının sağlanması için iktisadi etkinlik tek başına yeterli değildir. İktisadi etkinlikle beraber, sosyal adaletin (hakkaniyetin) de sağlanması gerekir. Bir iktisadi sistemde iktisadi etkinlikle beraber sosyal adalet de gerçekleştirilebilirse halkın mutluluğunun maddi şartları sağlanmış olur. Zira iktisadi etkinlik üretim faktörlerinin, gelir ve servetin veri dağılımı çerçevesinde ele alınabilir. Dolayısıyla her farklı gelir dağılımı için farklı iktisadi etkinlikten sözedilebilecektir. İktisadi etkinlik için objektif kriterler mevcuttur, oysa hakkaniyet ile ilgili objektif kriterler bulmak imkansızdır. Bu nedenle iktisatçının adalet konusunda söyleyebileceği fazla bir şey yoktur.

İktisadi faaliyetlerin sosyal organizasyonunun hangi ilkelere göre düzenlenmesi halinde daha etkin bir organizasyon yaratılacağı hususu çok eskilerden beri filozofları, iktisatçıları, politikacıları düşündüren sorunların başında gelmiştir. Bu organizasyonun çok çeşitli ilkelere göre düzenlenebilme imkanının olması, bu konudaki görüş ve düşüncelerin hatta uygulamaların çok farklı olmasına neden olmuştur.

Günümüzde, en azından düşünce düzeyinde, çok çeşitli iktisadi sistemlerle karşılaşırız ve bunlardan bazıları uygulama alanı bulmaktadır. İktisadi sistemler bir yelpaze şeklinde düşünülürse bir uçta liberal kapitalist sistem diğer uçta sosyalist sistem yer alırlar. Toplumda üretim araçlarının mülkiyeti bireylerin elinde ise, üretim kararlarını bireyler veriyorlar ve gerçekleştiriyorlarsa, iktisadi sistem liberal kapitalist bir sistemdir. Sistem liberal olma özelliğini girişimin özel bireylere ait olmasından, kapitalist olma özelliğini ise üretim araçlarının, yani sermayenin, özel mülkiyette bulunmasından dolayı kazanır.

Her türlü iktisadi faaliyetlerin bireylerin serbest girişimine ve bireyler arasındaki serbest sözleşmelere bırakıldığı, tüketim, üretim, bölüşüm ve mübadeleyi ayarlama ve düzenleme işinin serbest piyasalara ve bu piyasalardaki fiyat mekanizmasına bırakıldığı iktisadi sisteme liberal kapitalist sistem veya kısaca serbest piyasa sistemi adı verilir. Pür liberal kapitalist sistemin geçerli olduğu bir toplumda devlet iktisadi hayata hemen hemen hiç müdahale etmez. Bireylerin mülkiyet hakkı, girişim serbestisi mutlaktır. Herkesin kendi şahsi çıkarını maksimum kılacak şekilde hareket etmesi halinde toplumun çıkarlarının da gözetilmiş olacağı kabul edilir. Her türlü iktisadi faaliyetlerin düzenleyicisi olarak şahsi çıkar kaygusu ve bireysel girişim ögesi esas alındığından yukarıda sözü edilen temel ik-

İktisadi problemlerin çözümü piyasa mekanizmasının otomatik işleyişine ve fiyatların yol gösterici, yön verici fonksiyonuna bırakılmıştır.

Serbest piyasa sisteminde iktisadi karar birimleri (tüketiciler, üreticiler, üretim faktörleri sahipleri) kendi dengelerini bulmaya çalışırken fiyat sisteminin parametrik yol göstericiliği altında hareket edeceklerdir. Bu sistemde, iktisadi problemler fiyat mekanizması denilen bir görünmez el marifetiyle kendiliğinden çözümlenecektir. Tüketiciler en fazla tatmin sağlayacakları mal ve hizmetleri fiyatların yol göstericiliği ile satın alacaklardır. Yine fiyatları kendilerine rehber alan üreticiler en fazla kâr sağlayacakları mal ve hizmetleri üretecekler, üretim faktörleri sahipleri ellerindeki üretim faktörlerini maksimum gelir elde edecekleri alanlara kiralayacaklardır. Böylece toplumda kaynaklar etkin kullanılacak, üretim faktörlerinin veri dağılımı çerçevesinde gelir bölüşümü kendiliğinden sağlanacaktır.

Liberal kapitalist sistemin saf biçimi, tarihi gelişimi içinde ve dayandığı felsefenin mantığı gereği, fiyat mekanizmasının işleyişinde piyasada rekabet şartlarının geçerli olduğunu varsayar. Bunun için bir engel düşünmez. Söz konusu rekabet şartları tam rekabet şartlarıdır. Tam rekabet şartları geçerli olduğunda, özünde kârın yönelttiği girişimciler, rasyonel hareketle kendi çıkarlarını maksimum kılmaya çalışırken, aşırı kârın ortaya çıkaracağı piyasalara serbestçe girebilecekleri için o piyasalarda toplam arzı artırabilecekler ve aşırı kârın ortadan kalkmasına imkan vereceklerdir. Eğer piyasada aşırı arz dolayısıyla zarar ortaya çıkarsa, zarar eden firmalar piyasadan çekilecekler, arz düşecek, fiyat normal denilen seviyeye yükselecektir. Normal fiyat normal kâra imkan veren fiyattır. Bu duruma tüm piyasalarda ulaşıldığında üretim alanında denge gerçekleşmiş olacaktır.

Girişimcilerin bireysel olarak daha fazla kâr elde etme çabaları tüm piyasalarda normal fiyata ve normal kâra ulaşma kuralı ile çatışır. Fakat, tam rekabet geçerli olduğu sürece, sözü edilen çatışmanın görünmez elin işleyişi ile kendiliğinden zararsız hale getirileceği kabul edilmektedir. Anlaşılacağı gibi, girişimci kendi kişisel rasyonelliğinin mantığı gereği kârını maksimum kılmaya çalışırken tam rekabet şartlarından kurtulmak isteyecektir. Girişimci fiyatların parametrik fonksiyonunu kendi lehine iptal edebilir ve fiyatları veri olarak kabullenmeyip kendisi belirleme gücüne ulaşırsa kârını daha fazla yükseltebilecektir. Bu durumda fiyatların yol göstericiliği ortadan kalkar. Fiyat mekanizmasının iktisadi problemlerin çözümünde görünmez el şeklinde nitelenen objektif işlevi subjektif görünür el haline dönüşür.

Günümüzde piyasaların işleyişi kendi haline bırakıldığında sermayenin belirli ellerde toplanması olayı bütün hızı ile devam etmekte ve piyasalarda tekelleşme eğilimi bireysel rasyonellik gereği sürmektedir. Çünkü, büyük çapta üretim yapmak gereği girişimcileri büyük cesametli ve ileri teknoloji kullanan üretim birimleri oluşturmaya sevk etmektedir. Bu durum sermaye birikimi ve teknolojik gelişmelerin hızlanması ile teşvik görmektedir, kolaylaşmaktadır. Daha fazla kâr, daha fazla ekonomik ve siyasal güç güdüsü ile harekete geçen firmalar öncelikle ileri teknoloji uygulayan büyük ölçekli üretim merkezleri oluşturmak ve bunları

çalıştırmak için geniş üretim kaynaklarını kontrolleri altında tutmak isteyeceklerdir. Öte yandan firmalar yüksek kârlılığı, garanti altına almak ve risklerden kurtulmak için rekabetten kurtulmanın yollarını arayacaklardır. Bunun yolu piyasaya hakim olarak diğer firmaların o piyasaya girişlerini önlemek, veya onları kontrolüne almaktır. Bu tür tekcelci davranışlar tam rekabet modelinin ilkeleri ile çatışır, fakat firmaların bireysel rasyonellikleri onları buna teşvik eder. Bu saptamalar liberal kapitalist sistemi savunan klasik ve neoklasik iktisatçıların iddia ettiği gibi, bireysel çıkarların her zaman toplumsal çıkarlarla uyum içinde olmadığını ortaya koymaktadır.

Bu durum bugün değil, bundan aşağı yukarı yüzyıl önce görülmeye başlamıştır. Sanayi devriminin ekonomik yapı üzerindeki etkileri gelişmenin öncüleri olan batı ülkelerinde 19. yüzyılın sonlarında gittikçe yoğun biçimde ortaya çıkmaya başlamıştır. 20. yüzyılın başlarında ekonomik yapının artık eski durgun karakterinden sıyrılmaya, dinamik bir nitelik kazanmaya başladığı görülmüştür. Bu yapısal transformasyonun en fazla dikkati çeken somut tezahürü üretim yapısında meydana gelmiş, küçük ve ortaboy üretim birimlerinin yanında büyük birimler yerlerini almışlardır. Büyük birimlerin gelişen Batı ekonomilerindeki mutlak ve nisbi önemleri giderek artmış, küçük ve ortaboy üretim birimlerinin kapitalizmi yerini büyük birimlerin kapitalizmine bırakmaya başlamıştır. Büyük firmaların doğuşu ekonomilerin yapısını ve piyasaların işleyişini değiştirmiştir. Bu oluşumu yöneticiler iktisatçılardan daha önce farkettiler ve yapısal değişimin ortaya çıkardığı ekonomik ve sosyal problemleri çözmek için birtakım önlemler aldılar. Büyük ölçekli üretim birimlerinin bulunduğu bir ekonomide piyasaların kendi işleyişlerine terk edilemeyeceği, değilse hızlı bir ekonomik yoğunlaşma ve tekelleşme sürecinin harekete geçeceği korkusu ABD hükümetini daha 1890'lar da piyasaya müdahale etmek ve piyasaları kamu yararına düzenlemek zorunda bırakmıştır.

Kapitalist ekonomilerin yapısındaki değişimleri farkederek, ekonomilerin işleyişi konusunda neoklasik teoriden ilk ayrılan, orjinal görüşleri ileri süren iktisatçıların başında J.S. Schumpeter gelir. Schumpeter'e göre, kapitalist ekonomilerdeki gelişmenin temel faktörleri dinamik müteşebbis, icatlar ve teknik ilerlemelerdir. Bu faktörlerin itici gücü ise tekel hakimiyeti sağlama ve bu hakimiyetin getireceği üstünlüklerden yararlanma hırs ve çabasıdır. Schumpeter gelişen kapitalist ekonomilerdeki eksik rekabet piyasa şekillerinin akılcılığına dikkati çekerek adeta onları itibarlandırmak istemiştir. Kapitalist ekonomilerin yapısı ve evrimi konusunda, zamanına göre çok ileri olan şu görüşleri ileri sürmüştür. "Kapitalist yapısı gereği bir ekonomik transformasyon tipi veya yönetimidir ve hiçbir zaman durgun değildir, olamaz da. Çünkü, kapitalist sürecin bu özelliği, sadece ekonomik hayatın durmaksızın değişen sosyal ve doğal mecrasında akıp gitmesi keyfiyetine ve bu transformasyonun ekonomik hareketin verilerini değiştirmesine bağlanamaz; kuşkusuz bu faktörler önemlidir, fakat savaşlar, devrimler, vb. gibi transformasyonlar sanayinin yapısal değişiminin şartlarını oluşturmaya karşın, temel itici güçlerini değiştirmezler. Gerçekte kapitalist makineye hareket veren ve onun hareketinin devamlılığını sağlayan temel itici güç yeni tüketim malları, yeni üretim ve ulaştırma yöntemleri, yeni pazarlar ve yeni sınıai organizasyon bi-

çimleri tarafından şekillendirilmektedir. Tüm bu elemanlar ise kapitalist girişimciliğin eseridir".

Ekonomik yapının evrimini kapitalist girişimcinin şekillendirdiği kabul edilince, bu yapının ve onu meydana getiren öğelerin statik, eşit ve türdeş olmayacakları da açıkça değilse bile dolaylı biçimde teslim edilmiş oluyordu.

Çağdaş kapitalist yapının işleyişinin klasik tam rekabet modelinde açıklanandan çok farklı olduğunu vurgulayan iktisatçılar arasında A. Berle ve G. Means'un özel bir yeri vardır. Bu iktisatçılar amerikan ekonomisi üzerinde yaptıkları istatistiksel çalışmalara ve gözlemlere dayanarak ekonomide temerküzün ulaştığı seviyeyi bütün açıklığı ile ortaya koymuşlar, büyük şirketlerin oynadıkları role dikkati çekmişlerdir. Sözü edilen iktisatçılara göre, büyük şirketler ekonominin yapısını önemli ölçüde yeniden biçimlendirmişler ve bu yapıyla bütünleşmişlerdir.

Oligopol piyasaların teorisi E.H. Chamberlin, J. Robinson ve W. Fellner ve diğer iktisatçıların çalışmaları sonucu ortaya çıktı. Daha sonra 1940'larda önce J.M. Clark, sonra J.S. Bain, F. Perroux gibi iktisatçılar çağdaş kapitalist yapıda işleyebilir (workable-practicable) rekabetin analizini yaptılar, ilkelerini ortaya koydular. Bu çalışmalar bir yandan tam rekabet modelinin eleştirisi, bir yandan modern ekonomik yapının "justificationu" çabasına yönelmişti. Çağdaş veya işleyebilir piyasa sisteminin özellikleri şu şekilde takdim edilmiştir;

- Çağdaş rekabet sisteminin ilkelerini saptama çabasına giren iktisatçılar genellikle pragmatik bir yaklaşımla, ileri kapitalist ekonomilerde firmaların başvurdukları tüm araçlara modelde yer verme eğilimini benimsemişlerdir. Böylece tam rekabet modelinin tabularından kurtarılmış, modele birçok yeni değişken katılmıştır. Tam rekabet modelinin ilkeleri ile çatışan temerküz, eşitsizlik, giriş engelleri, yenilik, çeşitlilik ve farklılık, reklam gibi birçok çağdaş unsur rekabetin işleyişinin meşru araçları olarak kabul edilmiştir. Bu faktörler ekonomide kaynak kullanımında etkinliği arttırdığı, yenilikleri uygulamayı teşvik ettiği ve iktisadi büyümeyi hızlandırdığı ölçüde rekabeti aksatmaz ve meşru sayılmıştır.

Görüldüğü gibi çağdaş rekabet tam rekabet modelinin aksine sadece fiyat ve miktar değişkenlerine dayanan statik, kısır bir rekabet değildir. Yeni tekniklerin yaratılması ve kullanılması, yeni ürünler, yeni dağıtım ve ticaret yöntemleri çağdaş rekabetin en önemli amaçlarıdır. Çağdaş rekabet modelinde iktisadi birimlerin eşitliği, malların türdeşliği söz konusu değildir. Günümüz ekonomik şartları içinde rekabet eden birimlerin cesamet, güç ve etkinlik bakımından birbirlerine eşitliğini aramak gerçekçi olmadığı gibi, gerekli de değildir. Eşitlik veya türdeşlik ilkesi rekabetin işleyişini kolaylaştırmak bir yana onu ortadan kaldırır. Firmalar arasında eşitsizlik sadece cesametlerinin değil, etkinliklerinin de fonksiyonu olarak ortaya çıkabilir. Ancak, piyasada çağdaş anlamda rekabetin işleye-

* J.A. Schumpeter; Capitalisme, Socialisme et Democratie, Payot, Paris, 1969, s. 121.

bilmesi için eşitsizliğin çok fazla olmaması ve piyasa dışı güçlerle artırılmaması gerekir.

Çağdaş rekabet ortamında aynı piyasadaki tüm firmalar rakiplerinin davranışlarını hesaba katarak kendi davranışlarını belirlerler, yani karşılıklı bağımlılık içindedirler. Karar alışlarında ve davranışlarında birbirlerini gözetmek zorunda olan firmalar arasında çok cepheli rekabet taraflara maliyetlerini ve fiyatlarını düşürmeyi ve kalitede iyileştirmeyi empoze edebildiği ölçüde kendisinden bekleneni vermiş olur.

Çağdaş rekabetin diğer ayırıcı bir özelliği dinamik oluşudur. Bilindiği gibi, tam rekabet modeli statik bir dengeyi öngörmekteydi. Dışsal faktörlere bağlı olarak ortaya çıkacak gelip geçici değişiklikler modelin statik niteliğini bozmadı. Modelde belirtilen ilkeler çerçevesinde iktisadi karar birimleri kendiliklerinden başlangıç noktasına döneceklerdi, eşanlı denge sözkonusu değildi. Oysa, çağdaş ekonomik yapı dinamiktir, sürekli transformasyona uğrayan bir karakter arzeder. Sürekli yeniden yapılaşma içindedir. Bu yapı içinde ekonomik karar birimlerinin eşitsizliği doğaldır. Birimlerin cesametlerinin büyümesi gereklidir ve bu birleşme, yutma, pay alma, çeşitli biçimlerde yaklaşımlarla gerçekleştirilmektedir. Tüm bu transformasyon biçimleri toplulaşma sürecini canlandırmaktadır.

Çağdaş rekabet pragmatik ve nisbidir, her türlü dogmatizmi reddeder. Ancak zamansal ve mekansal belirleyicilerine göre tanımlanabilir, bu bakımdan realistir. Örneğin sanayide yoğunlaşma etkinlik ve teknolojik ilerleme ekonomik büyümeyi hızlandıracaksa çağdaş rekabet yoğunlaşmayı meşru hatta gerekli sayar. Özetle, çağdaş rekabet çağdaş kapitalist yapıya uyma çabasında, esnek yapıda bir "concurrance de justification"dur. Ekonomik olayların evrimini geriden takip ederek adeta ona meşruiyet kazandırmak uğraşındadır. Çağdaş rekabet modeli günümüzün büyük birimler kapitalizminin ve uluslararası kapitalizmin kuramsallaştırılması olmaktadır.

Çağdaş rekabette temel amaç daha ileri bir etkinliğin araştırılmasıdır. Ekonomik gelişme rekabetin bir sonucu olarak ortaya çıkacaktır. Daha doğrusu rekabet etkinlik ve büyüme temel amaçlarının emrinde bir araç olarak düşünülmektedir. Bu açıdan bakınca yoğunlaşma ve büyük cesametli firmaların varlığı çağdaş rekabet piyasaları için gerekli gibi gözükmektedir. Etkinlik temel amaç olunca firmaların cesametlerini genişletmeleri, buldukları üretim dalında geçerli teknolojik üretim şartlarının belirlediği minimum ölçek sınırına ulaşmaları, kendileri için zorunluluk olmaktadır. Ancak çağdaş piyasalarda firmaları büyümeye iten tek saik ekonomik etkinlik kazanmak değildir. Çoğu defa ekonomik etkinlik siyasal etkinlik sağlamanın aracı olarak kullanılır. Siyasal güç de yeniden ekonomik çıkar sağlamanın emrine verilir.

Çağdaş rekabette firmaların en önemli silahları icatlar (invention), yenilikler (innovation), ürün farklılaşmaları, reklam gibi rakiplerine üstünlük sağlayabilecekleri araçlardır. Oligopol piyasalarda bu araçları kullanma ortamını ve imkanını bulan bir firmanın stratejisi atak, savunma ve pazarlık üzerine kuruludur. Bu tür bir strateji takip eden firmanın amacı piyasada tekel hakimiyeti sağla-

lamaktır. Hakimiyet faktörü, çağdaş rekabetin mantığında açıkça yer alır, onun temel ögesidir.

Tam rekabet modelinin ütopyik postülalarını terkedince çağdaş kapitalist ekonomilerin yapısına uygun işleyebilir bir rekabet modeli oluşturulabilmiş, ekonomideki yoğunlaşma olayını açıklamak mümkün olmuştur. Bu çağdaş rekabet modeli içinde artık, rekabet ve yoğunlaşma birbirleri ile bağdaşmaz olgular ve kavramlar değildir. Bu konuda A. Piatier özetle şunları yazmaktadır: Çağdaş rekabet ve sanayide yoğunlaşma birbirleri ile rakip değildir, beraberce bir organizasyon şekline diğerine geçici temsil etmektedirler. Çağdaş ekonomik yapı içerisinde rekabet, ekonomik üretim birimlerinin varlıklarını sürdürme çabalarının ifadesi olmaktadır. Yoğunlaşma bu çabaların çağdaş, rasyonel ve dinamik bir ürünüdür*.

Çağdaş rekabet modeli savunucuları çağdaş kapitalist ekonomilerin işleyişini meşrulaştırmak gayreti içinde bazı kılıflar bulmuş, ekonomik etkinlik amacıyla hemen her türlü aracı meşru saymışlardır. Ancak çağdaş rekabet modelinin cevaplandıramadığı birtakım sorunlar vardır.

Serbest rekabetten geleneksel olarak beklenen birinci görev kaynak kullanımında etkinliğin sağlanması ve hızlı ekonomik büyümedir. İşleyebilir rekabet modelini geliştiren iktisatçılar, bu amacın oligopolistik, eşitsiz ve dinamik bir yapıda gerçekleştirilebileceğini ileri sürmektedirler. Ancak serbest rekabetin işleyebilmesi için özel ekonomik hakimiyetin aşırı genişlemesinin önlenmesi gereğine işaret etmektedirler. Çağdaş serbest rekabet modelinde ekonomik etkinliğin sağlanması için ekonomik birimlerin cari en ileri teknolojiyi kullanabilecek ve daha ileri yeni teknolojiler araştırabilecek seviyeye gelmeleri gerektiği vurgulanmaktadır. Öte yandan, ekonomik etkinliğin ancak serbest rekabet ortamında gerçekleşebileceği kabul edilmektedir. Oysa üretim karar birimlerinin cesametlerinin farklı şekillerde büyümesi ve yoğunlaşmalar aynı piyasadaki firmalar arasında mevcut eşitsizliği artırır. Dolayısıyla bazıları giderek serbest rekabeti aksatacak ekonomik güce ulaşabilecektir.

Serbest rekabet ile rekabet eden ekonomik birimler arasında aşırı eşitsizliğin ve dengesizliğin bağdaşmayacağı bellidir. Rekabetin farklı büyüklükte ekonomik birimler arasında geçmesinin normal olduğu söylenirken, eşitsizliğin aşırı olmaması gerektiğine işaret edilmekle yetinilmektedir. Bu dilekle sorunun çözümlenmediği açıktır. Firmaların ekonomik etkinlik için belirli ölçüğe ulaşmaları gereklidir. Fakat, olayın dinamiği kaçınılmaz olarak ekonomik gücün belirli elerde toplanmasına ve tekelleşmeye neden olmaktadır. Bu süreç nerede ve nasıl durdurulabilir? Yoğunlaşma ve tekelleşme bir noktadan sonra serbest rekabeti ortadan kaldırmaz mı? Mutlak tekelin hakim olduğu bir piyasada kaynakların etkin kullanımından söz edilebilir mi? Tüketici refahı nasıl korunabilir? Büyük ekonomik güce ulaşan firmaların piyasadaki her türlü davranışları normal ve

* A. Piatier; Les formes modernes de la concurrence, Gauthier-Villar, Paris, 1968, s. 34.

meşru karşılanabilir mi? Bu firmaların şahsi çıkarları ile toplumun çıkarları her zaman uyum gösterebilir mi? Gösteremezse dev firmalar nasıl rekabet modeli çerçevesine çekilecek, toplumun çıkarları ile devleşen firmaların çıkarları nasıl bağdaştırılacak? Sermayenin uluslararasılaştığı bir ortamda, dev uluslararası şirketlerin ulusal ekonomiler üzerindeki etkileri nasıl kontrol altına alınabilir? Uluslararası şirketlerin çıkarları ile ulusun çıkarları nasıl uyumlu hale getirilebilir? Ekonomik gücü ele geçiren ulusal ve uluslararası dev şirketler özellikle gelişmekte olan bir ülkede politik güce sahip olmaya çalışacaktır. Bu nasıl önenebilir? Pragmatik nitelikli çağdaş serbest rekabet modeli bu sorulara açıklık getirmemektedir.

SERBEST PİYASA SİSTEMİNE MÜDAHALE GEREKÇELERİ

Günümüzde piyasa ekonomisini benimsemiş gelişmiş ülkelerde bile devletin ekonomik hayata müdahalesi için pek çok neden olduğu ileri sürülmektedir. Devlet piyasa sistemini ortadan kaldırmak için değil, onun işleyişini toplum yararına düzenlemek ve iyileştirmek için müdahale etmelidir, denilmektedir. Gelişmiş kapitalist bir ülkede devletin iktisadi hayata müdahalesini gerektiren hususları şu şekilde sıralamak mümkündür.

1- Piyasa sistemi ekonomide bireylere ileri derecede serbestlik tanımaktadır. Fakat, yeterli ekonomik gücü olmayanlar için bunun fazla bir anlamı yoktur. Sistem kendi doğal işleyişine bırakılırsa yoksullar daha yoksul, zenginler daha zengin hale gelecektir. Devlet adil bir gelir dağılımı ve sosyal adalet için iktisadi hayata müdahale etmelidir. Bu amaçla devletin el atacağı sahalarda işgücü piyasası gelir. Devlet işçi ücretleri ve iş güvenliği ile yakından ilgilenmelidir. İşgücü piyasasında dengeleyici güç olarak işçi sendikaları devreye sokulmalıdır. Öte yandan artan oranlı gelir vergisi, miras vergisi ve transfer harcamaları ile gelir dağılımında adalet sağlanmaya çalışılmalıdır.

2- Kapitalist ekonomilerde piyasa mekanizması kendi haline bırakıldığında eksik istihdam ortaya çıkmakta, iktisadi faaliyetler ve istihdam seviyesinde dalgalanmalarla karşılaşılabilir. Ancak uygulamada bu ülkelerin takip ettikleri Keynesçi politikalar sayesinde konjonktür dalgalanmaların geniş ölçüde önlenmesi ve istikrarlı büyüme sağlandığı gözlenmektedir.

3- Liberal kapitalist sistemde fiyat her zaman objektif piyasa güçlerinin fonksiyonu olarak ortaya çıkmamaktadır. Sanayide yoğunlaşma olgusu piyasalara oligopolistik karakter kazandırmaktadır. Eksik rekabet piyasaları artık son derece yaygın görüntülerdir. Bu piyasalarda belirlenen fiyatlar objektif yol gösterici olma niteliklerini yitirmektedir. Üretim halkın tercihleri doğrultusunda yapılmamaktadır. Oligopolist dev firmalar çeşitli araçlarla halkın tercihini etkileyebilmekte, onun yerine kendi tercihlerini koyabilmektedirler. Devletin toplum yararına bu tür piyasalara düzenleyici müdahalelerde bulunması gerekir. Anti-tröst yasaları rekabeti bozucu davranışlar önenebilir. Piyasanın karşı tarafında dengeleyici güçlerin gelişmesine ortam hazırlanabilir (Galbraith).

4- Bir ekonomide bazı iktisadi faaliyetlerin sosyal faydası bireysel faydasının üstündedir. Bu tür faaliyetler özel girişime terkedilirse yeterli kaynak tahsis edilmez ve yeterli üretim gerçekleştirilemez. Bazı mal ve hizmetlerin ise toplumsal faydası yüksek olmasına karşın piyasası hiç yoktur. Bu gibi durumlarda ilgili mal ve hizmetlerin üretiminin piyasa mekanizmasına terkedilmesi düşünülemez. Bu tür malları üretmekte bireylerin direkt çıkarları yoktur. O halde, devlet toplumsal faydası bireysel faydasının üstünde olan mal ve hizmetlerin üretimini teşvik etmelidir. Daha ileri giderek, çağdaş kapitalist yapıda dengeli ekonomik büyümenin piyasa mekanizması ile sağlanamayacağını, devletin dengeli büyüme için piyasaya müdahale etmesi ve özendirici önlemlere başvurması gerektiğini savunan iktisatçılar vardır. Yine birçok iktisatçı dış ticaretin tamamen serbest piyasa mekanizmasının işleyişine terkedilmesini doğru bulmamaktadırlar. Yatırımların teşviki ve dış ticaretin ekonomi politikası tedbirleri ile yönlendirilmesi istikrarlı ve hızlı büyüme için gerekli sayılmaktadır.

Piyasa sistemini benimsemiş ülkelerde yukarıda belirtilen amaçlarla devletin piyasanın işleyişine müdahalesi sistemin özünü zedelemeyecek aksine, mevcut eşitsiz, oligopolistik ve dinamik yapı içinde sistemin toplum yararına işleyişini kolaylaştıracaktır.

Nitekim, günümüzde gelişmiş kapitalist ülkeler bir yandan esas olarak özel girişimciliğin dinamizminden, bireyciliğinden, serbesti ve hürriyetlerinden yararlanırken, öte yandan yoğun devlet müdahaleciliği uygulayarak, sistemin işleyişindeki aksaklık ve yetersizlikleri gidermek imkanını bulmuşlardır. Böylece, bireycilik ve toplumculuk ilkelerini uygun bir biçimde bağdaştırmayı başarmışlardır. Gelişmiş kapitalist ülkelerde sosyal adalet, gelir bölüşümündeki eşitsizliklerin hafifletilmesi, fırsat eşitliği sağlanması gibi toplumcu amaçlar vergi ve harcama politikaları, sosyal mevzuatın geliştirilmesi, yaygın eğitim politikası gibi tedbirlerle büyük ölçüde sağlanmıştır. Bugün kapitalist ülkeler piyasa mekanizması ile devlet müdahaleciliğini bağdaştırarak refah devleti haline gelmişlerdir. Burada refah devleti kavramı ekonomik refahın özgürlük ve demokrasi ortamında geniş halk kitlelerine indirilmesi anlamında kullanılmaktadır.

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE PİYASA SİSTEMİNDEN SAPMALAR

Gelişmiş kapitalist ülkelerde piyasa ve fiyat mekanizması kaynakların etkin dağılımını büyük ölçüde başarabilmektedir. Bu ülkelerde devletin etkin kaynak dağılımı amacıyla piyasaya müdahale etmesine fazla gerek duyulmamaktadır. Bu ülkelerde devletin piyasalara düzenleyici yönde müdahalede bulunmasının nedenleri, sosyal adaleti sağlamak, işsizliği ve konjonktür dalgalanmalarını önlemek, tekelci eğilimleri dizginlemek ve ödemeler bilançosu açıklarını kontrol altında tutmaktır.

Gelişen ülkelerde ise, ekonomilerin yapısı, kurumsal eksiklikler, toplumsal ve ekonomik darboğazlar dolayısıyla piyasa mekanizması kaynakların etkin bi-

çimde dağılımını, dengeli hızlı ekonomik büyümeyi tek başına gerçekleştirememektedir. O halde gelişmekte olan ülkelerde devletin ekonomiye müdahalesi için daha çok neden vardır. Gelişmiş ülkelerdeki dozda müdahaleler yeterli olmadığından, gelişmekte olan ülkelerde devlet özel girişimcilerin bazen yanıbaşında, bazen onlara öncü olarak iktisadi faaliyetlere yoğun biçimde katılmak gereğini duymaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde piyasa mekanizmasının iktisadi problemlerin çözümünde yetersiz kalmasının nedenleri şu şekilde sıralanabilir.

a) Gelişmekte olan ülkelerde piyasalarda belirlenen mal ve faktör fiyatları fırsat maliyetlerini yansıtmamaktadır. Bu durum kaynak dağılımı açısından önemlidir. Firmalar için gösterge fırsat maliyetleridir. Eğer piyasalar fırsat maliyetini yansıtmazsa, piyasa fiyatlarına göre yapılan kâr maksimizasyonu sosyal fayda ve maliyetlerden uzaklaşmaya yol açar.

b) Gelişmekte olan ülkelerde dışsal ekonomilerin kaynak dağılımında etkinliği oldukça önemlidir. Dışsal ekonomiler katma değer üzerinde büyük paya sahiptir. Bu nedenle piyasa fiyatları kaynakların optimal dağılımını gerçekleştirmekte başarısız kalmaktadır. Yatırımların bir arada planlanması ekonomik büyüme üzerinde daha olumlu etkiler yaratacaktır. Az gelişmiş ülkelerde dengeli büyümenin piyasa mekanizması ile gerçekleştirilemeyeceği ileri sürülmektedir.

c) Gelişmekte olan ekonomilerde bir sanayi dalında yeni yatırımlar piyasanın sınırlılığı dolayısıyla piyasadaki nisbi fiyatları önemli ölçüde etkiler, fiyat strüktürünü değiştirebilir.

d) Gelişmekte olan ülkelerde ve Türkiye'de teknolojik gerilik, ekonomik ve politik istikrarsızlıklar, iç piyasanın dar oluşu ve dış piyasada sağlam yer tutulamaması, finansman yetersizliği gibi darboğazların yanısıra alternatif spekülatif yatırım alanlarının varlığı nedeniyle kâr maksimizasyonu dönemleri kısadır. Bu faktörlere dinamik sanayici girişimci neslinin yeterince çoğalmamış olduğu da eklenebilir. Sayılan nedenlerle girişimciler kısa vadede kâr sağlayacak yatırımları tercih etmekte, meyvesini uzun vadede verecek, rizikolu ancak toplumsal faydası da yüksek yatırımlara yanaşmamaktadırlar. Bu husus özel girişimciliği esas alarak sanayileşme çabasındaki ülkeler için ciddi engeldir. Bu engelin aşılması spekülatif yatırım alternatiflerinin azaltılması uzun vadede yatırımların planlı ve kararlı biçimde özendirilmesi, kurumsal alandaki eksikliklerin giderilmesi, ekonomik ve politik istikrarın sağlanması ile mümkün olabilir. Tüm bu işlemler ise ancak devletin ekonomik hayatta yerini alması ve piyasa mekanizmasının işleyişindeki eksiklikleri gidermesi ile yerine getirilebilir.

e) Öte yandan, özel girişimciliğin hakim olduğu kesimlerde bile fiyat mekanizmasının zaman zaman işlediği, arzın talebe intibakının geciktiği gözlenmektedir. Bunun sonucu olarak fiyat istikrarsızlıkları, aşırı kârlar ve rantlarla sık sık karşılaşmaktadır. Bu konuda ihracat sanayileri örnek gösterilebilir.

f) Gelişmekte olan ülkelerde piyasa mekanizmasının işleyişini olumsuz yönde etkileyen diğer bir husus da ekonomide ikili yapının mevcut olmasıdır. Bir ekonomide tarım kesimi ağırlığını koruyorsa, tarımsal üretim toplum hasıla içinde büyük bir paya sahipse ve tarımsal üretimin büyük bir kısmı piyasaya çıkmıyorsa

piyasasının ekonominin bütününe kavraması mümkün olmaz, piyasa mekanizmasının işleyişi sınırlı kalır. Bu durumda devletin tarım kesimini sosyal ve ekonomik amaçlarla desteklemesi, tarım kesiminin piyasaya entegrasyonunu kolaylaştıracak önlemler demetini global plan çerçevesinde yürürlüğe koyması gerekir.

g) Ülkemizde bölgesel farklılıklar fazladır. Ekonominin piyasa mekanizmasının işleyişine terkedilmesi halinde bu farklılıkların hiçbir zaman ortadan kalkmayacağı savunulabilir. Bölgesel farklılıklar ortadan kaldırılamazsa yeterli büyüme hızı sağlanamaz. Ülkede ekonomik entegrasyon gerçekleştirilemez. Dolayısıyla piyasaların genişletilmesi mümkün olmaz. Ülke içinde nüfus hareketleri durdurulamaz. Bunun doğuracağı pek çok sorun ile karşılaşılır. Asıl önemlisi bölgesel ekonomik farklılıklar ülkenin siyasal bütünlüğünü tehlikeye sokabilir. O halde bölgesel gelişmişlik farklılıklarını azaltmak için devletin az gelişmiş bölgeler ile bir plan çerçevesinde ciddi olarak ilgilenmesi, bu bölgelerdeki sosyal ve ekonomik alt yapıları tamamlamaya öncelik vermesi, özel sektör yatırımlarını daha ciddi biçimde özendirici tedbir alması kaçınılmazdır.

h) Gelişmekte olan ülkelerde sadece geri kalmış bölgelerde değil ülkenin bütününde alt yapı yatırımları eksiktir. Bu tür yatırımları özel kesimin gerçekleştirmesi beklenemez, çünkü bu yatırımlar direkt verimli yatırımlar değildir. Öte yandan, özel girişimcilerin direkt verimli yatırımlara girmeleri de alt yapı yatırımlarının mevcut olup olmamasına büyük ölçüde bağlıdır. Alt yapının geliştirilmesi özel yatırımlar için önemli özendirici faktördür. Devletin dışsal ekonomiler sağlamak üzere alt yapı yatırımlarını bir plan dahilinde gerçekleştirmesi gerekir.

k) Gelişmekte olan ülkede işsizlik önemli bir sosyo-ekonomik sorundur. Ekonominin tamamen piyasasının işleyişine bırakılması halinde işsizlik sorunu daha da ciddi boyutlara ulaşacaktır. Devlet işsizlik sorununu hafifletmek için devreye girmek ve birtakım ekonomi politikası tedbirlerini uygulamaya koymak zordur.

l) Dış ekonomik ilişkilerin yürütülmesi gelişmiş kapitalist ülkelerde bile tamamen piyasasının işleyişine bırakılmamaktadır. Dış ekonomik ilişkilerde gelişmekte olan ülkeler çok daha dezavantajlı durumdadırlar. Dış piyasalarda çok daha güçlü ve acımasız rakiplerle karşılaşmaktadır. Dış ticaret hadleri genellikle az gelişmiş ülkelerin aleyhine gelişmektedir. Azgelişmiş ülkeler ödemeler bilançosu açıkları ile karşılaşmakta ve döviz darboğazı ekonomik gelişmede ciddi engel olarak kendini göstermektedir. O halde gelişmekte olan bir ülkede devletin ekonominin ihtiyaçlarını, kaynaklarını dikkate alarak dinamik karşılaştırmalı üstünlüklerini gözönünde tutarak bir dış ticaret politikası saptaması ve bu politikayı özel girişimciliğin dinamizmi ile birleştirerek sürdürmesi gerekir.

Özetlersek gelişmekte olan ülkelerde devletin ekonomik hayata müdahalesi, hatta ekonomik hayatın içinde daha etkili biçimde yerini alması için pek çok neden vardır. Bunu söylerken piyasa mekanizmasının azgelişmiş bir ülkede işe yaramadığını söylemek istemiyoruz. Devlet müdahaleciliğinin ve planlamanın piyasa mekanizmasının yerini alabileceğine de inanmıyoruz. Ancak gelişmekte olan ülkelerin sosyo ekonomik yapıları ekonominin işleyişini tamamen piyasa ve fiyat mekanizmasına bırakmanın da doğru olmadığını, piyasa mekanizmasının bu

ülkelerde yüksek büyüme hızını etkin kaynak dağılımını, adil gelir bölüşümünü, yüksek istihdam seviyesini tek başına sağlayamayacağını göstermektedir. O halde gelişmekte olan bir ülkede iktisadi faaliyetler karma ekonomik bir düzen içinde kamu ve özel sektör tarafından birlikte yürütülmelidir. Kamu sektörünün ekonomideki faaliyet alanları ekonomi geliştikçe sınırlandırılmalı, piyasa ve fiyat mekanizmasına giderek daha fazla yer verilmelidir. Ekonomiye polisiye tedbirlerle müdahale edilmemelidir.

Devlet, özel girişimciliğin dinamizminden, etkinliğinden yararlanmak için piyasaların işleyişini kolaylaştırarak kaynak dağılımını piyasa mekanizmasına giderek terketmeli, sosyal adalet amacını ise demokratik düzen içinde vergi, sosyal amaçlı transfer harcamaları, eğitim, sósyal siyaset tedbirleri ile gerçekleştirmeye çalışmalıdır. Demokrasinin etkin bir biçimde işlemesi halinde sosyal adaletin gerçekleşmesi kolaylaşacaktır. Bu insanın eğitilmesi ile sağlanabilir.

KAYNAKLAR

- Ş. Baban; Umumi İktisat, İstanbul.
- R. Barre; "Quelques aspects de la regulation du pouvoir économique", R.E. Vol. 9, 1958.
- J.M. Clark; "Competition; Static Model and Dynamic Aspects" A.E.R. (P.P.), 1955.
- H.C. Laude; La Concentration capitaliste, pouvoir économique, pouvoir gauliste. Edition Sociales, Paris, 1965.
- J.K. Galbraith; "The Theory of Counterraling Power" Monopoly and Competition, Penguin Books, 1971 içinde.
- A. Garrigou-Lagrange; Systèmes et Structures, Dalloz, Paris, 1976.
- M. Hiç; Kapitalizm, Sosyalizm, Karma Ekonomi ve Türkiye, İstanbul, 1974.
- J. Houssiaux; Le pouvoir de Monopols, Sirey, Paris, 1963.
- İ. Küçükömer; İktisat İlkelerine Giriş, İstanbul, 1964.
- A. Jacquemin; Economie industrielle européenne, structures de marché et stratégies d'entreprise, Dunod-Bordas, Paris, 1975.
- A. Jacquemin; L'entreprise et son pouvoir de marché, P.U.F., Paris, 1967.
- J. Lhomme; "Considération sur le pouvoir économique et sur sa nature" R.E. Vol. 9, 1968.
- R. Linda; "Concurrence oligopolistique et planification concurrentielle internationale" E.A. Vol. 25, 1972.
- E. Manisalı; Gelişme Ekonomisi, İstanbul, 1975.
- Y. Morran; Economie industrielle, P.U.F., Paris, 1976.
- A. Piatier et al.; Les formes modernes de la concurrence, Paris, 1964.
- J.A. Schumpeter; Capitalisme, Socialisme et Democratie, Payot, 1969, Paris.

SINAI ÜRETİM FAKTÖRÜ KULLANIMINDA DOĞRUSAL PROGRAMLAMA TEKNİĞİ

Ercan DÜLGEROĞLU¹

ÖZET

Bu makalede sınıı sektörün faktör kullanımında karşılaşılan problemlerin doğrusal programlama tekniğıyle çözümüne yer verilmektedir. Öncelikle doğrusal programlama tekniğinin ne olduğı açıklanmıştır. Daha sonra ise bu teknik kullanılarak bir sınıı firmada kâr maksimizasyonunun nasıl sağlanacağı bir örnekle açıklanmıştır. Ayrıca doğrusal olmayan programlama dualite ve simpleks çözümleri de gösterilmiştir.

SUMMARY

Within this paper it is discussed how the problems faced with factor using in industrial sector would be solved by linear programming technics. First linear programming is explained, then how the profit maximization in an industrial firm will be reached is shown by samples. In addition, non-linear programming, duality and simplex solutions are applied to the same samples.

Tarihi açıdan bakıldığında; doğrusal iktisadın üç branşı göze çarpar. Birinci olarak 'oyun teorisi 1928'lerde Neumann tarafından ortaya atılmış, oligopol halindeki bir firmanın davranışının rakiplerinin davranışlarını da hesaba katan bir minimaksimizasyon işlemi olduğunu açıklamaktadır. İkinci olarak girdi-çıkıı analizi 1936-41'lerde Leontief'in çalışmaları ile ortaya çıkmıştır. Leontief sisteminde, çok kesimli bir ekonomi içindeki sanayilerarası teknolojik bağıntılar ince-

1 Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

lenmiştir. Nihai talep biliniyorsa her üretim dalındaki çıktı miktarı tespit edilebilir. Konunun önemi gayet açıktır. Planda saptanan yatırım, yoğunlaşım ve ithalat vs. nin sabit sayılan teknolojik matrisi yardımıyla ekonomideki üretim miktarlarının ne olacağını bize verecektir. Son olarak ise doğrusal programlama; 1947'lerde George Dantzig'in ABD'nin hava kuvvetlerinin planlanmasında yaptığı çalışmalarla ortaya çıkmıştır. Hava kuvvetlerinin planlanmasında üç türlü tespit var, faaliyetler, ilişkiler, hedefler. Hedeflere varırken hangi faaliyetleri ne kadar kullanmak; tedarik, bakım, talim, askere almanın nisbi tesirlerinin neler olduğunu saptamak Dantzig'in çalışmalarıyla mümkün olmuştur.

Doğrusal programlama ile girdi-çıktı analizi arasındaki ilişki aşikârdır. Girdi-çıktı analizi; içinde kararlaştırılmış (veri) nihai istihsalı, yani çıktının istenilen tarzda seçim imkanı, olmayan doğrusal programlama modülünün özel bir hali olarak düşünülebilir².

Doğrusal programlama ile girdi-çıktı analizinin oyun teorisi ile olan bağlantısı ise daha muğlaktır. Matematiksel yapı bakımından oyun teorisi ile doğrusal programlama aynı pratiğe sahiptirler. Her ikisini de matematiğin aynı branşının (doğrusal eşitsizliklerin analizi) tatbikatı olarak ele alırsak, aradaki bağlantının gizliliği azalacaktır. Netice olarak doğrusal programlamanın, doğrusal iktisadın çekirdeği olduğunu söylemek yanltıcı olmayacaktır.

Doğrusal programlama herşeyden evvel çeşitli problemlerin çözümünde kullanılmak üzere ortaya konmuş, yeni sayılabilecek bir matematik tekniktir. Aslında matematik görünümü olan bu çözüm ekonomi bilmine uygulanmak suretiyle iktisatçılar açısından önem kazanıyor.

Meselenin 25-30 yıllık bir mazisi olması, öneminden hiçbir şey kaybetmesini gerektirmiyor. İlk olarak savunma hizmetlerinde ihtiyaçların azami seviyede giderilmesi için geliştirilmiş olan metod bugün endüstriye de uygulanmaktadır. Niçin bu uygulamanın yapıldığını düşünürsek; konumuzu optimizasyon probleme getirmiş oluruz.

Genellikle ekonominin herhangi bir bölümünde belirli dönemler için, eldeki mevcut üretim faktörleri (asli faktörler; yani sermaye, toprak ve kapital) miktarı sabit tutulabilir. Dolayısıyla bir istihsal kolunun veya bir endüstrinin bu üretim faktörlerini kullanmakta çeşitli alternatifleri olacaktır. Amaçlara ulaşmak için, tabii olarak, bu alternatiflerden biri kullanılacaktır. Herhangi bir istihsal metodunun kullanılması, tabiatıyla, diğerlerinin seçilmemesini sağlayacağından her seferinde değişik sonuçlar elde edilecektir. İstihsal faktörlerinin farklı şekilde birleştirilmeleri belli amaçları elde etmek için araçların en iyi kullanımını meydana çıkaracaktır. İstenilen miktarda emek ve kapital bileşiminden hareket etmek, müteşebbisin vereceği karara bağlı kalacaktır. Yalnız burada gözönünde bulundurulması gereken husus *israfi* önlemektir. Boşuna uğraşı olarak ni-

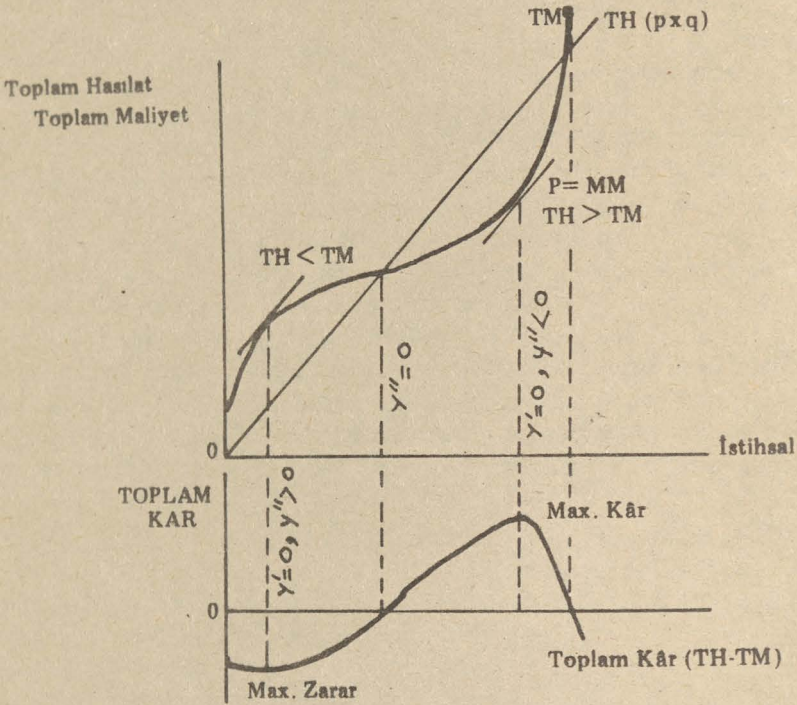
2 R. Dorfman; P.A. Samuelson and R.M. Solow; Linear programming and Economic Analysis, Mcgraw-Hill Book Co., Newyork, 1958, s. 4.

telemek istenilen husus iki noktadan ele alınabilir. Birincisi mevcut imkanlarla tesbit edilen amacı (ki bu azamileştirilecek kâr miktarı veya istihsal olabilir) gerçekleştirememek; ikincisi, belli bir amaca asgarinin üzerinde araç ve imkanları kullanarak ulaşmaktır. Her iki halde de etkinlik yoktur. Optimizasyona varılamamıştır, yani bir boşuna uğraşı vardır. Buna mani olmak için istihsal imkan ve metodlarının iyi seçilmesi gerekmektedir. Girdi-çıkıtı modellerinde de endüstriler kendi aralarındaki talebi, asli faktörlere olan talebi ve sonunda nihai talebi karşılamak için belirli faaliyet göstermektedir. Faaliyet kelimesinden burada anlaşılması gereken nokta alternatif istihsal teknikleri toplamıdır. Meselâ; bir firma 4000 birim (x) malı üretmek için üç türlü emek ve sermaye kombinasyonu yapıyorsa, firma üç faaliyet imkanına sahiptir. Fakat, mevcut ihtimallerden birisini kendi maksadına en uygun olanı seçecektir. Genelleyecek olursak (n) sayıda kombinasyon imkanına sahip olan bir endüstri, bir istihsal metodundan vazgeçip diğerine başvurmak veya her teknikteki faaliyetinin dozunu ayarlamak suretiyle belli bir istihsal miktarını daha değişik bir kaynak terkibi ile elde eder. Bileşimlerdeki kaynaklarla daha çok mal üretebilir. Girdi-çıkıtı modellerinde optimizasyon probleminde; azamileştirme veya asgarileştirme meselesi yoktur, hedef olarak belli miktar çıktı elde edebilmek için gayri safi istihsalin yani girdinin ne olması gerektiğini veya tersine miktarı belli girdinin kapasite ile çarpılarak üreteceği nihai malları, çıkıtıyı, bulmak saptanmıştır.

Halbuki incelemekte olduğumuz konu bu açıdan bakıldığında farklı olmaktadır. Belli bir üretim tekniği ve verilen araçlarla üretimi en yüksek seviyeye çıkaracak faaliyeti veya faaliyetler kombinasyonunu bulmak lüzumu hasil olmaktadır. Girdi-çıkıtı analizinin ampirik özelliğine mukabil, doğrusal programlama tekniği genel denge ve refah teorisine uygulandığı hallerde herhangi bir ampirik görünüşü yoktur. Girdi-çıkıtı analizi ile programlama tekniğinin ampirik problemlere uygulanması sırasında birbirlerine yaklaştıklarını görüyoruz. Ancak aradaki tek fark önem kazanmaktadır. Girdi-çıkıtı analizinde talep fonksiyonu yoktur ve nihai talep dışarıdan veridir. Buna göre girdi-çıkıtı analizinin çözümü gerçek bir denge ve optimizasyon vermez. Halbuki doğrusal programlama tekniğinde nihai talep, problemin çözümü olarak hesaplanacaktır. Bu bakımdan doğrusal programlama bir dengeleme ve en iyi kullanım çözümüdür. Gerçekte problemin çözümü bir "minimizasyon" veya "maksimizasyon" olduğuna göre bunu kalkülüs ya da marjinal analiz tekniği ile de çözmek mümkün olabilecektir. Ancak böyle bir çözümün yapılabilmesi için maksimum veya minimum kılınacak miktar, değişkenlerin birinci ve ikinci dereceden türevleri olan sürekli bir fonksiyonu olmalıdır. Biraz daha konuyu açarsak optimizasyon problemi bir tahdit dizisiyle sınırlandırılmamalıdır. Gerçi sınırlı maksimizasyon ve minimizasyon problemi çözümü diferansiyel cebir ve Lagrange çarpanı vasıtasıyla mümkün olmaktadır. Fakat modeldeki denklem ve bilinmeyenlerin sayısı arttıkça çözüm imkansızlaşmaktadır. Ayrıca Lagrange çarpanının kullanılış sahası gayet sınırlıdır.

Optimizasyon probleminde tahditlerin ve şartların bulunmaması sürekli fonksiyonel bir incelemeyi sağlamaktadır. Bu suretle endüstri veya firma için hedeflere varırken bir serbesti ortaya çıkıyor. Hedef kârın azamileştirilmesi olduğuna göre; çeşitli istihsal faktörlerinin kullanılması ve metodun seçimi azamiyi ve-

ren biçimde olacaktır. Denge noktası daha doğrusu kârın maksimizasyonu aşağıdaki geometrik şekil yardımıyla ve cebrik açıdan gösterilebilir³.



Toplam hasılat ve maliyet eğrileriyle çalıştığımız göre, maksimizasyonun ilk şartı hasılat ve maliyet eğrilerinin eğimlerinin birbirlerine eşitliğidir. Eğimlerin eşitliği halinde, paralel olan iki eğriden hasılatın yukarıda olması, yani toplam kâr eğrisinin ikinci türevinin negatif değerli olması ikinci şarttır. Bu noktada kâr maksimumdur.

Tek istihsal faktörüyle izah edilen yukarıdaki marjinal analiz, kolayca çok istihsal faktörleriyle, çok mal için de kesiksiz olarak uygulanabilir. Fakat herhangi bir tahdit getirecek olursak fonksiyon sürekliliğini kaybederek marjinal analizin uygulama sahasından çıkar. Bu takdirde yeni bir çözüme başvurulmalıdır. Bu çözüm yolu metodu ise doğrusal programlama tekniğidir.

DOĞRUSAL PROGRAMLAMA PROBLEMİNİN ORTAYA KOYULMASI

Tipik bir doğrusal programlama problemi aşağıda gösterileceği gibi cebir ve geometri yardımıyla basitçe ortaya konulabilir. Problemin yapısında üç ana bölüm yer almaktadır:

3 W.J. Baumol; Economic Theory and Operations Analysis, 1965, pp. 49-51.

1- Denklemler:

Bu kısımda problem için belirli şartlar konulmuş ve problemin çözümünde bu şartların sağlanması istenmiştir.

Formüle edersek;

$$a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1j}x_j + \dots + a_{1n}x_n = b_1$$

$$a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2j}x_j + \dots + a_{2n}x_n = b_2$$

$$\dots$$
$$a_{i1}x_1 + a_{i2}x_2 + \dots + a_{ij}x_j + \dots + a_{in}x_n = b_i$$

$$\dots$$
$$a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + \dots + a_{mj}x_j + \dots + a_{mn}x_n = b_m$$

(a)lar teknik istihsal koefisyanlarını göstermektedir. Meselâ (j) inci birimin içinde (i) inci maldan bir miktar olması gerekiyorsa, koefisyan (a_{ij}) olacaktır. Birinci malın toplam istihsalı; koefisyanları ile istihsal miktarlarının çarpımına eşit olacaktır.

Eldeki kaynakların sayısı (m) dir. (n) ise istihsal olunan (veya problem istihlak ise tüketilen) malların sayısıdır. (b_i) de (1'den m'e kadar) mevcut kaynakların arzını gösterir. (n) maldan içinde ikinci kaynaktan bulunanların nihai seçimi bize ikinci sıradaki denklemi verecektir.

Teknoloji maddesi (A) ve mevcut kaynak arzı (B) bilindiğine göre müteşebbisler veya müstehlikler ikinci malın toplam istihsal veya istihlakinde çeşitli mallardan bazılarını kullanmayı düşünmeyebilirler. Mesela; (j) inci malı üretmez veya tüketmezler matristeki (x_j) ile ilgili kolonun değeri sıfır olacaktır.

2. Negatif Değer Kısıtlamaları:

$$x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, \dots, x_j \geq 0, \dots, x_n \geq 0$$

Doğrusal programlama problemini hazırlayan bu şart (x) lerin asgari sifıra eşit olmasını veya pozitif değerler almasını öngörmektedir. Matematik olarak (x) lerin negatif olması olağandır. Fakat iktisadi gerçeklere fiziksel açıdan bakacak olursak (x)lerin eksi değerler alması manasız olacaktır. Tüketici için (x)in negatif olması halinde satın alma söz konusu olmayacağı gibi üretici için üretim yapma yerine, üstelik, tahrip sözkonusudur.

3. Doğrusal Form veya Objektif Fonksiyon:

$$Z = p_1x_1 + p_2x_2 + \dots + p_jx_j + \dots + p_nx_n \text{ dir.}$$

Bu fonksiyon optimize edilmesi gereken denklemdir. Çözümü halinde ya minimize edilmesi veya maksimize edilmesi gerekecektir. (Z) yerine göre firma kârını (ki maksimize edilecektir) veya tüketicinin ödeyeceği masraf toplamını (ki minimize edilecektir) göstermektedir. Denklemdaki (x) ler (1 den n'e kadar) is-

tihsal edilecek 1, 2, ..., n. inci malların miktarlarıdır. Problemimiz maksimizasyon ise (p) ler (1 den n'e kadar) birim başına kâr, minimizasyon ise masrafı gösterecektir.

Unsurları ayrı ayrı ele alınan tipik doğrusal programlama problemi çözüldüğünde ulaşılabilecek netice (Z) nin optimizasyonudur. Bu meyanda (Z) nin değeri ya en az veya en çok seviyelerde tespit edilecektir. Bu işlem yapılırken de iki şarta; tahditler ve negatif olmama şartına bağlı kalmacaktır. Kullanılan kaynaklara talep, o kaynağın arzına eşit olmalıdır ve istihsal miktarları negatif olmamalıdır⁴.

FİRMADA KÂR VE MAKSİMİZASYON

İnceleyeceğimiz maksimizasyon probleminin çözümü yine geometrik ve cebrik olarak tesbit edilecektir. Çünkü ele aldığımız misalde, az sayıda denklem ve değişken vardır.

Objektif Fonksiyon:

$$\text{Maksimum: } Z = x_1 + x_2$$

Tahditler:

$$x_1 + 2x_2 \leq 6$$

$$3x_1 + 2x_2 \leq 9$$

Negatif Değer Kısıtlamaları: $x_1 \geq 0, x_2 \geq 0$

Faktörler	Mall ar		Standart
	x_1	x_2	
Emek	1	2	6
Sermaye	3	2	9
Birim Kâr	1	1	?

Tahditlerin çözüm değerleri:

$$\text{Emek } x_1 = 0, x_2 = 3; x_2 = 0, x_1 = 6$$

$$\text{Sermaye } x_1 = 0, x_2 = 4,5; x_2 = 0, x_1 = 3$$

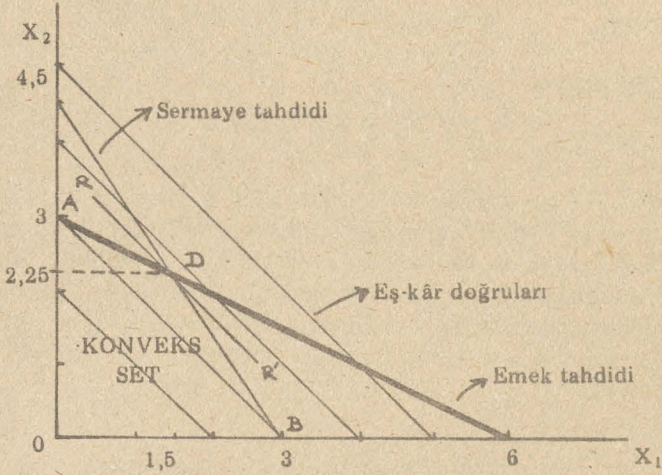
Simultane çözümde ise $x_1 = 1,5, x_2 = 2,25$ bulunur.

Kâr fonksiyonumuz ise, maksimum $Z = x_1 + x_2$ idi. Burada birim kâr iki mal için; $p_1 = 1$ ve $p_2 = 1$ (denklemden katsayılar bir olduğu için yazılmamıştır) olduğuna göre doğrunun eğimi 1'dir. Eğimi 1 olan eş-kâr doğruları aşağıda şekilde gösterdiğimiz uygulanabilir alandan geçmelidir ve faktörleri tam olarak (iki faktör olduğu için optimal çözüm de sözkonusudur) kullanılmalıdır. Aynı za-

4 A. Kılıçbay; Ekonometri, İst., 1965, s. 332.

manda kuzeydoğuya doğru azami seviyeye çıkmalıdır. Bu doğru şeklimizde RR'dür. Sermaye ve emek tahdidi doğrularının kesim noktası, bu doğru üzerindedir. Koordinatları $x_1 = 1,5$ $x_2 = 2,25$ olan bu noktada (Z)nin değeri maksimumdur.

$$\begin{aligned} \text{Maksimum} \quad Z &= 1,1,5 + 1,2,25 \\ Z &= 3,75 \end{aligned}$$



Doğrusal denklemlerle çalıştığımız için çözüm alanımız mutlaka orijine dışbükey ve köşeli biçimde olacak ve kâr fonksiyonumuz ise düz hatlardan ibaret bulunacaktır. Çözüm ise köşededir. İki basit değişkenli ve iki tahditli misalimizde, doğrusal programlamanın saçma bir problem olduğuna karar vermemelidir. Basitliği, meselenin özü, yere inmesi için tercih edilmiştir. Halbuki gerçek bir programlama modelinde konveks setin köşelerinin sayısı astronomik olabilir. Optimal bir seçim ancak kuvvetli bir hesaplama tekniği ile yapılabilir. Bu durumda simpleks metodunu kullanmak gerekmektedir. Simpleks metodda köşeler sistimli bir şekilde taranmaktadır.

BİR DOĞRUSAL PROGRAMLAMA PROBLEMİNİN ÇÖZÜMÜ

1. Sun'î Değişkenler:

Doğrusal programlamada ortaya koyduğumuz tahditler kısmında mevcut eşitsizlikleri eşitlikler haline getirmek için ilave semboller kullanılmaktadır. Bunlara sun'î veya belirtisiz değişkenler diyoruz. Aşağıdaki problemde;

$$\begin{aligned} \text{Max,} \quad & P = 5w + 3x + 2y + 7z \\ \text{Tahditler,} \quad & 0,5w + 2x + 1,9y + 3,1z \leq 32000 \text{ makine saat} \\ & 10w + 1,2x + 7y + 4z \leq 50000 \text{ ambar birim} \\ \text{Negatifsizlikler,} \quad & w \geq 0, x \geq 0, y \geq 0, z \geq 0 \end{aligned}$$

Firmanın elindeki makine saati 32000, ambar kapasitesi 50000 birimdir. Mesela birim (w) malı için 0,5 birim makine saate, yine 10 birim ambara ihtiyaç vardır.

Sun'i değişken ilave edersek eşitsizlikleri denklem haline çevirmek mümkün olacaktır⁵.

$$\text{Max,} \quad P = 5w + 3x + 2y + 7z$$

$$\text{Tahditler,} \quad 0,5w + 2x + 1,9y + 3,1z + T = 32000$$

$$10w + 1,2x + 7y + 4z + C = 50000$$

Negatifsizlikler,

$$w \geq 0, x \geq 0, y \geq 0, z \geq 0, T \geq 0, C \geq 0$$

Burada (T) boş kalabilecek makine saati, (C) ise boş kalabilecek ambar alanını belirtiyor. (T) ve (C) nin değeri normal değişkenler gibi çözümde ortaya çıkar. Sun'i değişkenlerin sıfır veya sıfıra yakın olması, istihsalin o faktörünün, meselâ (T) için makine saatin darboğaz yarattığını ifade eder. Sun'i değişkenlerin değeri büyüdükçe faktör bollaşıyor demektir.

2. Çözümler:

i) Mümkün Çözüm

Tahditleri ve negatif olmama şartlarını tatmin eden değişkenlerimizin değerleridir (Feasible solution). Çözüm ise; (solution) bütün tahditleri sağlayan (x_i)ler takımı olup değer işaretlerinden bağımsızdır.

ii) Temel Çözüm

İçinde sıfır değerli olmayan (tahditlerdeki eşitsizlikler sayısına eşit olan değişkenlerimizin) değerlerinin meydana getirdiği gruptur; aslında bunlar istihsal faktörlerinin değerleridir. Esas ve sun'i değişkenlerin konveks setin içinde bulunan herhangi bir bileşimidir.

Vajda ise temel çözümü şöyle tarif etmektedir:

"Temel çözüm; esas değişkenlerle beraber tahditleri çözmek ve eşitsizlikleri denklem haline getirmek için konulan sun'i değişkenlerle elde edilen çözümdür"⁶.

iii) İlk Temel Çözüm

Mal istihsalinin veya istihlâkının hiç yapılmadığı konveks setin bir köşesini teşkil eden noktadır. Simpleks metodunda çözüme bu noktadan başlanıldığı için ilk temel çözüm adı verilmektedir.

⁵ W.J. Baumol; Economic Theory..., 1963, ss. 79-80.

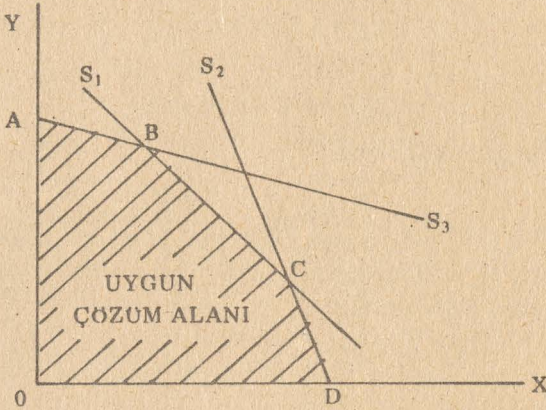
⁶ S. Vajda; The Theory of Games and Linear Programming, Methuen and Co. Ltd., London, 1961, s. 118.

iv) Optimal Çözüm

Optimizasyon gerçekleştiren mal bileşimi noktasıdır.

3. Temel Teorem:

Bir doğrusal maksimum veya minimum probleminde (n) değişken ve (m) eşitsizlik varsa, sıfır olmayan (x)lerin sayısı (n); (m) den asla büyük olamaz⁷. Mesela; iki mal, üç tahdit kabul edelim. Mallar: X, Y. Tahditler: S_1, S_2, S_3 .



Uygun çözüm bu alanın köşelerindeki temel çözümlerden birinde bulunacaktır. Yukarıdaki şekilde beş noktada da normal ve sun'i değişkenlerden yalnız üçü sıfırdan büyük oluyor.

Bu neticeden çıkarılacak sonuç şartıdır. Şöyle ki; doğrusal programlama hesabı 12 sabit istihsal faktörü olan ve 500 çeşitli mal üreten firmal kârını azamiye çıkarmak için mal çeşidini 12'ye indirmelidir⁸. Burada 12 sıfır olmayan esas değişkenlerin miktarıdır.

DOĞRUSAL OLMAYAN PROGRAMLAMA

Yukarıda varmış olduğumuz neticenin geçerliliği yapmış olduğumuz doğrusal varsayımlara dayanmaktadır. Yani sabit istihsal katsayıları ve sabit birim kâr varsayımlarına. Faraziyeğimiz doğrusal olmadığı taktirde ise; realiteye yaklaşım doğrusallık mahsurunun ortadan kalkmasıyla daha mümkün olacaktır. Doğrusal olmayan programlama⁹ olarak nitelediğimiz çözüm; içinde ölçüğe göre azalan veya artan getirilerin temsil edildiği tahditli maksimizasyon probleminin analizi

7 R. Dorfman, P.A. Samuelson, R.M. Solow; Linear Programming and Economic Analysis, 1968, s. 14.

8 M. Hiç, Gitti-Çıktı Analizi ve Doğrusal Programlama, İst., 1968, s. 64.

9 W.J. Baumol; Economic Theory and Operations Analysis, 1965, s. 129-147.

olarak ekonomik terimlerle tarif edilebilir. Bu tip bir programlamanın model olarak ortaya konulması halinde fonksiyonlarımız aşağıdaki şekilde görüldüğü gibi ortaya çıkacaktır.

1- Objektif fonksiyon:

$$\text{Maksimum (veya minimum) } f(x, y, z, \dots)$$

2- Tahditler:

$$g_1(x, y, z, \dots) \leq c_1$$

$$g_2(x, y, z, \dots) \leq c_2$$

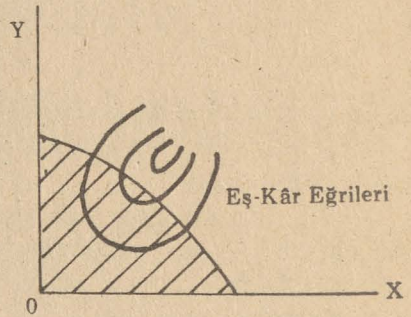
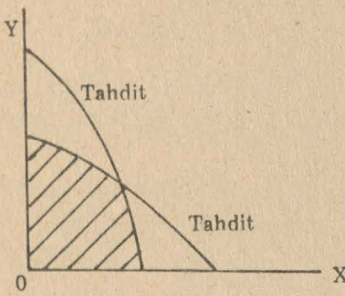
.....

$$g_m(x, y, z, \dots) \leq c_m$$

3- Negatif değer kısıtlamaları:

$$x \geq 0, y \geq 0, z \geq 0$$

Geometrik olarak gösterecek olursak, tahditlerimiz doğrusal yerine doğrusal olmayan fonksiyon ve objektif fonksiyonumuz da aynı şekilde doğrusal olmayan bir kâr eğrisi olarak kendini gösterecektir.



DUALİTE PROBLEMİ

Doğrusal programlamada optimizasyonun iki yanı olduğunu söylemiştik. Eğer problem maksimizasyonu öngörmüşse, bunun karşısında ikinci olarak bir problem yazılabilir, tabii minimizasyon olarak. Bu çifte; ikili doğrusal programlama problemleri adı verilir¹⁰.

İktisatçı ve matematikçiler için ikili problemin önemi aşağıdaki maddelerden anlaşılabilir.

- Doğrusal programlamanın anlaşılmasına esaslı katkılarda bulunur.

¹⁰ Dualite problemi için bakınız: R. Dorfman, P.A. Samuelson, R.M. Solow, Linear Programming and Economic Analysis, 1968, ss. 52-59, 100-105.

- Programlama problemlerinin çözümünde yardımcı olmaktadır. Şöyle ki; bazı minimizasyon problemlerinin çözülmesi imkansız olduğu halde, ikinci problem şeklinin vaz'edilmesi ve çözülmesi ile netice ortaya çıkarılabilir.
- İkili problemde marjinal analizin doğrusal programlama probleminin optimal çözümünde değişik varsayımlarına rağmen teyid edildiği görülmektedir.

Doğrusal programlama problemini yazalım:

Esas modelimiz,

$$\text{Max,} \quad Z = p_1x_1 + \dots + p_nx_n$$

$$\text{Tahditler,} \quad a_{11}x_1 + \dots + a_{1n}x_n \leq c_1$$

$$a_{m1}x_1 + \dots + a_{mn}x_n \leq c_m$$

$$\text{Negatifsizlikler,} \quad x_1 \geq 0, \dots, x_n \geq 0 \text{ idi.}$$

Buna primal (birincil) problem diyoruz. Şimdi dual problemimizi yazarsak:

$$\text{Min,} \quad C = c_1v_1 + \dots + c_mv_m$$

$$\text{Tahditler,} \quad a_{11}v_1 + \dots + a_{m1}v_m \geq p_1$$

$$a_{1n}v_1 + \dots + a_{mn}v_m \geq p_n$$

$$\text{Negatifsizlikler,} \quad v_1 \geq 0, \dots, v_m \geq 0$$

Yaptığımız işlemler şunlardır:

a) (p) lerin rolü, (c)ler ile değiştirilmiştir.

b) Eşitsizliklerin işaretleri değiştirilmiştir.

c) Max. yerine objektif fonksiyon min. olmuştur.

Ortaya çıkan iki problemin simetrik karakteristiklerini toplarsak¹¹:

- Esas problem maksimizasyon ise, ikincil problem minimizasyondur. *vice-versa*.
- Esas büyük işareti (\geq) taşıyorsa, ikincil problem küçük işareti (\leq) taşır, *vice-versa*.
- Esas problemdeki kâr sabitleri yerini kapasite sabitlerine bırakıyor.
- Soldan sağa esas problemin koefisyan sütunları üstten itibaren dual problemin sıraları oluyor.
- Dual de yeni bir değişkenler takımı ortaya çıkıyor: (v)ler.
- Negatif olmama şartlarını ihmal edersek ve esas problemde (n) değişken ve (m) eşitsizlik varsa; dual problemde (m) değişken ve (n) eşitsizlik olacaktır.

Son olarak, dual probleme elimizi uzatıp ikinci bir problem yapacak olursak başladığımız yere döndüğümüzü görürüz.

11 W.J. Baumol; Adı geçen eser, ss. 103-128.

Dual probleme sun'ı değişkenlerimizi de ilave edersen bilindiği üzere denksizlikler denklemleri olacaktır. Bu hususu misalimizi nümerik maksimizasyon problemini ele alarak gösterirsek;

PRİMAL PROBLEM

$$\text{Max, } P = 5w + 3x + 2y + 7z$$

$$\text{Tah., } 0,5w + 2x + 1,9y + 3,1z + T = 32000$$

$$10w + 1,2x + 7y + 4z + G = 50000$$

DUAL PROBLEM

$$\text{Min, } C = 32000 v_1 + 50000v_2$$

$$\text{Tah., } 0,5v_1 + 10v_2 - L_w = 5$$

$$2v_1 + 1,2v_2 - L_x = 3$$

$$1,9v_1 + 7v_2 - L_y = 2$$

$$3,1v_1 + 4v_2 - L_z = 7$$

$$\text{Negatifsizlikler, } w \geq 0, x \geq 0, z \geq 0$$

$$T \geq 0, G \geq 0, y \geq 0$$

$$\text{Negatifsizlikler, } v_1 \geq 0, v_2 \geq 0$$

$$L_1 \geq 0, L_2 \geq 0, L_3 \geq 0, L_4 \geq 0$$

Bildiğimiz gibi esas maksimizasyon probleminde firmanın elindeki veri istihsal faktörleri ile çeşitli (x_1, x_2, \dots, x_n) mallar üretiliyordu. Maksimizasyon, çözümünde kârı azamileştiren mal çeşit ve miktarlarını bulacaktır. İkinci problemde ise firmanın toplam kârının kit olan faktörlere nasıl dağıtılacağını tesbit etmek durumundayız. Yani firma kârının ne kadar kısmının hangi faktöre gideceğini hesaplamaktayız. Bunu hesaplamak için dual problemde her bir faktöre bir muhasebe fiyatı veya "Gölge Fiyat" verilir. Dual problemdeki normal değişkenler bu gölge fiyatlardır. Dual problemin maksadı bu fiyatları mümkün olduğu kadar yüksek tesbit etmek ve dolayısıyla faktörlere bu fiyatlar üzerinden ödenecek toplam değeri kâra eşit kılmaktır. Böylece firmaya kalan kâr sıfır olsun. Ayrıca her bir malın istihsalinde kullanılan faktörlere ödenecek toplam değer o malın istihsalinde elde edilen toplam kârı aşmamalıdır. Bu da bize dual problemin tahditlerini verecektir. Yukarıda göstermiş olduğumuz nümerik misalimizde dual problemin gölge fiyatları:

$$v_1 = \text{Makina saati gölge fiyatı}$$

$$v_2 = \text{Ambar birim gölge fiyatıdır.}$$

Bu fiyatlar tamamen matematikselidir. Piyasa ile ilişkisi yoktur. Ancak burada iktisadi bir yorum olarak faktör denge fiyatları ile karşılaştırma yapabiliriz. Optimizasyonda faktör fiyatları, marjinal hasılatla eşit olmaktadır. Burada dual problemin çözümünde de bulunacak (v_1 ve v_2) gölge fiyatları faktörün marjinal hasılatına eşittir. Yalnız, burada her bir mal için sabit istihsal koefisyanları varsayıldığına göre, marjinal hasılat ve marjinal maliyet kesiksiz fonksiyonlarla değil kesikli ve basamaklı fonksiyonlarla ifade edilecektir. Marjinal analizde olmayan varyasyonlarla çalıştığımız halde marjinal analiz kullanmak suretiyle varılan sonuçlara varıyoruz. Problemde:

$$P = \text{Toplam kâr seviyesini}$$

$$5 = (w) \text{ malının birim kârını}$$

$$w = (w) \text{ malının istihsal miktarını}$$

$$0,5 = (w) \text{ malından kullanılan makina saat faktörü miktarını}$$

10 = (w) malında kullanılan ambar faktörü miktarını vs. belirtmektedir.

C = Toplam masraf seviyesini

32000 = Makina saatten elde mevcut kapasiteyi

50000 = Ambar faktöründen elde mevcut kapasiteyi vermektedir.

Biraz önce de belirttiğimiz gibi v_1 makina saatine v_2 de ambar birimine ifafe edilen muhasebe fiatları idi (girdi değerleri).

(T) ve (G) Sun'i değişkenler olup, makina saati ve ambar birimlerinden kullanılmayan miktarları vermektedir.

$(L_w), (L_x), (L_y), (L_z)$ ise ikinci problemdeki değişkenler olup w, x, y, z, malları üzerinden "nisbi muhasebe zararını" (para birimleri olarak) ifade etmektedirler. Optimal çözümde (T) ve (G) nin sıfırdan büyük olması makina saatte veya ambar birimde boş kapasite olduğuna işaret edecektir. L_w, L_x, L_y, L_z sun'i değişkenleri malın fiatından istihsalinde kullanılan girdilerin muhasebe değeri çıktıktan sonra arta kalan kısımdır. İkinci problem öyle düşünülmüştür ki, kit faktörlere atfedilen gölge fiatı kârı tamamen massetsin ve böylece sun'i değişkenin değeri (sıfır) olsun. Aksi taktirde yani L_w, L_x, L_y, L_z sıfırdan büyük olursa malın istihsalinde kullanılan faktörlerin başka mal istihsalinde kullanılması daha kârlı ve rasyonel olacaktır. Muhasebe kaybı sıfır olan mal imali en kârlı alternatif olacak ve fırsat maliyeti olarak adlandıracağımız husus mevcut olmayacaktır.

SİMPEKS METODU İLE ÇÖZÜM

Bu bölümde basit bir misal vererek simpleks metodu hakkında temel kaideleri açıklanmaya çalışılmaktadır.

Problemimiz:

Max.; $Z = 2,5 x_1 + 2x_2$

Tahditler, $x_1 + 2x_2 \leq 8000$

$$3x_1 + 2x_2 \leq 9000$$

Negatifsizlikler, $x_1 \geq 0, x_2 \geq 0$

Sun'i değişkenleri ilave edersek;

Max.; $Z = 0 + 2,5x_1 + 2x_2$

Tahditler, $S_a = 8000 - x_1 - 2x_2$

$$S_b = 9000 - 3x_1 - 2x_2$$

Negatifsizlikler, $S_a \geq 0, S_b \geq 0, x_1 \geq 0, x_2 \geq 0$

Bu modelden ilk temel çözümü veren matrisi yazarsak;

		x_1	x_2
Z	0	2,5	2
S_a	8,000	-1	-2
S_b	9,000	-3	-2

Temel Çözümümüz;

$$S_a = 8,000 \quad S_b = 9,000 \quad x_1 = x_2 = 0$$

Matriste değişim elemanın seçimi suretiyle x lerden biri pozitif değer olacaktır. Hangisi x lerden birinci sırada en büyük mutlak değere sahip olanı. Öyleyse x_1 . Matriste S_a ve S_b den biri ise sıfır olacaktır. Bunun seçimi ise şöyle yapılacaktır. Biraz önce seçtiğimiz x_1 sütununda mutlak değerlere bakarız, en büyük olanı yani (-3) ün bulunduğu sırada hangi sun'i değişken bulunuyorsa onun değeri sıfır yapılacaktır. Bu ise bizim matrisimizde S_b dir. Öyleyse değişim elemanımız (-3) tür.

Şimdi (-3) e göre matrisi değiştiriyoruz.

- Değişim elemanı değeri: Eskiden (-3) idi, şimdi $-\frac{1}{3}$ olacaktır.
- Değişim elemanın bulunduğu sıradaki elemanların yeni değerleri ise değişim elemanına bölünür ve değerleri değiştirilerek (pozitifse negatif, negatifse pozitif) yeni sırasına yazılır.

$$\text{Tamamlanmış matrisimiz: } \frac{-9,000}{-3} = 3,000$$

$$\frac{+2}{-3} = \frac{-2}{3}$$

	S_b	x_2
Z		
S_a		
x_1	3,000	$-\frac{2}{3}$

- Değişim elemanın bulunduğu sütunun değerlerini bulmak için ise ilk matris elemanı değişim elemanına bölünür.

$$\frac{2,5}{-3} = \frac{-5}{6}, \quad \frac{-1}{-3} = \frac{1}{3}$$

- Bu durumda tamamlanmamış matrisimizi tekrar yazabiliriz:

	S_b	x_2
Z		$\frac{-5}{6}$
S_a		$\frac{+1}{3}$
x_1	3,000	$\frac{-2}{3}$

- Diğer elemanların bulunması:

$$\text{Yeni eleman} = \text{Eski eleman} - \frac{\text{Köşe elemanlarının çarpımı}^{12}}{\text{Değişim elemanı}}$$

Buna göre:

$$(Z) \text{ için, } 0 - \frac{(2,5) (9000)}{-3} = 7500$$

$$(S_a) \text{ için, } 8000 - \frac{(-1) (9000)}{-3} = 5000$$

$$(x_2) \text{ için, } 2 - \frac{(2,5) (-2)}{-3} = + \frac{1}{3}$$

$$(x_2) \text{ için, } -2 - \frac{(-1) (-2)}{(-3)} = - \frac{4}{3}$$

- Bu hale nazaran 2. matrisimizi yazarsak:

	S_b	x_2	
Z	7,500	$-\frac{5}{6}$	$+\frac{1}{3}$
S_a	5,000	$+\frac{1}{3}$	$-\frac{4}{3}$
S_b	3,000	$-\frac{1}{3}$	$-\frac{2}{3}$

Bu çözüm için; $S_b = 0 = x_2$ dir (Daha önce de bu sonuca varılacağı öngörülmüştü). Yani (b) faktörü tamamen kullanılmış ve (x_1) istihsal ediliyor.

Yeni matriste birinci sıraya baktığımızda, kâr dışı bütün elemanların değerlerini görüyoruz: Bir pozitif değer var. Öyleyse aynı prosedür ile değişime devam edeceğiz.

- Değişim sütunu en büyük mutlak değeri olan elemanın bulunduğu sütundur (x_2) sütunu.

- Değişim elemanı: $\frac{1}{-\frac{4}{3}} = -\frac{3}{4}$ dir.

- Değişim elemanının bulunduğu sıra elemanlarının değeri

$$\frac{-5000}{\frac{4}{-\frac{3}{3}}} = + 3,750$$

$$-\frac{1}{3} : -\frac{4}{3} = \frac{1}{4}$$

- Değişim elemanının bulunduğu sütun elemanlarının değeri

$$\frac{1}{3} : \frac{-4}{3} = -\frac{1}{4}$$

$$-\frac{2}{3} : -\frac{4}{3} = +\frac{1}{2}$$

- Diğer elemanlar:

$$7500 - \frac{(+\frac{1}{3})(5000)}{-\frac{4}{3}} = 8750$$

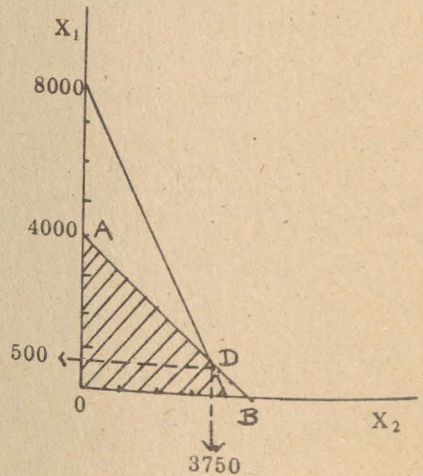
$$3000 - \frac{(5000)(-\frac{2}{3})}{-\frac{4}{3}} = 500$$

$$\frac{5}{6} - \frac{(-\frac{1}{3})(+\frac{1}{3})}{-\frac{4}{3}} = -\frac{3}{4}$$

$$-\frac{1}{3} - \frac{(+\frac{1}{3})(-\frac{2}{3})}{-\frac{4}{3}} = -\frac{1}{2}$$

Bulduğumuz yeni değerlere göre matrisimizi yazarsak;

	S_b	S_a
Z	8750	$-\frac{1}{4}$
X_2	3750	$-\frac{3}{4}$
X_1	500	$+\frac{1}{2}$



Olur ki bu uygun OPTİMAL çözümdür. Çünkü ilk sıradaki matris koefisyanlarının hepsinin değeri sıfırdan küçüktür.

KAYNAKLAR

Baumol, W.J.; *Economic Theory and Operations Analysis*, Prentice-Hill. Inc., 1963.

Bulutay, T.; *Doğrusal Programlama*, Ankara Üni. SBF Yay., 1968.

Divitçioğlu, S.; *Mikroiktisat*, İ.Ü.İ.F. Yay., İst., 1965.

Dorfman, R., Samuelson, P.A. and Solow, R.M.; *Linear Programming and Economic Analysis*, McGraw-Hill Book Co., New York, 1958.

Hiç, M.; *Girdi-Çıktı Analizi ve Doğrusal Programlama*, İ.Ü.İ.F. Yay. İst., 1968.

Kılıçbay, A.; *Ekonometri*, İ.Ü.İ.F. Yay., İst., 1965.

Vajda S.; *The Theory of Games and Linear Programming*, Methuen and Co. Ltd. London, 1962.

TÜRKİYE'DE 70 SONRASI ENFLASYONU VE NEDENLERİ ÜZERİNE

Yalçın ACAR¹

I. GİRİŞ

Enflasyon latince kökenli bir kavramdır ve şişme anlamına gelmektedir. Ekonomistler ise enflasyonu fiyatlar genel seviyesinin hissedilir ölçüde ve devamlılık arzeden biçimde yükselmesi şeklinde tanımlamaktadır.

Nedenlerine göre enflasyonu üç gruba ayırmak mümkündür:

A) Talep Enflasyonu: Bu tür enflasyon daha çok parasal nedenlerle toplam mal ve hizmet talebinin toplam mal ve hizmet arzını aşması halinde ortaya çıkmaktadır. Klâsik iktisatçılar, talep enflasyonunun nedenini, ekonomide para arzı artışının milli gelir artışından daha hızlı seyretmesine bağlarken Keynes, para arzında artış olmasa bile para talebinde meydana gelecek artışların talep enflasyonuna neden olabileceğini ifade etmiştir.

B) Maliyet Enflasyonu: Bu tür enflasyon, üretim maliyetini oluşturan faktörlerden birinin veya birkaçının fiyatlarının artması yüzünden maliyetlerin yükselmesi ve yükselen maliyetlerin fiyatlara yansması halinde ortaya çıkmaktadır. Genellikle devalüasyonlar ve kur ayarlamaları, faiz oranlarının yükselmesi, kâr oranlarındaki yükselmeler, aşırı ücret artışları ve dolaylı vergilerdeki artışlar maliyet enflasyonunun başlıca nedenlerini oluşturmaktadır.

C) Yapısal Enflasyon: Tekelleşmenin yaygın olduğu ekonomilerde firmalar ürettikleri malların fiyatını tek yanlı kararlarla yükselterek kârlarını daha da arttırmaya çalışmakta ve bu şekilde başlayan fiyat artışları kümülatif bir hal alarak ekonominin hemen hemen bütün kesimlerine yayılmaktadır.

Enflasyonla mücadelede seçilecek aracın belirlenmesi bakımından bu ayırım büyük bir önem arz etmektedir. Talep enflasyonuna karşı para ve maliye po-

1. Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İİBF Öğretim Üyesi.

litikaları etkin olurken, maliyet enflasyonu ile mücadelede kur, faiz, vergi ve ücret politikaları önem kazanmaktadır. Yapısal enflasyona karşı mücadelede ise önemli olan araç antitekelci politikadır.

Bu arada, enflasyonu tek nedene bağlamanın çoğu kez yanıltıcı sonuçlar verdiğini de belirtmek gerekir. Enflasyon ekonomik, politik, sosyal hatta psikolojik faktörlerin ortaya çıkardığı karmaşık bir olgudur. Bu itibarla, nedenleri araştırılırken enflasyona değişik açılardan bakmakta ve geniş kapsamlı bir analiz yapmakta yarar vardır.

Bu kısa açıklamadan sonra ülkemize dönerek 70 sonrası enflasyonun nedenlerini araştırabiliriz.

II. TÜRKİYE'DE ENFLASYON VE NEDENLERİ

Ülkemizde, 70'li yılların ikinci yarısından itibaren hızlanmaya başlayan ve halen devam eden enflasyonun nedenlerini araştırırken iki dönemi ayrı ayrı incelemekte fayda vardır. Bu dönemleri birbirinden ayıran sınır 24 Ocak 1980 tarihidir.

A. 1980 Öncesi Dönemi

Aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi 1975 yılında % 10.1 olan enflasyon oranı 1976'da % 15.6'ya, 1977'de % 24.1'e, 1978'de % 52.6'ya, 1979'da ise % 63.9'a yükselmiştir.

1975-1979 Döneminde Toptan Eşya Fiyatları Endeksi ve Yıllık Artışlar (1963=100 itibarıyla)

Yıllar	Endeks Değeri	Yıllık Artışlar (%)
1974	311.8	-
1975	343.2	10.1
1976	396.6	15.6
1977	492.1	24.1
1978	750.8	52.6
1979	1230.7	63.9

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü Yıllıkları Yıllık Artışlar tarafından hesaplanmıştır.

Bu hızlı tırmanışın nedenlerini üç grupta incelemek mümkündür.

a) Talep Fazlalığına Yol Açan Nedenler

Enflasyon, cari fiyatlarla toplam talebin toplam mal ve hizmet arzını aşması sonucu ortaya çıktığına göre, toplam talebi arttıran nedenleri gözden geçirmek gerekir.

1) Ekonomiye Fazla Para Sürülmesi

Aşağıdaki tabloda görüleceği gibi ülkemizde 1970 = 100 itibariyle 1978 yılı sonunda reel milli gelir endeksi 168.4'e yükselirken emisyon hacmi 819.9'a yükselmiştir.

1970-1978 Döneminde Reel Milli Gelir ve Emisyondaki Artışlar (1970 = 100 itibariyle)

Yıllar	Milli Gelir Endeksi	Emisyon Endeksi
1970	100.0	100.0
1971	110.2	122.4
1972	118.4	144.1
1973	124.7	182.0
1974	134.0	236.1
1975	144.6	294.2
1976	155.7	374.1
1977	163.5	575.9
1978	168.4	819.9

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü Yıllıklarından derlenmiştir.

Başka bir deyişle, 1970-78 döneminde milli gelir 1.7 kat artarken emisyon hacmindeki artış 8.2 kata ulaşmıştır. Benzer durumu Merkez Bankası kredilerinde de görmek mümkündür. Aynı dönemde Merkez Bankası kredilerindeki artış 15 katı aşmıştır. Para-kredi hacmindeki bu büyük artışın fiyatlar üstündeki baskısı kaçınılmaz olmuş ve fiyatlar hızla tırmanmaya başlamıştır.

Devlet bütçesi açıkları ile KİT açıkları emisyon hacmindeki artışın temelinde yatan iki önemli unsur olmuştur. Tasarrufların ve vergi gelirlerinin bir türlü yatırımları karşılayacak seviyeye çıkarılamaması ve politik nedenlerle devlet cari harcamalarının giderek artması, devlet bütçesinin devamlı açık vermesine yol açmış ve bu açıkların Merkez Bankası kaynaklarıyla kapatılmaya çalışılması emisyonu arttırıcı bir rol oynamıştır.

Öte yandan KİT'ler, 440 sayılı yasa ile kaynak yaratacak şekilde düzenlenmişlerse de çeşitli ekonomik ve politik nedenlerle kaynak yaratamadıkları gibi giderek kamu kaynaklarını tüketen kuruluşlar haline gelmişlerdir. Özellikle 70 sonrası dönemde bu kuruluşlara verilen yatırım görevlerinin artması ve bu durumun yol açtığı borçlanmalar nedeniyle adı geçen kuruluşların özkaynak-dışkaynak dengeleri özkaynaklar aleyhine bozulmuş, ayrıca; fiyat, gelir ve istihdam sorunlarına makro planda çözüm aranırken KİT'lerin birer araç olarak kullanılması bu kuruluşları büyük sorunların içine sokmuş, zararları da giderek büyümüştür. Bu zararların ise hazineden karşılanması emisyon artışının bir başka nedeni olmuştur.

2) Vergi Politikası

Ülkemizde 80 öncesi dönemde son vergi reformu 1961'de yapılmış ve 1971'de çıkarılan finansman kanunları dışında bir vergi rejimi değişikliğine gidi-

lememiştir. Oysa, 1961'den 1980'lere gelinceye kadar ekonomik yapımızda önemli değişimler olmuş, fakat vergi politikamız bu gelişmeler doğrultusunda yenilenemediğinden Türkiye vergi ödemek istemeyenler için adeta bir vergi cenneti, sabit gelirliler için ise bir vergi cehennemi haline gelmiştir. Giderek keskinleşen vergi adaletsizliği bazı kesimleri ezerken bazı kesimleri de -deyim yadrganmazsa- tüketim hastalığına itmiştir. Parasını harcayacak yer arayan bu ikinci grup mal ve hizmetlere olan talebin artmasında önemli bir rol oynamıştır.

3) Tüketim Eğiliminin Artması

Talep artışının nedenlerinden biri de kanımızca tüketim eğilimi ile ilgilidir. Tüketim eğiliminin artmasına J. Duesenberry'nin deyimini ile "gösteriş etkisi" önemli bir rol oynamaktadır. Gelir seviyeleri ve yaşam standartları farklı olan kişiler ve gruplar birbirleri ile temasa geldiklerinde, alt gelir grubunda bulunanlar gelirlerinde bir artış olduğu zaman üst gelir grubundakilere hemen daima tüketim açısından yaklaşmaya çalışmaktadırlar. O zamana kadar kullanılagelen malların sıradan mallar olarak nitelenip daha pahalı ve daha gösterişli mallara kayılması, tüketimin çeşidi ile birlikte hacmini de arttırmaktadır.

Ulusal planda gözlenen gösteriş etkisinin uluslararası planda da geçerli olacağını söylemek için bir engel yoktur. Kitle haberleşme araçlarının iyice küçültüğü dünyamızda gelişmekte olan ülkelerin insanları gelişmiş ülkelerdeki ileri hayat standartlarını yakından tanıma imkânı bulmakta ve bu durum tüketim harcamaları üzerinde fevkalâde etkili olmaktadır.

Kanımızca, Türkiye bu gerçeği yaşayan ülkelerden biridir. Nitekim, örneğin 1976 yılında GSMH'nin % 82,4'ü tüketime giderken 1977 de bu oran % 84,4'e yükselmiştir ki, bu artışın mutlak değeri 42 milyar liraya ulaşmaktadır.

Para arzındaki artışa paralel olarak fertlerin eline daha fazla para geçer ve tüketime daha fazla pay ayrılırken üretimin aynı ölçüde arttırılamaması enflasyonist gidişi adeta körüklemiştir.

4) Paradan Kaçış Eğilimi

Fiyat artışlarının hızlandığı dönemlerde paranın değeri giderek düştüğünden fertler parayı para olarak tutmaktan yani tasarruftan kaçınmakta ve fonlar bir yandan fiyatları hızla artarak büyük prim yapan gayrimenkul, altın ve döviz gibi kıymetlere kayarken diğer yandan da geleceğin ihtiyaçları bugünden karşılanmak istenmekte ve mallara olan talep normal seviyesinin çok daha üstüne çıkmaktadır. 70'li yılların ikinci yarısında Türkiye'de bu olgular aynen yaşanmıştır.

5) Nüfus Artışı

Bilindiği gibi ülkemiz hızlı bir nüfus artışına sahip bulunmaktadır. Sözü edilen yıllarda nüfusumuz yılda ortalama 1 milyon kişiden fazla artmış ve bu da talebi arttıran bir başka faktör olmuştur.

b) Üretimde Daralmaya Yol Açan Nedenler

Yukarıda da belirtildiği gibi, enflasyon, toplam talebin toplam arzı aşması sonucu ortaya çıkmaktadır. O halde, toplam talepte meydana gelen artışlar kadar toplam arzda meydana gelen tıkanmaların da fiyat artışlarında önemli olduğunu belirtmek gerekir. Bu itibarla, üretimde gerilemeye yol açan nedenlerin de incelenmesinde yarar vardır.

1) Dış Ödeme Güçlükleri

Bilindiği gibi ülkemizin Dış Ödemeler Bilânçosu devamlı açık vermektedir. Bu açıklarda ise en önemli rolü dış ticaret açıkları oynamaktadır. Nitekim, 1975-80 döneminde yıllık ortalama dış ticaret açığı 3,4 milyar doları aşarken cari işlemler açığı ortalama 2,5 milyar dolara ulaşmış ve yıllık finansman ihtiyacı ise ortalama 2 milyar dolara yükselmiştir. Bu durumda ekonominin döviz sıkıntısı had noktaya çıkmıştır. Hatta, 1977 şubatında döviz transferleri durmuş ve önemli ölçüde dışa bağımlı olan sanayimizin gerektirdiği ithal malları yeterince temin edilemediğinden pekçok sanayi kolunda kapasite kullanım oranları % 30'lara kadar gerilemiştir. Hammadde ve yedek parça yokluğu nedeniyle bazı sektörlerde ise üretim tamamen durmuştur.

Enerji sıkıntısı nedeniyle sık sık başvurulanan elektrik kısıntıları da üretimi olumsuz şekilde etkilemiştir.

2) Kamu Yatırımlarının Zamanında Bitirilememesi

Devlet ihale sisteminin bozuk oluşu yüzünden kamu kesimince girilen yatırımlar öngörülen sürede bitirilememiş ve hem bu yatırımların maliyetleri artmış hem de çeşitli alanlarda meydana gelen yetersizlikler üretimde darboğazlar oluşturmuştur.

3) Sosyal Huzursuzluklar

Politik organların ekonomik konularda açık, tutarlı ve istikrarlı bir tavır almamaları, çalışma barışının sağlanamaması ve sosyal huzursuzluklar özel sektör yatırımlarının ya gecikmesine veya tamamen önlenmesine neden olarak bu sektörün üretime olan katkısını azaltmıştır.

c) Devalüasyonlar

Maliyet enflasyonunun başta gelen nedenlerinden biri de devalüasyonlardır. Dış ticaret açıklarını gidermek için başvurulanan araçlardan biri olan devalüasyonlar az gelişmiş ülkelerde beklenen sonucu vermediği gibi ithal malı girdi kullanan üretim kollarında maliyetlerin yükselmesine ve fiyatların artmasına neden olmaktadır. Sonuçta ise, genel fiyat istikrarı bozulmakta ve ithal malı girdi kullanmayan üretim kollarındaki fiyatlar da diğerlerinin peşine takılmaktadır.

Ülkemizde 10 Ağustos 1970'de 15.00 TL. olan dolar kuru 21 Ağustos 1977'de 19.75 TL.'na, 1 Mart 1978'de 25.00 TL.'na, 10 Nisan 1979'da ise 47.10 TL.'na yükselmiştir.

Paramızın dolar karşısındaki değerinde meydana gelen bu kayıplar ithalât yoluyla sağlanan hammadde, ara malı ve yatırım mallarının maliyetlerini yükselterek iç fiyatları arttırıcı bir rol oynamıştır.

B) 1980 Sonrası Dönemi

Aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi, 24 Ocak İstikrar Programının uygulandığı ilk yıl olan 1980'de % 107.3'e yükselen enflasyon oranı, sonraki iki yılda, izlenen sıkı para politikası sonucu % 25.2'ye kadar gerilemiş fakat daha sonraki iki yılda tekrar turmanışa geçerek % 52'ye yükselmiştir. 1985 ve 1986 yıllarında meydana gelen bir gerilemeden sonra 1987 ve 1988 yıllarında oran tekrar yükselmiş ve 1989 yılında ise 1988 yılındaki seviyesini korumuştur.

1980-1989 Döneminde Toptan Eşya Fiyatlarında Yıllık Artışlar

Yıllar	Yıllık Artışlar (%)
1980	107.3
1981	36.8
1982	25.2
1983	30.6
1984	52.0
1985	39.9
1986	26.7
1987	59.2
1988	69.7
1989	69.6

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü Yıllıkları.

24 Ocak İstikrar Programının temel hedeflerinden biri olmakla birlikte enflasyon 1980 sonrası dönemde de önlenememiştir. Bunu dört ana nedene bağlamak mümkündür.

a) Emisyon Hacmindeki Artışlar

Dolaşımdaki para miktarı 1979 yılı sonunda 144 milyar liradan 1988 yılı sonunda 4.372 milyar liraya, 1989 yılı sonunda ise 8.453 milyar liraya yükselmiştir. Emisyonun son bir yıldaki artış hızı % 86'yı aşmaktadır. Keza, Merkez Bankası Kredileri de 1979 yılında 382.1 milyar liradan 1988 Kasım ayında 4.359 milyar liraya² yükselmiştir. Para ve kredi miktarında meydana gelen bu büyük artışın fiyatlar üzerindeki olumsuz etkisini yadsımak mümkün değildir.

2 T.C. Merkez Banka Yıllık Rapor (1988: 118).

b) TL.'nin Dolar Karşısındaki Değer Kaybı

1980 yılı başında 47 lira olan doların değeri 1989 sonunda 2316 liraya yükselmiştir. Paramızın bu ölçüde değer kaybı, dışalım yoluyla sağlanan hammadde, ara malı ve yatırım mallarının maliyetlerini yükselterek iç fiyatların artmasına neden olmuştur.

c) Kredi Faizlerinin Yükselmesi

1 Temmuz bankacılığı denen uygulama ile 1980 yılında % 80'lere ulaşan kredi maliyetleri bir yandan yatırımları olumsuz şekilde etkilerken diğer yandan da fiyatlar üstünde olumsuz etkiler yaratmıştır. Bu yüksek faiz politikası sonraki yıllarda da devam etmiş ve bankaların fazla şube ve fazla personelle çalışması, rezerv tutma zorunluluğunun getirdiği maliyet, banka vergileri ve donuk krediler gibi faktörlerden kaynaklanan mevduat faizleri ile kredi faizleri arasındaki büyük fark (spread) adeta süreklilik kazanmıştır³.

d) KİT Ürünlerine Yapılan Zamlar

1980'lere gelinceye kadar KİT'lerin finansman açıkları ve zararları genellikle Merkez Bankası kaynakları ile kapatılıyor, bu ise emisyonun ve fiyatların artmasına neden oluyordu. 24 Ocak Kararları ile KİT'lerin zararlarının ve finansman açıklarının kapatılarak bu kuruluşların Hazine üstündeki yükünü azaltmak amacıyla yeni bir düzenlemeye gidilmiş ve sübvansiyona konu teşkil eden mal listesi daraltılarak bu listenin dışında kalan malları üreten kuruluşlardan sübvansiyonun kaldırılması ile birlikte KİT'lere ürettikleri mal ve hizmetlerin fiyatlarını bizzat belirleme yetkisi verilmiştir. Bu düzenlemenin yanısıra daha ilk günde bazı KİT ürünlerine % 400'e varan zamlar da yapılmış ve bu zamlar sonraki yıllarda da devam etmiştir. Aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi sadece 1980-84 döneminde KİT ürünlerine yapılan zamlar 2.625 milyar liraya ulaşmıştır.

KİT Ürünlerine Yapılan Zamlar

Yıllar	Yapılan Zamlar (Milyar TL.)
1980	502
1981	380
1982	589
1983	194
1984	0,58
TOPLAM	2.623

3 TÜSİAD, İstikrarlı Kalkınma ve Yeniden Sanayileşme İçin Ekonomik Çözümler (1989: 24).

Bu sürekli ve önemli zamlarla KİT'lerin zararları önlenmeye çalışılmış fakat bu büyük zamların enflasyonist etkisi de süregelmiştir. Çünkü, KİT'lerin ürettiği malların önemli bir bölümünü özel sektörün kullandığı ara malları ve hammaddeler oluşturmaktadır. Bunların fiyatlarında meydana gelen artışlar o malları girdi olarak kullanan üretim kollarında maliyetleri yükseltmekte bu ise fiyatlara yansımaktadır.

Bu dört faktörden ilki talep artışına, diğer üçü ise maliyet artışına neden olarak enflasyonu 1980 sonrası dönemde de sürekli kılmıştır.

Bu arada, enflasyon beklentisinin de bir beşinci faktör olarak etkili olduğunu belirtmekte yarar vardır.

III. SONUÇ

Türkiye, 1975'lerden beri ciddi bir enflasyon süreci içinde yaşamaktadır. Ancak, enflasyon bir kader değil, uygulanan ekonomik politikanın bir sonucudur. Önlenmesi için öncelikle nedenlerinin doğru şekilde belirlenmesi gerekir. Nasıl ki bir hekim, kendisine başvuran hastanın hastalığına iyi bir teşhis koyamadan o hastayı tedavi şansına sahip değilse, enflasyon denen iktisadi hastalığın tedavi edilebilmesi için de teşhisin doğru şekilde konması gerekir. Kanımızca, ülkemizde hâlâ bu konuda tam bir görüş birliğine ulaşıldığını söylemek mümkün değildir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- DİE Yıllıkları.
- T.C. Merkez Bankası Yıllık Raporları.
- TÜSİAD İstikrarlı Kalkınma ve Yeniden Sanayileşme İçin Ekonomik Çözümler, Yayın No: TÜSİAD - T/89/7/129, Temmuz 1989.

SIYASAL KONJONKTÜR DALGALARI VE TÜRKİYE

Ercan EREN¹

Siyasal konjonktür dalgaları (Political Business Cycles) konusundaki yazının 1970'li yıllarda hızla arttığı görülmektedir. Daha önceleri de örneğin M. Kalecki'de siyaset-ekonomi ilişkilerine değinilmekte birlikte, asıl gelişim 1970'li yıllarda gerçekleşmiştir. 1980'li yıllarda öne çıkan Rasyonel Beklentiler Okulu ile Siyasal Konjonktür Dalgaları Yaklaşımı eski güncelliğini kaybetmiş görünmektedir.

Bu kısa çalışmada siyasal konjonktür dalgaları yazını tanıtır, Türkiye için geçerli olup olmadığını irdelemeye çalışacağız. Hemen belirtelim ki, siyasal konjonktür dalgaları analizinde temel kalkış noktalarından birisi demokrasinin varlığıdır. Çok partili, serbest seçimlerin olmadığı bir ülke için buradaki anlamda siyasal konjonktür dalgaları analizinden söz etmek güçtür. Olan için tarihsel anlamda Türkiye açısından geçerliliği tartışmalıdır. Buna rağmen, sınırlarını çizerek Türkiye için geçerliliğini de sinamaya çalışacağız.

Siyasal Konjonktür Dalgaları Nedir?

İlk ciddi çalışmanın 1946'da J. Akerman² tarafından yapıldığı siyasal konjonktür dalgaları konusundaki yaklaşımların 1970'lerde öne çıktığı belirtildi. Bu bağlamda öne çıkan isimler Nordhous (1975), Fey ve Schneider (1975), MacRae (1977) ve Tufte (1978) dir.

1 Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.
2 M. Paldam (1981: 295).

Nordhous ve diğerlerinde görülen biçimiyle, geleneksel anlamda siyasal konjonktür analizinde önem verilen noktalar, rasyonel olmayan seçmen davranışı; rasyonel olmayan beklentiler ve seçmenlerin yanlış bilgilenmesi (misinformation) dir. Analiz temelinde yatan bu ön koşullar üzerine geliştirilir³. Belirtilen ön koşullar üzerine geliştirilen siyasal konjonktür dalgaları analizindeki varsayımlar şunlardır⁴:

- Partiler yalnız seçimi kazanmaya önem verirler.
- Seçmenler yakın dönemi hatırlarlar ve sistematik olarak aldatılmazlar.
- Ekonomi sömürebilir Phillips eğrisi ile betimlenir ve rasyonel beklentiler eleştirisi dikkate alınmaz.

Hemen belirtmek gerekir ki, işaret edilen ön koşullar ve varsayımlar Neo-klasik iktisatla uyumlu değildir. Onun için yaklaşım Neo-klasik iktisatçılar tarafından başından beri kabul edilmemiştir⁵. Çünkü analiz geleneksel anlamdan farklı olarak iktisat dışı değişkenlerin (politika, seçim, müdahale) iktisadi değişkenleri etkileyebileceği üzerine kurulmuştur. Diğer okullara mensup iktisatçılar konuya sempati ile bakmışlardır. Örneğin A. Lindbeck'e göre⁶ makroekonomik sistemde hükümet dışsal bir değişken olmaktan çok içseldir. Politika içselleşmektedir. Bu çerçevede seçmenin yakın dönemi hatırlaması bağlamında, işler iyi gidince geçmişi unutmak gibi bir özelliği vardır. Kamuoyu yoklamaları tarafından belirlenen popülerite fonksiyonundan hareketle, seçim öncesi vergilerin azaltıldığı, transfer harcamalarının, kamu harcamalarının arttırıldığı gözlenmektedir.

Önkoşullar ve varsayımlar ışığında siyasal konjonktür analizini, seçim konjonktür analizine ağırlık vererek açıklamaya çalışalım. Politikacıların amacı, yeniden seçilmek veya oy kaybı minimizasyonudur. Yakın dönem seçmen hatırlaması varsayımından hareketle, seçim öncesi ekonomiyi boom'a getirerek seçimi yeniden kazanacakları inancı vardır⁷. Yani kısa dönemde refah ödüllendirilir, bunalım, daralma, cezalandırılır. anlayışı, inancı vardır. Buna göre seçim öncesi seçmeni iktidar yönünde etkileyici değişimler üretim ve istihdam artışıdır⁸. Fiyat artışı (enflasyon) olumsuz yönde etkiler. Siyasal konjonktür dalgası yaklaşımına göre, toplam talep artışı üretim ve istihdamı, fiyat artışlarıyla kıyaslandığında daha kısa sürede etkiler. Yani kısa dönem Phillips eğrisi sapsması gerçekleşir. Çünkü üretim ve istihdam artarken fiyatlar kısa dönemde hemen yükselmez. Seçim öncesinde talep artışı sonucu gerçekleşecek üretim ve istihdam artışı yakın dönem hatırlaması çerçevesinde seçmeni olumlu yönde etkilerken, seçim sonrasında uzun dönem Phillips eğrisi etkisini göstererek fiyatlar artacaktır. Özetle kısa

3 A. Alesina (1987: 652).

4 A. Alesina ve J. Sachs (1988: 63).

5 G. Stigler (1973: 160-167).

6 A. Lindbeck (1975: 1-19).

7 E.R. Tufte (1978: 28).

8 T.D. Willet ve K. Benaban (1988: 507).

dönem Phillips eğrisi sapması siyasal konjonktür dalgaları analizinin önemli kalış noktalarındadır. Bazı durumlarda sapma kendini daha belirgin olarak gösterecektir. Örneğin R.J. Gordon'a göre⁹ fiyat esnekliği düşükse gelir ve istihdamda değışebilirlilik artar.

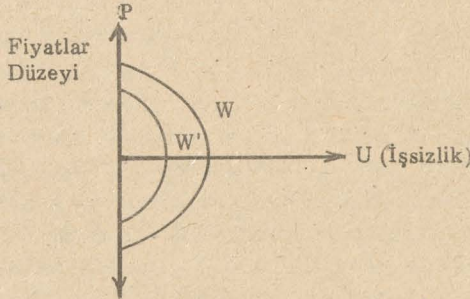
Siyasal konjonktür dalgaları yaklaşımına göre hükümetlerin yeniden seçilmek için işsizlik ve enflasyon arasındaki kısa dönem sapmasından faydalanmak istemeleri konjonktür dalgaları yaratır. Konjonktür dalgası seçim öncesi (kısa dönem) üretim ve istihdam artışı, seçim sonrası (uzun dönem) fiyat artışı biçiminde kendini gösterir.

Siyasal konjonktür dalgaları yaklaşımında kısa dönem Phillips sapmasından hükümetlerin faydalanmalarını sağlayacak olanaklara sahip olduğu kabulü vardır. Buna göre¹⁰;

- Hükümetin popülaritesi, Ceteris Paribus, ekonomik değışkenlere bağlıdır.
- Hükümet "düşük" popülarite dönemlerinde ekonomiyi canlandırmak için araçlara sahiptir.
- Hükümet makul bir kesinlikte, araçların ekonomi üzerinde etkisini tahmin edebilir.

Siyasal konjonktür dalgaları yaklaşımına göre hükümet popülaritesi kamuoyu yoklamaları tarafından tespit edildiği biçimiyle, ekonomik durum tarafından belirlenir¹¹.

Şimdiye kadar anlatılanları, grafiklerle göstererek toparlamaya çalışalım. Hükümetlerin popülarite fonksiyonunun ekonomik durum tarafından belirlendiği söylendi. Üretim ve istihdam artışı olumlu, fiyat yükselmesi olumsuz yönde popülariteyi etkilemektedir. Hükümetler yeniden iktidara gelmek, popülarite fonksiyonlarını olumlu yönde etkilemek için özellikle para arzını arttırarak kısa dönem Phillips eğrisi sapmasından faydalanmak istemektedirler. Daha düşük enflasyon ve işsizlik daha yüksek fiyat ve işsizliğe tercih edilir. W1, W ye tercih edilir¹²

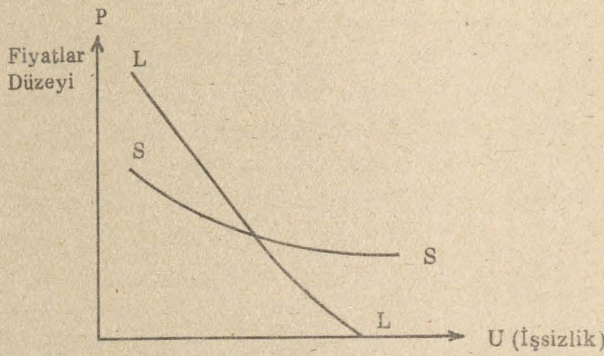


9 C. Wardenelli, M.S. Wallece ve J.T. Warner (1988: 950).

10 M.W. Keil (1988: 87).

11 J. Hudson (1988: 319-330) Hudson'a göre bu gerçekte kompleks bir durumdur. Birçok değışken sözkonusudur.

12 C.D. MacRae (1977: 239-264).



LL = Uzun dönem phillips eğrisi
 SS = Kısa dönem phillips eğrisi

Nedir Kısa Dönem Phillips Eğrisi Sapması?

Yaklaşımına göre kısa dönem işsizlikte değişime uzun döneme nazaran daha az enflasyona neden olur. Uzun dönemde ise tersi geçerlidir¹³. Bu sapmadan hükümetlerin faydalanmak istemeleri konjonktür dalgalarına neden olur.

Siyasal konjonktür dalgalarında gösterge olarak daha çok fiyatlar, reel gelir ve işsizlik oranında değişimler dikkate alınmaktadır. Buna göre Phillips eğrisi sapmasından faydalanmak, seçim öncesi popülariteyi yükseltmek için genellikle kullanılan araçlar para arzının artırılması, vergi kesilmesi, transfer harcamalarının artırılmasıdır. Daha başka araçlar da elbette sözkonusudur. Siyaset bilimciler, iktisatçıların işaret ettikleri yanında ilginç başka araçlara da dikkati çekmektedirler. Örneğin A. Mintz'e göre¹⁴ İsrail'de, seçim dönemleri ve savunma harcamaları arasında yakın ilişki vardır.

Seçim öncesi iktisat politikaları para arzı ve hükümet harcamalarını arttırmaya yöneliktir. Bu üretim, istihdam ve fiyatlarda dalgalanmalara neden olacaktır¹⁵.

Siyasal konjonktür dalgaları analizleri genellikle seçim konjonktür dalgaları bağlamında incelenmektedir. Bu çalışmada öne çıkan seçim konjonktürüdür. Bir diğer siyasal konjonktür dalgası yaklaşımı partizan konjonktür dalgası analizidir. Partizan yaklaşımların kalkış noktası partilerin iktisat politikalarının farklılığıdır¹⁶. Örneğin bir parti üretim, istihdam artışına, diğeri fiyat istikrarına önem verebilir. O zaman iktidardaki partiye göre üretim, istihdam ve fiyatların farklı dalgalanma göstermesi gerekir. Özellikle ABD'de yapılan çalışmalarda Demokrat partinin üretim ve istihdama, Cumhuriyetçi partinin enflasyona önem verdiği savı ile çeşitli konjonktür dalgalarını inceleyen çok sayıda çalışma yapılmıştır.

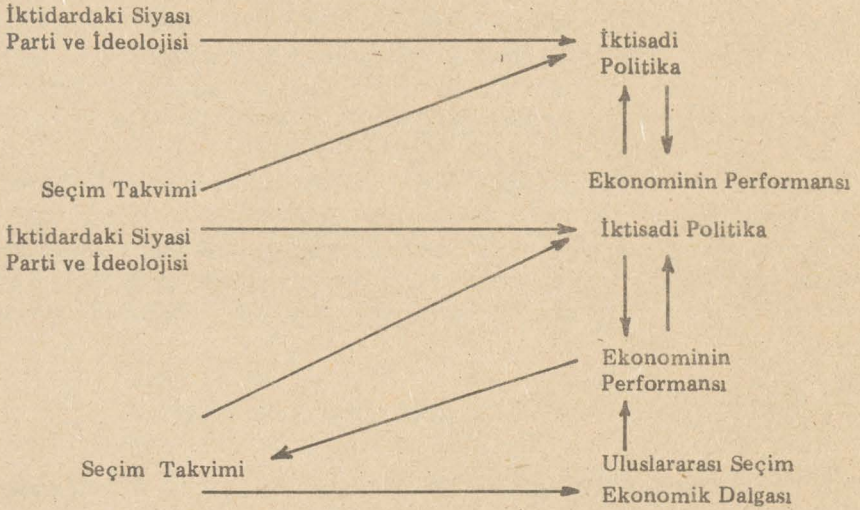
13 W.D. Nordhous (1975: 170).

14 A. Mintz (1988: 368-381).

15 B.H. Soh (1986: 31-46).

16 A. Alesina (1987: 651-678).

Seçim konjonktür dalgası ile partizan iktisat politikası birbirini etkilemektedir. Aşağıdaki şekil böyle bir etkileşimi göstermektedir¹⁷. Kısaca, şöyle söylenebilir. Partizan iktisat politikası ve seçim dalgası yakından birbirine bağlantılıdır.



Siyasal konjonktür dalgalarının varlığı savı çok sayıda araştırmaya konu olmuştur. Başta Nordhous, MacRae, Tufte olmak üzere önemli sayıda iktisatçılar siyasal konjonktür dalgalarının varlığını göstermişlerdir. Ama bir kısım iktisatçı da analizin geçerli olmadığını, anlamlı sonuçlar elde edilemediğini belirtmektedirler. Son yıllardaki yapılan çalışmalarda analize itirazlar biraz daha artmıştır. Bunun başlıca iki nedeni vardır. Birincisi çok fazla anlamlı sonuç elde edilememektedir. İkincisi ise yerleşik iktisat geleneğinde *Rasyonel Beklentiler Okulunun* yükselişidir. Rasyonel beklentilerin revaçtan düşüşteki yeri nedir?

Hatırlanacağı üzere siyasal konjonktür analizinde kısa-uzun dönem ayrımı önemlidir. Yakın dönem seçmen hafızası ve kısa dönem Phillips eğrisi sapması analizin temeli idi. Seçim dönemlerinde hükümetler bunlardan faydalanmak istemektedirler¹⁸. Yaklaşımında beklentiler adaptif beklentiler anlamında kullanılmaktadır. Rasyonel beklentilerde ise kısa-uzun dönem ayrımı söz konusu değildir. İktisadi ajanlar, burada seçmenler, sistematik hata yapmazlar. Kısa dönem Phillips eğrisi sapmasından söz edilemez. Parasal değişkenler ilke olarak reel değişkenleri etkilemez. Kısaca, rasyonel beklentiler yaklaşımı siyasetten bağımsızdır.

17 E.R. Tufte (1978: 100, 101).

18 R. Rogoff ve A. Sibert (1988: 1-10).

Rasyonel beklentiler yaklaşımında siyasetin (ekonomiye müdahale) reel değişkenleri etkilemesi ancak tahmin edilemeyen durumlarda olanaklıdır¹⁹. Seçim döneminde iktisadi ajanlar tarafından tahmin edilemeyen para arzı artışı gerçekleşirse, konjonktür dalgalanması söz konusu olabilir. Bu sonuç ise, kural olarak çok anlamlı değildir.

Özete, 1970'lerde hızlı bir gelişim gösteren siyasal konjonktür analizi seçim dönemleri ile üretim, istihdam ve fiyatlardaki dalgalanmayı incelemektedir. Analizle özellikle seçim daha esnek olduğu İngiltere gibi ülkelerde (yani iktidarın kolayca seçimleri öne alabildiği ülkelerde), kamuoyu yoklamaları tarafından belirlenen popülarite fonksiyonları çerçevesinde -ki popülarite ile ekonomik performans arasında yakın ilişki olduğu kabul edilmektedir - kısa dönem Phillips eğrisi sapması ile seçim öncesinde üretim ve istihdamın, seçim sonrasında fiyatların dalgalanma gösterdiği ileri sürülmektedir. Son yıllarda ise kısmen partizan yaklaşıma ilginin arttığı söylenebilir. Daha önemlisi yerleşik iktisat geleneğinde rasyonel beklentiler okuluna artan ilgi nedeniyle siyasal konjonktür analizi 1970'lerdeki revaç konumunu kaybetmiş görünmektedir. Ama hâlâ azımsanmayacak bir ilgi vardır.

TÜRKİYE ÜZERİNE BAZI DEĞERLENDİRMELER

Türkiye'de siyasal konjonktür dalgaları analizinin geçerli olup olmadığını sorgulamadan önce bazı sınırlamalara dikkat çekmek gerekmektedir. Herşeyden önce çok partili sistemin bütün kurum ve kuralları ile yaşama geçmiş olması gerekir. Çünkü serbest seçimler üzerine analiz yürütülmektedir. Buradan hareketle siyasal iktidarın yeniden seçilme veya oy kaybı minimizasyonunu amaçladığından sözedebiliriz. Türkiye 1960'dan bu yana üç askeri darbe ile karşılaştı. Bu açıdan 1961, 1973 ve 1983 seçimlerinin yeniden seçilme amacıyla yapıldığı söylenemez. Bir diğer konu seçim tarihleri ile ilgilidir. Türkiye'de genellikle seçim dönemleri bellidir. Seçimlerin öne alınması bir iki seçim dışında vaki değildir. Halbuki, daha önce de işaret ettiğimiz gibi siyasal konjonktür dalgaları analizi ile seçim dönemi esnekliği arasında yakından ilişki olduğu ileri sürülmektedir. Seçim döneminin esnek olmaması, hükümetlerin popülarite fonksiyonunun elde edilmesini güçleştirmektedir. Ayrıca son yıllara kadar kamuoyu yoklamaları yaygın değildir.

Bütün bu sınırlamalar altında Türkiye'de siyasal konjonktür dalgalarının geçerliliği konusunu değerlendirmek istiyoruz. Savımız, seçim dönemlerinde büyüme ve istihdamın artmasının, seçimi izleyen dönemde ise fiyatların yükselmesinin beklendiğidir. Seçim yıllarında para arzının, bütçe açıklarının, transfer harcamalarının artacağı, vergi indirimlerine gidileceği ve reeskont haddinin düşeceği beklentisinde bulunmak makuldür. Biz veri eksikliği nedeniyle vergi indirimleri ve is-

19 A.J.R. Richards (1986: 447-457); M.W. Keil (1988: 86-99).

tihdamı dikkate almayacağız. Reel gelir aynı zamanda istihdam endeksi olarak düşünülebilir.

C = Dolaşımdaki nakit para

M1 = C + Vadesiz mevduatlar

BGBGKO = Bütçe gelirlerinin bütçe giderlerini karşılama oranı

y = Reel gelir artış oranı

TEFE = Toptan eşya fiyatları endeksi = P

MBK = Merkez Bankası Kredileri

RH = Reeskont haddi

1954 Seçimleri	Yıllar (% Değişme)		
	1953	1954	1955
y	11.2	-3	7.9
TEFE	2.7	10.8	9.5
C	16.3	3.4	30.8
M1	21.7	14.4	24.9
BGBGKO	0.99	0.93	0.95
MBK	16.4	33.6	9.5
RH	3	3	4.5

1954 seçim döneminde Phillips sapmasına neden olarak araçların yaygın kullanımı söz konusu değildir. Dolaşımdaki para miktarındaki artış kendinden öncesi ve sonraki dönemlere nazaran daha düşüktür. Aynı durum M1 açısından da geçerlidir. Bütçe gelirlerinin bütçe giderlerini karşılama oranı bir miktar düşmüştür. MBK ve RH açısından ise seçim döneminde merkez bankası kredileri çok anlamlı artarken, fiyat yükselmelerine karşın reeskont haddi değiştirilmemiştir. Bütün bunlar C ve M1 fazla artmamasına rağmen seçim iktisat politikası izlendiğine işaret etmektedir. Fakat konjonktür dalgaları göstergeleri y ve TEFE açısından yaklaşıldığında Phillips sapmasından söz etmek güçtür. Seçim yılı y düşükken, TEFE seçim öncesi ve sonrasına nazaran daha yüksektir.

1957 Seçimleri	Yıllar (% Değişme)		
	1956	1957	1958
y	3.1	7.8	4.5
TEFE	15.9	17.6	16.6
C	28.6	26.4	3.9
M1	27.2	27.5	8.5
BGBGKO	0.94	0.95	0.96
MBK	20.9	26.9	15.7
RH	6	6	6

1957 seçim dönemi siyasal konjonktür dalgaları açısından analizi doğru-
layan özellikler taşımaktadır. Seçim yılında bir sonraki yıla göre C ve M1 artışı
çok fazladır. BGBGKO fazla değişmemekle birlikte MBK anlamlı oranda art-
mıştır. y ve TEFE açısından soruna yaklaşıldığında fiyatlar açısından fazla
değişmemekle birlikte, Phillips sapmasına benzer bir durumun ortaya çıktığı ka-
bul edilebilir.

1961'de milletvekili ve senato seçimleri yapılmıştır. Seçim askeri dönemde
gerçekleştiğinden analizin önvaryasyonlarını kucaklamamaktadır. Sınırlar altında
aşağıdaki rakamlardan söz edebiliriz.

1961 Seçimleri	Yıllar (% Değişme)		
	1960	1961	1962
y	3.4	2	6.1
TEFE	4.7	3.4	5.4
C	12.8	8.1	9.3
M1	9.5	8.3	10.3
BGBGKO	0.94	0.96	0.98
MBK ^X	-	-	-
RH	9	7.5	7.5

x 1961'de kredi borçlarının önemli bir kısmı tasfiye edildiğinden dikkate alınmamıştır.

Tabloda görüldüğü gibi askeri yönetimle uyumlu olarak 1961 seçimlerinde
seçim ekonomisi izlenmemiştir. Dolayısıyla sonuçlar anlamlı değildir.

1965 milletvekili seçim dönemi 1964 ve 1966 senato seçimleri arasına
karşılık gelmektedir. Onun için dönem 1963 ve 1967 yıllarını içine alacak bi-
çimde genişletilmiştir.

1965	Yıllar (% Değişme)				
	1963	1964	1965	1966	1967
y	9.6	4.0	3.1	11.9	4.2
TEFE	4.1	1.2	8.1	4.8	7.5
C	8.8	18.4	8.4	13.2	21.6
M1	10.9	15.0	17.3	20.3	14.6
BGBGKO	1.0	0.95	0.93	0.95	1.0
MBK	72.7	31.3	48.0	43.0	31.5
RH	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5

1965 Seçimleri temel alındığında C ve M1 artışının dönem öncesi ve dö-
nem sonrasına göre daha az olduğu görülmektedir. Reeskont haddi değişmemek-
le birlikte, Merkez Bankası kredilerinin seçim öncesi ve sonrasına göre daha
düşüktür. Fiyat artışları ve açık finansman bir miktar sözkonusu olmakla birlikte
Phillips eğrisi sapmasından söz edilemez.

1969 milletvekili seçimleri 1968 senato seçimlerini izlemiştir.

1969 Seçimleri	Yıllar (% Değişme)			
	1967	1968	1969	1970
y	4.2	6.7	5.4	5.8
TEFE	7.5	3.1	7.2	6.7
C	21.6	-5.5	10.2	30.7
M1	14.6	14.4	11.0	17.0
BGBGKO	1.0	0.96	0.92	1.0
MBK	31.5	15.8	27.0	20.3
RH	7.5	7.5	7.5	9.0

1969 Milletvekili seçimlerinde Merkez Bankası kredileri bütçe açığı artmıştır. Reeskont haddi seçim sonrasında yükselmiştir. C dönem öncesine göre daha fazla, dönem sonrasına nazaran daha az artmıştır. M1 ise dönem öncesi ve sonrasına göre daha düşük artmıştır. y ve P arasında bir Phillips sapmasından söz etmek güç görünmektedir.

1973 yılı milletvekili, senato ve yerel seçimlerin yapıldığı yıldır. Seçim 1971 askeri darbe dönemi sonrasını izlemektedir.

1973 Seçimleri	Yıllar (% Değişme)		
	1972	1973	1974
y	7.4	5.3	7.3
TEFE	17.7	20.6	30.0
C	15.1	29.3	26.5
M1	21.3	31.9	27.2
BGBGKO	1.0	0.96	0.94
MBK	17.7	20.6	30.0
RH	9	8/8.75	9
K	6.69	7.78	5.81
L	38.1	33.8	26.5

GSMH içinde transfer harcamalarının oranı = K

Konsolide bütçe içinde transfer harcamalarının oranı = L

1973 seçimleri askeri yönetimin etkisinde yapılmakla birlikte, sonuçları açısından siyasal konjonktür yaklaşımına oldukça uygun görünmektedir. 1973 seçim döneminde C ve M1 dönem öncesi ve sonrasına göre artmıştır. Özellikle dönem öncesine göre artış anlamlıdır. Aynı durum bütçe açığı açısından da geçerlidir. Transfer harcamalarının GSMH içindeki oranı artmış, reeskont haddi düşürülmüştür. y ve P açısından ise, P seçimi izleyen yılda önemli oranda artmıştır. y dönem öncesi ve sonrasına göre düşük kalmıştır. Kısaca çok anlamlı olmasa da kısmen bir Phillips eğrisi sapmasından söz etmek olanaklıdır.

1975 yılında senato ara, 1977'de milletvekili, senato ve yerel seçimler yapılmıştır.

1977 Seçimleri	Yıllar (% Değişme)		
	1976	1977	1978
y	7.9	3.9	2.9
TEFE	15.7	23.9	52.9
C	27.1	48.2	49.1
M1	27.8	39.0	35.6
BGBGKO	0.97	0.81	0.93
MBK	15.7	23.9	52.9
RH	10	10	10
K	6.65	9.50	8.67
L	28.5	29.5	36.8

1977 seçim döneminde her yönüyle seçim ekonomisinin izlendiği açık olarak görülmektedir. C, M1 bütçe açığına göre transfer harcamaları oldukça fazla artmıştır. Seçim ekonomisi P açısından etkisini seçim sonrası dönemde göstermektedir. y, 1976 ile kıyaslandığında düşse de 1978'e göre yüksektir. Phillips sapmasından söz edebiliriz.

1983 seçimleri askeri yönetim içinde kendine özgü koşullarda yapılmıştır.

1983 Seçimleri	Yıllar (% Değişme)		
	1982	1983	1984
y	4.5	3.3	5.9
TEFE	25.2	30.6	52
C	46.7	32.9	34.3
M1	38.0	44.6	16.0
BGBGKO	0.91	0.90	0.73
MBK	-1.7	35.4	-28.7
RH	31.8	28/48.5	52
K	8.22	10.15	8.6
L	44.01	42.1	40.1

C, bütçe açıkları açısından seçim ekonomisinin izlenmediği yalnız GSMH içinde transfer harcamalarının arttığı görülmektedir.

1987 seçim döneminde C, M1, bütçe açığı transfer harcamaları, reeskont haddi açısından tam bir seçim ekonomisinin izlendiği görülmektedir. y nin 1986'ya nazaran bir miktar düşmekle birlikte, yüksek olması, 1987'yi izleyen yılda y deki düşüş ve P'deki artış açısından Phillips eğrisi sapmasından söz edilebilir.

1987 Seçimleri	Yıllar (% Değişme)	
	1986	1987
y	8.1	7.4
TEFE	26.7	38.9
C	39.9	60.7
M1	56.3	64.7
BGBGKO	0.81	0.67
MBK	40.6	88.0
RH	48	45
K	8.4	10.0
L	41.7	46.2

Özetle Türkiye'de siyasal konjunktur dalgaları analizi ara dönemlerin yaygınlığı nedeniyle baştan sınırlara sahiptir. Sınırlamalar altında soruna yaklaşıldığında ise anlamlı sonuçlar elde edilememiştir. Yalnız 1957, 1973, 1977 ve 1987 seçim dönemleri diğerlerine nazaran analizi biraz destekler niteliktedir.

KAYNAKLAR

- Alesina, A., Sachs, J.; "Political Parties and the Business Cycle in the U.S., 1948-1984", *Journal of Money, Credit and Banking*, 20(1), 1988, s. 63-82.
- Alesina, A.; "Macroeconomic Policy in a Two-Party System as a Repeated Game", *Quarterly Journal of Economics*, CII(3), 1987, s. 651-678.
- Allen, S.D.; "The Federal Reserve and the Electoral Cycle", *Journal of Money Credit and Banking*, 18(1), 1986, s. 88-94.
- Chrystall, L.A. and Peel, D.A.; "What Can Economics Learn from Political Science and Vice Versa", *American Economic Review*, Mayıs 1986, s. 62-65.
- Hudson, J.; "Government Popularity and the state of the Economy", *The Manchester School*, LVI(4), 1988, s. 319-330.
- Keil, M.W.; "Is the Political Business Cycle Really Dead", *Southern Economic Journal*, Temmuz 1988, s. 86-99.
- Lindbeck, A.; "Stabilization Policy in Open Economies with Endogenous Politicians", *American Economic Review*, Mayıs 1976, s. 1-19.
- MacRae, C.D.; "A Political Model of the Business Cycle", *Journal of Political Economy*, 85(2), 1977, s. 239-264.
- Mintz, A.; "Electoral Cycles and Defence Spending: A Comparison of Israel and the United States", *Comparative Political Studies*, 21(3), 1988, s. 368-381.
- Neumann, J.M. and Lohmann, S.; "Political Business Cycles in Industrialized Democratic Countries: A Comment", *Kyklos*, 40(4), 1987, s. 568-572.
- Nordhaus W.D.; "The Political Business Cycles", *Review of Economic Studies*, 1975, s. 169-190.

Paldam, M.; "An Essay on the Rationality of Economic Policy: The Test-Case of the Electoral Cycles", *Public Choice*, 37, 1981, s. 287-305.

Pissarides, C.A.; "British Government Popularity and Economic Performance", *Economic Journal*, 90(359), 1980, s. 569-581.

Richards, D.J.; "Unanticipated Money and the Political Business Cycles", *Journal of Money, Credit and Banking*, 18(4), s. 447-457.

Rogoff, K. and Sibert, A.; "Elections and Macroeconomic Policy Cycles", *Review of Economic Studies*, LV, 1988, s. 1-10.

Soh, B.H.; "Political Business Cycles in Industrialized Democratic Countries", *Kyklos*, 39(1), 1986, s. 31-46.

Shughart, W.F. and Tollison, R.; "Legislation and Political Business Cycles", *Kyklos*, 38(1), 1985, s. 43-59.

Stigler, G.; "General Economic Conditions and National Elections", *American Economic Review*, Mays 1973, s. 160-167.

Tufte, E.R.; *Political Control of the Economy*, Prenceton University Press, 1978.

Wardinelli, C., Wallece, M.S. and Warner, J.T.; "State Business Cycles and Their Relationship to the National Cycle: Structural and Institutional Determinants", *Southern Economic Journal*, 54(4), 1988, s. 950-960.

Willett, T.D. and Benazan, K.; "Legislation and Political Business Cycles: Comment", *Kyklos*, 41(3), 1988, s. 507-511.

ATATÜRK DÖNEMİNDE TARIMSAL GELİŞME (1923 - 1938)

Nalân ÖLMEZOĞULLARI¹

Cumhuriyet Türkiye'si kuruluşunun ilk yıllarında, diğer birçok alanda olduğu gibi tarım kesiminde de önemli sorunlarla karşı karşıya idi. Bu sorunların kısmen, ülkenin uzun savaş yıllarından çıkmış olmasından, kısmen de Osmanlı İmparatorluğu'ndan devralınan toplumsal yapılardan kaynaklandığı önesürülebilir.

Cumhuriyetin ilan edildiği 1923 ile İkinci Dünya Savaşı'nın başladığı 1938 yılları arasındaki tarımsal gelişmeleri başlıca iki alt döneme ayırarak incelemek olanaklıdır:

- Liberal Dönem (1923-1928)
- Dünya Bunalımı ve Devletçilik Yılları (1929-1938)

LİBERAL DÖNEM (1923-1928)

Devralınan Tarımsal Yapı:

Türkiye Cumhuriyeti yeni bir devlet olmakla birlikte, Osmanlı İmparatorluğu'nun ekonomik ve toplumsal mirası üzerine kurulmuştur. Bu nedenle Cumhuriyet dönemindeki ekonomik gelişmeleri anlamak açısından devralınan yapının temel özelliklerine kısaca bir göz atmakta yarar vardır.

Cumhuriyetin ilk yıllarında ekonominin diğer kesimleri gibi, tarım kesiminin de önemli sorunları bulunmaktaydı. Bu sorunların başında, henüz savaştan çıkmış olan ülkede genç erkek nüfustaki azalma ve araç-gerecin önemli ölçüde yitirilmiş olması sonucu, tarımsal üretimin düşük düzeyi geliyordu. Buğday,

1 Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Görevlisi.

şeker, patates gibi birçok gıda maddesi ithal ediliyor ve bunlar toplam ithalatın dörtte birini oluşturuyordu. Buna karşılık ihracatın % 80'ini belli başlı birkaç tarım ürünü oluşturuyordu².

Bir yanda büyük toprak mülkiyeti, diğer yanda ise pazarla çok sınırlı ilişki içinde bulunan küçük aile işletmeleri, tarımsal yapının genel özelliği durumundaydı. Güney ve Güney-Doğu Anadolu'da süregelen yarı-feodal üretim ilişkileri³ ve Osmanlı Miri Arazi Rejimi'nin tamamlayıcısı durumundaki vergi sistemi, tarım kesimi açısından gelişmeyi engelleyici en önemli nedenleri oluşturuyordu. Tarımsal kredilerin yetersizliği ve kooperatifleşmenin olmaması gibi nedenlerle köylü, önemli ölçüde aracı ve tefecilerin baskısı altında idi.

Osmanlı İmparatorluğu'ndan Cumhuriyet Türkiye'sine geçişin getirdiği en önemli toplumsal dönüşüm, Hristiyan azınlıkların mübadele yoluyla ya da başka şekillerde ülkeyi kitle halinde terketmeleriydi⁴. 1923-1929 döneminde, bir yandan bu toprak transferlerinin katkısı, bir yandan ise 1926 yılında kabul edilen Türk Medeni Kanunu'nun miri toprakların özel mülkiyete geçirilmesine olanak veren maddesi ile, sahipleri tarafından işlenen toprak oranında bir artış olmuştur⁵.

Kurumsal Düzenlemeler:

Cumhuriyetin ilk yıllarında ülkenin karşı karşıya bulunduğu ekonomik sorunlara çözüm getirme çabaları arasında, 1923 yılında toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlar önemli bir yer tutmaktadır.

Hükümetin girişimi ile düzenlenen bu kongre, ülkenin çeşitli ekonomik sorunlarının dile getirilmesi ve bunlara çözüm yolları aranmasını amaçlıyordu. Kongre'de oybirliği ile kabul edilen sınırlı sayıdaki kararlardan biri, çiftçi grubunca önerilen Tütün Rejisi'nin kaldırılmasıdır⁶. Tarım kesimi açısından alınan en önemli karar olan, yine çiftçi grubunun önerdiği aşar vergisinin kaldırılması ise oy çokluğu ile kabul edilmiştir.

Nitekim bu iki karar da uygulamaya geçirilmiş, 1925 yılında aşar vergisi kaldırılmış, 1926 yılında ise tütün tekeline sahip olan Reji İdaresi'nin imtiyazına son verilmiştir.

2 Kazgan (1983: 2418).

3 Bu konuda daha ayrıntılı bilgi için Çavdar (1983: 1051-1052). Gülöksüz ve Gülöksüz (1983: 1243-1245)'e bakılabilir.

4 Keyder (1983: 1259).

5 Bu konuda Çağlar Keyder azınlıkların göçüne, Gülten Kazgan ve diğer bazı yazarlar ise kamuya ait toprakların özel mülkiyete geçirilişine ağırlıklı olarak önem vermektedir. Gerçekten de Medeni Kanun'un 639. maddesi sayesinde, yerel-siyasi güç sahibi kişilerin kamu topraklarını kendi mülkiyetine geçirmesi mümkün olmuş; toprak reformu sorununun bütün Cumhuriyet tarihi boyunca gündemde kalmasına da yol açmıştır. Kazgan (1983: 2418).

6 Okçun (1983: 1063).

Ürün miktarına göre doğru orantılı ve aynı olarak alınan aşar vergisi Osmanlı vergi sistemi içinde en önemli gelir kaynaklarından birini oluşturuyordu. 17 Şubat 1925 tarih ve 5552 sayılı kanun ile yürürlükten kaldırılan bu vergi sonrasında diğer tarımsal vergiler arttırılmış, aynı yıl "Mahsulat'ı Araziye Vergisi" (Toprak Ürünleri Vergisi) konmuştur. Ancak bu vergi, sistemindeki aksaklıklardan dolayı bir yıl sonra yürürlükten kaldırılmıştır.

Aşarın kaldırılmasının etkileri konusunda birbirinden çok farklı görüşler öne sürülmektedir⁷. Bu görüşleri çok genel olarak iki grupta toplamak olanaklıdır. Birincisi bu kararın devlet gelirlerinde önemli bir azalışa, tarım kesiminin vergi dışı kalmasına yol açtığı biçimindedir. Diğer yaklaşıma göre ise, köylünün ezilmesine ve sömürülmesine yol açan, tahsilat sistemi bakımından feodal düzenden kalma, çağdışı bir kurum olan aşar vergisinin kaldırılması zaten zorunlu idi.

Kanımızca, Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinde uygulandığı biçimi ile (aynı ve mültezimlerce toplanan bir vergi olarak) aşarın geri ve çağ dışı bir vergi olduğu açıktır. Ancak, ekonomik kalkınma sürecinde tarım kesiminin etkin bir biçimde vergilenmesinin zorunlu olduğu da bilinmektedir. Dolayısıyla, Cumhuriyetin ilk yıllarında iltizam usulü kaldırılıp, aşar devlet memurları eliyle tahsil edilen müterakki bir vergi haline getirilebilseydi, tarım kazançlarının vergilendirilmesi sorununa belki de çoktan çözüm getirilmiş olacaktı. Nitekim bu verginin kaldırılmasından sonra tarım kesimi hemen hemen tümü ile gelir vergisi kapsamı dışında kalmıştır. Bundan sonraki yıllarda ise tarımsal gelirlerin vergilendirilmesi konusundaki çabalar, geniş çiftçi kitlesinin hoşnutsuzluğu karşısında sonuçsuz kalmıştır.

Öte yandan, 1925 yılı, dünyada tarımsal mallar fiyatlarının en üst düzeye eriştiği yıl olmuştur⁸. Türkiye gibi ihracatının çok büyük kısmını tarımsal ürünlerin oluşturduğu bir ülke için dünya tarımsal ürün fiyatlarındaki değişmelerin etkisinin büyük olması doğaldır.

DÜNYA BUNALIMI VE DEVLETÇİLİK YILLARI (1929-1938)

1929 Bunalımı:

Türkiye 1929 yılına büyük bir iyimserlik içinde girmişti. Bu iyimserlik, iki beklentiden kaynaklanıyordu: Bunlardan birincisi, o yılki tarımsal üretimin iyi olacağı umudu idi. Bu gerçekleştiği takdirde tahıl ithal etme gereği azalacak, ihracat artacak, hükümetin amaçladığı girişimlerde bulunması fırsatı doğacaktı. İkinci beklenti ise, yıl ortalarında gümrük vergilerini arttırabilme olanağı idi⁹. Böylelikle hem önemli sanayi girişimlerinde bulunmak mümkün olacak, hem de hükümete yeni bir gelir kaynağı sağlanacaktı. Bu iki beklenti de büyük ölçüde gerçekleşti. Gerçekten de belli başlı tarım ürünlerinde önemli ölçüde üretim artışları

7 Bu konuda; Önder (1981: 76), Akalın (1975: 100), Kazgan (1983: 2418) a bakılabilir.

8 Silier (1981: 52).

9 Tekeli İkin (1983: 5).

sağlandı. Öte yandan hükümet ve kamuoyu çevrelerinde yapılan yoğun tartışmalardan sonra gümrük tarifeleri de yükseltildi.

Fakat daha 1926'da dünya tarımsal ürün fiyatlarının düşmesi ile bunalımın belirtileri görülmeye başlamıştı. 1929 yılından itibaren Türk parası, özellikle İngiliz sterlinine karşı büyük ölçüde değer yitirmeye başladı. Bunalım, tarım kesimini de hızla etkisi altına aldı.

Tarımsal fiyatların yükselme döneminde, kendi bağımsız işletmesini kurmak amacıyla borca girmiş olan küçük üreticiler, bu borçlarını ödeyemez duruma gelerek geleneksel kredi kaynakları olan ağalara ve tefecilere başvurmak zorunda kaldılar¹⁰. 1930'larda hükümetin sanayi politikası, ekonominin kendi kendine yeterli (otarşik) bir biçimde gelişmesine yönelikti. Bu amaçla tarımdan beklenen ise, kıt olan dövizin gıda maddesi ithali için harcanmaması idi. Ayrıca sanayileşme için gerekli fonların toplanması gerekiyordu. Bunalımın etkilerinden dolayı, kentsel gelirlerin büyük ölçüde azaldığı ülke koşullarında bu fonlar, ancak tarımsal fazlanın toplanması ile sağlanabilirdi.

1929-1933 döneminde iç ticaret hadleri de bu durumu yansıtmaktadır. 1929 yılı için iç ticaret hadleri 100 alındığında, 1933'de 48,1'e düştüğü görülmektedir¹¹.

İç ticaret hadlerinde tarım kesimi aleyhine gelişme, tarımdan tarım-dışı kesimlere sermayeye dönüşebilecek bir kaynak aktarımını yansıtmakla birlikte, bu aktarımın tarım kesimindeki tüm üreticiler için aynı biçimde olacağını düşünmek yanıltıcı olacaktır¹². Çünkü böyle bir yaklaşım, tarım kesimindeki üreticileri homojen bir bütün olarak değerlendirmek anlamına gelecektir. Oysa Türk tarımı, bir yandan mülkiyet dağılımı açısından küçük köylüler-büyük toprak sahipleri biçiminde bir kutuplaşma gösterirken öte yandan üretilen ürün türleri bakımından da bir farklılaşma sözkonusudur. Örneğin 1929-1934 döneminde tarımsal ürün fiyatlarındaki düşüş tüm ürünler için aynı oranda olmamıştır. Daha çok yoksul köylülerin ürettiği buğday fiyatlarındaki düşüş, üretimi çoğunlukla büyük işletmelerde yapılan pamuk fiyatlarındaki düşüşten çok daha fazla olmuştur. Bu nedenle, tarım kesimi içindeki gelir dağılımı açısından sadece iç ticaret hadleri yeterli bir gösterge olmayıp, tarımsal ürünler arası nisbi fiyat oranları da gözönünde bulundurulmalıdır.

Dünya bunalımının etkisi ile 1929-1933 dönemi, tüm dünyada ekonomik politikaların yoğun bir biçimde tartışıldığı dönem oldu. Piyasa mekanizmasına kuşku ile bakılmaya başlandı. Türkiye'de de o döneme kadar devletin elinde toplanmadığı bazı işlevleri üstlenecek kurumlar yavaş yavaş oluşturulmaya başlandı. Bu nedenle 1933-1938 yılları genellikle "Devletçilik" yılları olarak adlandırılmaktadır.

10 Keyder (1983: 1259).

11 Hirsch (1966: 454).

12 Siler (1981: 58).

Devletçilik Yılları:

Bu dönemde devletçilik; devletin özel girişime karşı değil, tersine özel girişimin yanında ve onu tamamlayıcı biçimde ekonomiye müdahale etmesi biçiminde anlaşılmıştır.

Dünya bunalımı yıllarında ekonominin tümü ile dışa kapanması sözkonusu idi. Büyük çiftçilerin traktör ithalatlarını arttıramamaları önceki dönemde başlatılan yaygın tarımın sona ermesi anlamına geliyordu.

Tarıma yönelik politikaların amacı, düşük fiyatla dünya pazarına tarımsal ürün ihracatını arttırmaktı. Fakat bu amaçla tarım kesimi fiyatları düşürüldüğünde, tarımsal üretimin azalmasının da önlenmesi gerekiyordu. Dünya fiyat koşulları öyle bir durumda idi ki, hiçbir müdahalede bulunulmaksızın dış fiyatlar iç pazara aktarılsa, bütün buğday üreticileri kendi ihtiyaçları dışında kalan üretimi durdurmak zorunda kalacaklardı¹³. Bu nedenle hükümet, buğdayı çiftçilerden piyasa fiyatının oldukça üzerinde bir fiyatla satın almaya başladı.

Her alanda devlet müdahalesinin arttığı bu dönemde tarımsal ürünler için ilk kez buğdayda olmak üzere 1932'de destekleme alımlarına başlanmıştır. Bunun başlıca nedeni, bir yandan sanayileşmenin finansmanı için iç ticaret hadleri tarım aleyhine gelişirken, diğer yandan tarım kesiminin sanayiye pazar olabilmesi için tarım kesimindeki satın alma gücünün artırılması gereğidir. Destekleme alımları politikasını sürekli yürütecek bir kurum olarak 1938 yılında Toprak Mahsulleri Ofisi kurulmuştur. Fakat bu dönemde tarımsal üretimi arttırmaya yönelik olarak daha çok iç fiyatları yükseltici doğrudan önlemlere değil, dolaylı önlemlere başvurulmuştur¹⁴. Alınabilecek dolaylı önlemlerden başlıcaları, tarımsal girdi fiyatlarının düşük tutulması ve vergilerin azaltılması olabilirdi. Çok kısa bir süre önce aşar vergisi kaldırılmış olduğu için, bu önlemlerden sadece birincisine başvurulmuştur.

Mülkiyet Yapısı:

1934-1938 yılları arasında Türkiye tarımında mülkiyet dağılımı aşırı dengesiz bir durumdaydı. Bu durum, üretimin etkinliğini de olumsuz yönde etkilemekteydi. Küçük işletmeler sahiplerinin yoksulluğu nedeniyle etkin bir biçimde işletilemiyordu. Büyük toprak sahipleri ise, en verimli toprakları ellerinde bulundurmalarına karşın, topraklarının ancak % 10, hatta % 5'ini işletmekteydiler¹⁵. Bu durumun nedeni, Türkiye'nin birçok bölgesinde sıklıkla rastlanan ve "absentee" olarak adlandırılan toprak ağalığı kurumudur¹⁶. Bu toprak sahiplerinin tarımsal üretim ile ilişkileri çok sınırlı olup, arazilerini yarıcı, ortakçı ve maraba statüsündeki topraksız ya da yeterli toprağı olmayan köylülere işletmekteydiler. Geri tek-

13 Keyder-Birtek (1983: 202).

14 Tekeli - İlkin (1983: 187).

15 Kanbolat (1963: 16).

16 Tezel (1982: 465).

nikler ve araç-gereçle sürdürülen bu üretimden elde ettikleri rantları da üretken olmayan bir biçimde kullanmaktaydılar.

Bir yandan eksik kullanılan topraklar, öte yandan yetersiz topraklar üzerinde üretimde bulunan köylü aileleri ve ilkel araç-gereçlerle çalışan ortakçılarını oluşturduğu bu yapı, sermaye birikimi için elverişli değildir. Geniş ölçüde üretim potansiyelinin atıl kalmasına yol açmaktadır.

1930'lar Türkiye'sindeki bu durum, toprak reformu gereksinimini gündeme getiriyordu. Atatürk, 1936 yılında T.B.M.M.'ni açış konuşmasında bu konuya değinerek, toprak reformu kanununun bir sonuca vardırılmasını istemiştir. Bu amaçla ilk girişim, toprak reformuna yasal yolu açmak için yapılan anayasa değişikliği olmuştur. 1937 yılında yapılan değişiklikle, 1924 Anayasası'ndaki, kamulaştırmalarda piyasa değerine göre peşin ödeme koşulu kaldırılmış, Tarım Bakanlığı bir toprak reformu tasarısı hazırlamakla görevlendirilmiştir.

Ne var ki, araya II. Dünya Savaşı'nın girmesi ile sözkonusu çalışmalar bir süre kesintiye uğradı. Tarım bakanlığınca hazırlanan tasarı, savaşın bittiği günlerde meclise getirildi.

SONUÇ

Cumhuriyetin ilk yıllarında, tarım kesiminin karşı karşıya bulunduğu sorunlar, kuşkusuz, ele aldığımız onbeş yıllık süre içinde çözümlenebilecek boyutlarda değildi. Üstelik Türkiye'yi de büyük ölçüde etkileyen dünya bunalımı yılları da bu döneme rastlamaktadır.

Örneğin, ürün fiyatlarının elverişliliği ve getirilen teşvikler ile, özellikle pazara açık bölgelerde başlayan makinalaşma ve tarıma açılan topraklardaki artış, dünya bunalımı yıllarında duraklamıştır. Yine tarım kesiminde piyasaya açılma süreci 1930'larda başlamış olmakla birlikte, asıl değişim 1945'i izleyen yıllarda ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte günümüzde bile, belirli yöreler ve belirli ürün grupları açısından kendi kendine yeterli, geçimlik tarım, yaygın üretim biçimi olarak görülmektedir.

1923-1938 yılları arasında esas olarak, önceki dönemin yeni rejimle bağdaşmayan bazı kurumlarının tasfiyesi ve yenilerinin oluşturulması gerçekleştirilmiştir. Özellikle, tarımsal destekleme politikası, kredi ve vergilendirme alanında devletçilik yıllarında oluşturulan kurumlar, yerleşmiş ve tüm Cumhuriyet dönemi boyunca kullanılmışlardır.

KAYNAKLAR

Akalin Güneri; *Tarımımızın Sosyo-Ekonomik Yapısı, Vergileme ve Gelişme*, A.Ü. SBF Yay. Ankara, 1975.

Çavdar, Tefik; "Devralınan İktisadi Miras", Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi, Cilt 4, 1983.

Gülöksüz, Yiğit, Gülöksüz Güven; "Kırsal Yapı", Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi, Cilt 5, 1983.

Hirsch Eva; "Changes in Agricultural Output per Capita of Rural Population in Turkey (1927-1960)", Economic Development and Cultural Change, July, 1966.

Kanbolat Yahya; *Türkiye Ziraatinde Bünye Değişikliği*, SBF Maliye Enstitüsü Yay. Ankara, 1963.

Kazgan Gülten; "Tarım", Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi, Cilt 9, 1983.

Keyder Çağlar; "Türk Tarımında Küçük Köylü Mülkiyetinin Tarihsel Oluşumu ve Bugünkü Yapısı", Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi, Cilt 5, 1983.

Keyder Çağlar, Birtok Faruk; "Türkiye'de Devlet-Tarım İlişkileri 1923-1950", Toplumsal Tarih Çalışmaları, Ankara, 1983.

Ökçün Gündüz; "İzmir İktisat Kongresi", Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi, Cilt 4, 1983.

Önder İzzettin; "Aşarın Kaldırılması", Toplum ve Bilim, Sayı 13, 1981.

Tekeli İlhan, İlkin Selim; *1929 Dünya Buhranında Türkiye'nin İktisadi Politika Arayışları*, ODTÜ, 2. Baskı, Ankara, 1983.

Tezel Yahya S.; *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)*, Yurt Yayınları, Ankara, 1982.

ATATÜRK DÖNEMİNDE VERGİLER VE VERGİ POLİTİKASI¹

Turan YAY²

GİRİŞ

Çalışmamızın amacı, Atatürk döneminde (1923-1938) ülkemizde uygulanan vergilerin ve vergi politikasının genel bir değerlendirilmesinden oluşmaktadır. Cumhuriyetin kuruluş yıllarında ülkemizin vergi sistemi, diğer tüm iktisadi ve toplumsal konular gibi, az gelişmiş ülkelerin tipik özelliklerini yansıtıyordu. Bu nedenle önce, Atatürk döneminin vergiler açısından değerlendirilebilmesinde bir çerçeve teşkil etmek üzere, az gelişmiş ülkelerde görülen vergi sistemi ve vergi politikalarının genel özellikleri üzerinde duracak, daha sonra asıl konumuza geçeceğiz.

I. AZGELİŞMİŞ ÜLKELERDE VERGİLEME

Gerek gelişmiş gerekse az gelişmiş ülkelerde ekonomiye devlet müdahalesinin varlık nedeni, ekonominin kendi akışına bırakıldığında yarattığı önemli bir takım iktisadi ve toplumsal sorunlardır. Söz konusu bu sorunlar, piyasanın toplumsal olarak etkin kaynak dağılımını sağlayamaması, gelir bölüşümünde adaletsizlikler yaratması, işsizlik-enflasyon gibi istikrarsızlıkları engelleyememesi ve yeterli bir iktisadi büyümeyi/kalkınmayı gerçekleştirememesidir.

1 1988-1989 Eğitim-Öğretim Yılı Yüksek Öğretim Öğrenci Eğitim Planı ve Yüksek Öğretim Kurumlarındaki Öğretim Elemanlarını Yetiştirme ve Oryantasyon Planı gereğince, 24.7.1989'da U.Ü.İ.İ.B.F.'e verilen konferans metni.

2 Yard. Doç. Dr.; U.Ü. İ.İ.B. Fak. Maliye Bölümü.

Bu önemli sorunların giderilmesinde devletin elinde kullanabileceği iktisat politikası araçlarından biri de maliye politikasıdır. İktisat politikasına yön verenler, maliye politikasının hem harcama kanadında hem de vergi kanadında yaptıkları miktar ve/veya bileşim ayarlamaları ile iktisat politikası amaçlarını gerçekleştirmeye ve böylece var olan sorunları çözmeye çalışırlar.

Az gelişmiş ülkeler için en temel iktisat politikası amacının, dengeli ve adil bir iktisadi kalkınma sağlamak olduğunu söyleyebiliriz³. Ancak az gelişmiş ülkelerin belirgin bazı yapısal özellikleri kalkınmanın kendiliğinden gerçekleştirilmesini engeller. Bu yapısal özellikleri, kişi başına reel milli gelir seviyesinin düşüklüğü, sermaye faktörünün diğer üretim faktörlerine göre kıtlığı, ekonomilerin geleneksel-modern kesim şeklinde ikili yapısı, tarım kesiminin ekonomideki ağırlığı ve öz-tüketimin önemli olması şeklinde sıralayabiliriz⁴.

Az gelişmiş ülkelerde sermaye faktörünün yetersizliği/kıtlığı, gönüllü iç-tasarruflarla giderilemediği gibi, gerekli nitelik ve seviyede dış-tasarruflarla (dış borçlanmayla) da genellikle bulunamadığından kalkınmanın önünde bir engel teşkil eder. Öte yandan ülkenin sahip olduğu kıt kaynaklar da; ekonominin ikili yapısı, özel ve toplumsal yarar veya maliyetlerdeki farklılıklar vs. şeklindeki piyasa sorunları nedeniyle kalkınmanın gerektirdiği alanlarda kullanılamaz.

İşte yeterli bir kalkınma hızının yaratılabilmesi, devlet müdahalesini gerekli kılarken, bunun gerçekleştirilmesi de diğer politikalar yanında etkin bir maliye politikasını, yani, altyapı ve öncü sanayilere yönelik kamu harcamalarını ve bunlar için gerekli geliri sağlayacak uygun bir vergi sistemi ve vergi politikasını gerektirir. Dolayısıyla vergileme, kalkınmanın finansmanının en önemli kaynağı olarak ortaya çıkmaktadır.

Çalışmamız maliye politikasının yalnızca vergiler cephesini ele aldığından, şimdi, aralarındaki önemli kurumsal ve toplumsal farklılıklarını unutmaksızın, az gelişmiş ülkelerde görülen belirgin vergi yapısı ve bu vergi yapısından hareketle kalkınmanın finansmanını sağlayacak bir vergi sistemi ya da vergi politikasının özelliklerinin neler olması gerektiği üzerinde duralım.

Bilindiği gibi, az gelişmiş ülkelerdeki vergi yapısı bu ülkelerin iktisadi-toplumsal özelliklerini yansıtır: Piyasa ve mübadele ilişkilerinin pek yaygınlaşmadığı geleneksel toplumda, vergi gelirlerinin büyük kısmı, tarım kesiminden aynı olarak alınan geleneksel- dolaysız vergilere dayanır. Ülkenin dışa açıklık derecesine bağlı olarak gümrük vergileri de önemlidir. Ekonomide piyasa/mübadele ilişkileri geliştikçe ve iç-talep büyüdükçe, geleneksel-dolaysız vergiler azalırken dolay-

3 Hicks (1965: 62).

4 Görgün (1973: 129-132), Batirel (1984: 110).

lı/tüketim vergileri önem kazanır⁵. Kalkınma ve sanayileşme arttıkça dolaysız gelir ve servet vergileri bütçe gelirlerinin en önemli kalemlerini teşkil eder⁶.

Vergi yapısının büyük kısmının tarım kesiminden toplanan geleneksel vergiler, tüketim vergileri ve dış-ticaret vergilerinden oluştuğu bir az gelişmiş ülkede, vergi politikasının en temel işlevi, kalkınma için gerekli kaynakları yaratmaktır. Söz konusu bu işlev, çeşitli vergi teşvikleri ile özel kesimdeki kaynakları istenen alanlara yönlendirmekle ya da vergi üretim düzeyinde tüketim harcamalarını kısip tasarrufları arttırarak kaynakları kamu yatırımlarına aktarmakla gerçekleştirilebilir⁷. Ancak bu işlev, henüz kalkınmanın başında olan bir ülkede vergi üretim düzeyini potansiyel üretim düzeyine çıkararak, reel tasarruf artışı yaratarak da başarılabilir⁸.

Vergi politikasının başarısı, vergi kapasitesinin tespitine ve bunun uygun bir vergi stratejisi ile toplanmasına bağlıdır. Vergi kapasitesini belirleyen başlıca etkenleri, kişi başına reel milli gelir seviyesi, gelir bölüşümünün durumu, gelirin ekonominin çeşitli kesimleri arasında dağılımı ve kurumsal özellikler şeklinde sıralayabiliriz.

Az gelişmiş ülkelerde kalkınma için gerekli kaynakları yaratacak kesim, gayri safi milli hasulanın yarısından fazlasını sağlayan tarım kesimidir. Bir yandan kalkınma için gerekli kaynak ve emek arzını oluşturmak, diğer yandan da sanayi mallarına talep yaratmak için, "itici motor" kesim olan tarım, vergileme açısından en önemli kesim görünümündedir⁹.

Yine vergileme açısından, toplumsal sınıfların politik güçleri ve meclisteki temsil edilme oranları da (özellikle vergi türleri ve vergi yükü dağılımında) en önemli bir sosyopolitik etken olarak karşımıza çıkmaktadır.

Az gelişmiş ülkelerde iyi bir vergi politikasının taşınması gereken özellikleri şöyle sıralayabiliriz¹⁰:

- Adalet: Her ne kadar az gelişmiş ülkelerde kamu harcamaları ve vergi politikası birlikte düşünüldüğünde, adalet amacı ile kalkınma amacının çelişmeyebileceğini öne süren iktisatçılar varsa da¹¹, iyi bir vergi politikası kalkınmanın refah yönünü gözardı etmemelidir. Bu anlamda, özel tüketim harcamalarını kısımaya yönelik tedbirler öncelikle yüksek gelir gruplarına uygulanmalı; geliri geçimlik seviyenin altında olan nüfusun muaf tutulduğu bir dolaysız vergi sistemi uygulanmalıdır. Mali amaçla konulan ya da arttırılan dolaylı vergiler, daha çok lüks ya da yarı-lüks

5 Çeşitli vergilerin kalkınmanın finansmanındaki etkinliği için bkz. Hicks (1965: 70-107) ve Prest (1968: 27-79).

6 Az gelişmiş ve gelişmiş ülkelerin vergi yapılarının karşılaştırılması için bkz. Eshag (1985: 94-95), Korkmaz (1982: 52).

7 Görgün (1973: 184-185).

8 Önder (1981: 67).

9 Önder (1981: 67), Akalın (1975: 13).

10 Eshag (1985: 100-103).

11 Bulutoğlu (1962: 52-55).

mallar üzerinde yoğunlaşmalıdır. Açıktır ki, toplam vergi gelirleri içinde düşük gelirlielerin ödediği pay ne kadar az olursa veri bir üretim artış oranına karşılık gelen iktisadi refah indeksi o kadar yüksek olacaktır.

- Üretimi Teşvik: Çeşitli vergi tedbirlerinin üretim üzerindeki etkilerinin dikkate alınması gerekir. Maddi teşvikler, toplumsal kalkınma aşamalarında üreticilerin gayretlerini arttırmak için gereklidir. Ancak bu, her zaman üretim gayreti ile maddi teşvik arasında pozitif bir ilişki vardır; vergi oranı artarsa üretim çabası azalır anlamına gelmez. Bazı durumlarda vergiler dolayısıyla kişilerin gelirlerindeki artış, ikame etkisi dediğimiz daha az çalışmaya yol açarken, bazı durumlarda da, gelir ya da transformasyon etkisi dediğimiz, daha fazla çalışmaya (üretim) neden olur¹². Söz konusu bu etkilerden hangisinin ortaya çıkacağı vergi oranları kadar vergilerin türlerine de bağlıdır. Burada özellikle arazinin potansiyel hasılası üzerine konacak bir arazi vergisinin önemini özellikle vurgulayabiliriz.
- Vergi Sisteminin Basitliği: Az gelişmiş ülkelerde en önemli sorunlardan biri de, iyi bir vergi idaresinin olmamasıdır. Bu nedenle iyi bir vergi idaresi için, vergi kanunları, verginin tarh-tahakkuk-tahsil işlemlerini, yükümlülükleri hem mükellef hem de vergi memuru tarafından kolayca anlaşılır ve yorum farklılıklarına yol açmaz şekilde düzenlenmelidir¹³.
- Vergi Gelirinde Büyüme: Ekonomide yatırımların artış oranının özel tüketimden daha hızlı olması için vergi gelirlerinin gelir-elastikiyetinin yüksek olması gerekir. Gelir elastikiyeti yüksek bir vergi geliri sağlamanın üç yolu vardır: İlki, marjinal vergi oranının ortalama vergi oranını aştığı, artan oranlı dolaysız bir vergi sistemi uygulamaktır. Bu dolaysız vergi gelirlerinin özel gelirlerden daha hızlı artmasına neden olacaktır. Ancak yüksek marjinal vergi oranı, dik bir artan oranlılık, vergi kaçakçılığını teşvik ederek vergi gelirini olumsuz şekilde etkileyebilir. Ayrıca milli gelirin artması ile birlikte yeni vergiler çıkarılarak ilave vergi kaynakları yaratılabileceği gibi, dolaysız ya da dolaylı vergi oranları artırılarak da gelir artışına göre daha fazla vergi gelirleri artışı sağlanabilir¹⁴.
- Gelirin İstikrarı: Toplam vergi geliri olabildiğince istikrarlı olmalı ve kısa dönemli dalgalanmalara maruz kalmamalıdır. Aksi takdirde, vergi gelirlerindeki dalgalanmanın yarattığı belirsizlik, kamu yatırımlarının planlamasını oldukça zorlaştırır. Vergi gelirlerinde istikrar sağlamanın

12 Önder (1988: 117).

13 Hicks (1965: 66).

14 Eshag (1985: 103).

bir yolu, vergi kaynaklarını farklılaştırmaktır. Ancak üretim ya da ihracatı az sayıda temel mallara dayanan ve vergi gelirlerinin büyük kısmı bu mal ya da faaliyet üzerinden sağlanan ülkelerde, vergi gelirlerinin farklılaştırılması büyük tepkilere ve vergi gelirlerinde düşmelere yol açar¹⁵.

II. 1923-1938 DÖNEMİNDE TÜRK VERGİ SİSTEMİ VE VERGİ POLİTİKASI

Atatürk dönemini biz de geleneksel sınıflamaya bağlı kalarak 1923-1929 liberal dönem, 1930-1938 devletçilik dönemi olarak iki bölümde ele alacağız. Ancak ilk dönemin, gönüllü bir liberalizmden ziyade koşulların zorladığı bir liberalizm dönemi olarak değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Ele aldığımız tüm dönem boyunca Cumhuriyet hükümetlerinin temel iktisat politikası amacının iktisadi kalkınmayı hızlandırmak olduğunu, ancak bu amacın "sağlam para, denk bütçe" politikası ile gerçekleştirilmeye çalışıldığını söyleyebiliriz. Ödemeler bilançosunu denkleştirmek, kredi ihtiyacının giderilmesi ve bankacılık sisteminin yabancıların egemenliğinden kurtarılması için ulusal bankaların kurulması, "şimendifer siyaseti" gibi millileştirme/altyapı yatırımları da önemli politika amaçlarındandır¹⁶.

Ancak özellikle ilk dönemde, iktisat politikası amaçlarını gerçekleştirmek için gerekli araçlardan hükümet tamamiyle yoksundur: Devletin elinde düzenli bir maliye teşkilatı yoktur; para politikasını yönlendirecek merkez bankası yoktur, bankacılık sistemine yabancılar hakimdir. Lozan Antlaşması gereğince dış-ticarette korumacı bir politika uygulanmamaktadır. Böylece Cumhuriyet'in kuruluşunun ilk beş altı yılında Türkiye ekonomisinin, dış konjonktürden kolayca etkilenebilecek hassas bir yapıya sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Nitekim 1929 Dünya Bunalımı, Türk ekonomisine bir kambiyo buhranı şeklinde yansımış, uluslararası tarım ürünleri fiyatlarındaki büyük düşüşler tüm ekonomiyi, özellikle piyasaya açılmış tarım kesimini olumsuz etkilemiştir. Dünya Bunalımı ile birlikte Türkiye, rastgele/özel kesim aracılığıyla kalkınma stratejisinden, planlı ve devletçi bir kalkınma stratejisine geçmiştir.

Konumuz açısından 1920'li yılların en önemli olayı Aşar Vergisi'nin kaldırılması, 1930'lu yılların ise, Dünya Bunalımı ve uygulamaya konulan sanayi planının vergi sistemimize etkileridir. Önce Osmanlı Devletinden devraldığımız vergileri ve bunların ele aldığımız dönemde geçirdiği değişimleri ele alacağız; sonra ise bu iki nokta ve genel olarak vergi politikasının değerlendirilmesini yapacağız.

15 Eshag (1985: 103).

16 Yay (1989).

A) Osmanlı Devleti'nden Devralınan Mali Sistem

Osmanlı Devleti, bir "vergi devleti" değil, "fütühat" devleti idi. Osmanlı devlet sisteminin kendini yeniden üretmesi savaşlara ve fetihlere dayandırılmıştı. Bu nedenle, devletin mali sistemi ile siyasî, askerî ve idarî sistemi arasında sıkı bir ilişki ve uyum vardır¹⁷. İşte özellikle mali sistemle askeri sistem arasındaki uyum ve bu uyumun bozulması, Osmanlı devletinde iki ayrı mali sistemin oluşmasına neden olmuştur: *aynî-bölgeci* olarak nitelendirebileceğimiz ilk (klasik) malî sistem, 17. yüzyılın sonuna kadar etkin bir şekilde işlemiş, 18. yüzyıl boyunca sürekli bir bunalımı yaşamış ve Tanzimat'la birlikte giderek etkisini yitirmiştir. *Nakdî-merkeziyetçi* olarak nitelendirebileceğimiz ikinci sistemse, Tanzimattan Cumhuriyet Devletinin kuruluşuna kadar olan dönemde sürdürülmüş ve bu dönemde eski kurumların yerine batının malî kurumları konmaya çalışılmıştır¹⁸.

Klasik dönemde Osmanlı malî sistemi, padişah hazinesi, merkezi hazine ve timar alanlarından oluşan bir sacayağını andırıyordu. Sacayağının birinci ayağı, *ceb-i humayun* ya da *iç hazine* de denilen padişahların özel hazinesiydi. Padişahlar şahsî harcamalarını, bazı özel kaynakların toplandığı bu hazineden karşılardı. *Hazine-î Amire* de denilen devlet hazinesine, yalnızca *havas-ı hümayun* adı verilen yerlerden gelen gelirlerle cizye hasılatı ve bazı yıllarda avarız gelirleri konulurdu. Bu gelirler büyük ölçüde Kapıkulu Ocakları denilen merkezdeki ordunun maaş ve diğer giderlerine harcanırdı. Has, timar ve zeamet adı verilen dirliklere ayrılmış bölgelerden (çok az bir kısmı hariç) ise hazineye bir vergi hasılatı aktarılmaz; bu vergi hasılatı, vergi tahsil ve kullanma yetkisine sahip asker ve memurlara birer maaş şeklinde tahsis olunurdu. Timar sahipleri elde ettikleri vergi gelirlerinin bir kısmı ile, "timarlı sipahi" denilen askerleri besleme ve yetiştirmeyle yükümlüydüler¹⁹.

Böylece bu sistemde hem vergiler toplanmakta, hem asker yetiştirilmekte, hem de merkezî hazineden memurlara bir nakdî ödemede bulunulmamakta; büyük ölçüde aynı ödemelerden oluşan vergi hasılatının merkeze getirilerek nakde çevrilmesine gerek kalmamaktaydı²⁰.

Ancak bir yandan 17. yüzyılın sonlarından itibaren Batı Avrupa ve Akdeniz ülkelerini saran enflasyonun Osmanlı Devleti'ni de etkisi altına alması, nüfus artışı, ticaret yollarındaki değişimler gibi etkenler, diğer yanda, Avrupa ülkelerinin ordularının daha organize ve yeni silahlarla donatılmış bir vaziyette Osmanlı ordusunun karşısına çıkması ve savaşların uzun yıllar sürmesi, Osmanlı devleti-

17 Cezar (1987: 28).

18 FUDNOT TEKST

19 Cezar (1985: 924-925).

20 Cezar (1987).

nin askeri, iktisadi, mali, her türlü kurumsal yapısını olumsuz bir şekilde etkilemiştir.

Ayrıntıya girmeden diyebiliriz ki, 18. yüzyılda merkezi devlet bütçesi çoklu bütçe sistemine dönüşmüşse de tanzimatla birlikte tekrar tek merkezi bütçe sistemine dönmüş; tımar sistemi kaldırılarak gelirlerin daha büyük bölümü mümkün olduğu kadar nakdi olarak merkezi bütçeye aktarılmaya ve vergi gelirleri iltizam ya da maaşlı devlet memurlarınca toplanmaya çalışılmıştır. Hemen tüm vergiler, yeniden düzenlenmiştir²¹.

Osmanlı Devleti'nden vergi sistemi, İslam hukuku kurallarına dayandırılan *şer'i vergiler* (zekat, aşar, haraç, cizye, gümrük ve maden resimleri), padişahların buyruklarıyla konulan *örfi vergiler* (adi vergiler), savaş gibi olağanüstü durumlarda alınan *tekalif-i divaniye* (avarız) vergilerinden ve ayrıcalıklı eyaletlerin verdikleri maktu vergilerden oluşuyordu²².

Osmanlı Devleti'nin son yıllardaki vergi yapısını yansıtmak üzere, belli başlı vergilerin genel bütçe gelirleri içindeki payına baktığımızda, aşar vergisinin % 25-31, ağnam vergisinin % 11-7, arazi ve musakkafat vergisinin % 15-10, değiştiğini görüyoruz. Söz konusu bu beş gelir kaynağından tahsil edilen gelirler, genel bütçe gelirlerinin % 65'i ile % 76'sını teşkil ederken, 1913'de % 58.2'i kadar olmuştur. 1913 yılından önce, devlet gelirlerinin yarısından fazlası dolaysız vergilerden (aşar, ağnam, bina ve arazi vergileri, temettü vergisi ve madenler rüşumu) sağlanırken, bu oran giderek düşmüş ve 1913'de % 44.4 olmuştur. Dolaylı vergilerin payı ise, 1887 yılında % 17.5 iken 1911'de % 22.5'e yükselmiş, 1913 yılında % 20.9 olmuştur²³.

Bu vergi yapısında, dolaysız ya da dolaylı belli başlı vergilerin (temettü vergisi hariç) yükü, ekonominin yapısı gereği tarım kesimi üzerindeydi. Yapılan bir hesaplama göre, milli gelirden aldığı payı % 50'nin altında olan kırsal kesimin üzerine düşen vergi yükü % 87 idi.

B) 1923-1929 Döneminde Vergiler

Cumhuriyet hükümeti, 1923 İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlara da²⁴ uygun olarak, Osmanlı Devleti'nden devraldığı vergileri 1925 yılından itibaren bir vergi reformuna tabi tutmuştur.

Söz konusu bu reformu, 17.2.1925 tarihinde ve 522 sayılı kanunla Aşar Vergisi'nin kaldırılması ve bunun yarattığı sorunlar oluşturmaktadır: Vergi gelirlerinin % 30'una yakın bir kısmını sağlayan aşar vergisinin kaldırılması, önemli bir vergi geliri açığı yaratmıştır. Bu gelir açığını gidermek için tarım kesiminde

21 Bkz. Cezar (1985), (1987); Shaw (1985); Pelin (1945: 297-305).

22 Duru, Turan, Öngeoğlu (1982: 27); Pelin (1945: 292-297), Özyüksel (1985).

23 Duru, Turan, Öngeoğlu (1982: 32-34).

24 Varcan (1983: 28-31).

bir takım düzenlemeler yapılırken, hem bu nedenle, hem de tanzimattan beri yapılmaya çalışılan vergi yükünü tarım-dışı (sanayi, ticaret ya da kentli) kesime aktarmak amacıyla da tarım-dışı kesime yönelik düzenlemelere gidilmiştir.

Öncelikle *tarım kesiminde*, aşarın yerine geçmek üzere, toprak mahsullerinin demiryolu veya denizyolu ile pazarlanan kısmı üzerinden bir vasıtalı vergi alınması öngörülmüştür. Ayrıca ağnam vergisinin önce miktarı arttırılmış, ardından Sayım Vergisi adı altında yeniden düzenlenmiştir. Arazi ve Bina (Musakka-fat) Vergilerinin de tahrir değerleri yükseltilmiştir.

Tarım-dışı kesimde ise, dolaysız vergilerle ilgili olarak, 1926'da Temettü Vergisi kaldırılarak yerine *Kazanç Vergisi* konmuştur. Bu verginin konusunu ticaret ve sanayle uğraşan gerçek ve tüzel kişilerin geliri oluştururken, vergi yükümlüleri beyannameye tabi ve beyannameye tabi olmayan yükümlüler şeklinde sınıflanıyordu. Muhasebe kayıtlarının iyi tutulmamasının yarattığı sorunlar nedeniyle bu kanunda değişiklikler yapılmış; beyannameli yükümlüler sadece şirketleri kapsayacak şekilde daraltılmıştır. Yine 1926'da servet transferlerinin vergilendirilmesi amacıyla Veraset ve İntikal Vergisi konmuştur.

Türkiye'de ilk dolaylı/tüketim vergisi, 1926'da konulan *Umumi İstihlak Vergisi*'dir. Çok sayıda malların satışı ile banka ve sigorta işlemlerinden % 2.5 oranında alınan vergi yayılı muamele vergisi niteliğindedir. Günümüzdeki katma değer vergisinin bir ilk uygulaması olan bu vergi, tıpkı kazanç vergisi gibi, Türkiye'nin az gelişmiş yapısına uygun olmadığından ancak bir yıl uygulanabilmiş, 1927'de kaldırılarak yerine *Muamele Vergisi* konmuştur. Muamele vergisi, genel satış işlemlerini değil, sadece imalatı vergilendiren toplu nitelikte bir vergiydi. Verginin konusu, motor gücünden yararlanan sanayi işletmelerle banka ve sigortacılık faaliyetleri idi. 1926'da umumi istihlak vergisini tamamlamak üzere *Eğlence ve Hususi İstihlak Vergisi* konmuşsa da bu vergi 1934'de kaldırılmıştır.

Türkiye, Lozan Antlaşması gereği, 1929'a kadar eski 1916 gümrük tarifesi ni uygulamış, ancak ilkin bu yıl yeni tarife uygulayabilmiştir. Bu nedenle, 1925-1928 arasında bu verginin vergi hasılatı içindeki oranı giderek düşmüştür²⁵.

C) 1930-1938 Döneminde Vergiler

Bu dönemin iki önemli olayı, 1929 Dünya Bunalımı ve 1933 Sanayi Planı, şüphesiz dönemin vergi yapısının ve vergi politikasının temel belirleyicisi olmuştur.

Dünya bunalımının etkisi, dünya tarımsal ürünler fiyatlarının düşmesi şeklinde en çok tarım kesiminde görülmüş; yaşanan deflasyon, gayri safi milli hasıladada düşme bütçe gelirlerinde de düşümlere neden olmuştur. Tarım kesimi-

nin kötü duruma düşmesi nedeniyle, bütçe gelirlerindeki azalma kentli nüfus üzerine konulan vergilerle giderilmeye çalışılmıştır.

Bu dönemde özellikle hizmetli (bordro) vergileri ön plana çıkmıştır: 1931'de sadece ücretli ve maaşlıları kapsayan geçici olarak *İktisadi Buhran Vergisi* konmuş; ancak buhranın etkilerinin sürmesi ve adalet amacı nedeniyle 1932'de vergiye zam yapılırken, 1934'de verginin kapsamı, kazanç vergisi mükelleflerini de içerecek şekilde genişletilmiştir.

Bu vergiye ek olarak yine hizmetlilere yönelik olarak, 1932'de *Muvazene Vergisi*, 1936'da ise *Hava Kuvvetlerine Yardım Vergisi* konmuştur.

Kazanç Vergisi 1934'de yeniden düzenlenmiştir: Buna göre stopaj usulü yaygınlaştırılmış ve bütün hizmetliler, müteahhitler ve serbest meslek erbabına yapılan ödemeler, ödeme sırasında vergilendirilmiştir. Vergi oranlarında önemli bir değişiklik yapamayan bu vergiye 1935'de ek bir kanunla asgari mükellefiyet esası getirilmiş; böylece beyanname-sizler aleyhine olan adaletsizlik giderilmeye çalışılmıştır.

Bütçe gelirlerinde önemli düşmeler görülen 1931'de Muamele Vergisinde de önemli değişiklikler yapılmıştır: Motor gücüne bakılmaksızın sanayi kuruluşlarının onbin liralık cironun üstündeki muameleleri vergiye tabi tutuluyor, beş beygire kadar motor gücüne sahip küçük kuruluşlar muaf tutuluyordu. Ancak gelir sıkıntısı nedeniyle, 1934'de motorgücü kullanıp kullanmadığına bakılmaksızın bütün muameleleri vergiye tabi tutulmuştur.

1930'lu yıllarda tarım kesiminin kötü durumu nedeniyle Hayvanlar Vergisi (ağnam)'nde ilkin 1931'de bir indirime gidilmiş, 1936'da ise % 20-50'ye varan bir indirim yapılmıştır. Yine 1931'de Musakkafat vergisinin yarattığı sorunları gidermek üzere Bina Vergisi ve Arazi Vergisi Kanunları çıkarılmış, Veraset ve İntikal Vergisinde de değişiklikler yapılmıştır²⁶.

Bu dönemde ayrıca bazı (şeker, akaryakıt, elektrik, bina, kibrit gibi) malların üzerine de özel tüketim vergileri konmuştur.

III. DEĞERLENDİRME

Atatürk döneminde, Osmanlı Devleti'nden devralınan vergi sisteminde önemli değişiklikler yapılmışsa da, vergi sistemimiz az gelişmiş ülkelerin tipik özelliklerini yansıtmış ve kalkınma amacına uygun bir yapıya dönüştürülemez. Cumhuriyet hükümetinin köylü toprak sahibi kesimin desteğini sağlamak gibi kısa dönemli bir politik kararı sonucu aşar vergisinin kaldırılması ve buna dünya bunalımının olumsuz etkilerinin eklenmesi potansiyel kalkınma hızına ulaşılmasını engellemiştir.

Kalkınma hamlesine girişen bir ülkede, milli gelirin büyük kısmının yaratıldığı tarım kesimi, kalkınma için gerekli bir fon (tasarruf) ve işgücü kaynağı durumundadır. Dolayısıyla aşar gibi bir verginin kaldırılmasından ziyade, uygulamadan doğan sorunların giderilerek potansiyel hasıla üzerine salınan bir arazi vergisine dönüştürülmesi çok daha yararlı olabilirdi²⁷. Ancak 1930'lu deflasyonist yıllarında (kısa dönemde) başarı şansı da oldukça düşüktü.

Ele aldığımız dönemde vergi yapısının gelişimi ve 1929 Dünya Bunalımının bunun üzerindeki etkisi konusunda şunlar söylenebilir:

1925-29 döneminde cari fiyatlarla GSMH % 35.7 artarken, bütçe gelirleri % 31.5 artmıştır. Bu dönemde bütçe gelirlerinin yaklaşık % 83'ü vergi gelirlerinden oluşuyordu. Dönem içinde vergi yükünün % 9 civarında olduğunu, bunun 1927-28 kuraklık yıllarında milli gelirin düşmesiyle % 11'e çıktığını görüyoruz. Vergi idaresindeki aksaklıklar ve vergi sisteminin her geliri kapsayamamasından dolayı vergilerin gelir esnekliği de oldukça düşük kalmıştır. 1926 yılında konulan Kazanç Vergisi ile Umumi İstihlak Vergisi, ülkenin gelişmişlik düzeyine uygun olmadığından daha basitleştirilmiştir.

Dünya bunalımının vergi sistemimiz üzerindeki ilk etkisi, vergi yükünün % 13'lere çıkması şeklinde olmuştur. Bunun nedeni, bir yünden GSMH düşerken, devletin azalan vergi gelirlerini telafi için yeni vergiler koyması, bir yandan da vergilerin gelir esnekliğinin düşük olmasıdır. Gerçekten de, 1929-33 döneminde cari fiyatlarla GSMH % 44.9 oranında düşerken, genel bütçe gelirleri % 10 oranında düşmüş; canlanmanın görüldüğü 1935-38 döneminde GSMH % 44.7 artarken, bütçe gelirleri sadece % 31.4 oranında artmıştır. 1933 yılında verginin gelir esnekliğinin bir miktar yüksek oluşu, bu yıl da vergi gelirlerindeki düşüşün çok daha fazla olmasından kaynaklanmaktadır. 1930-38 döneminde bütçe gelirleri içinde vergilerin payı düşerken, sanayi planının etkisiyle, tekel gelirlerinin önemli kısmını oluşturduğu vergi dışı gelirlerle, iç borçlanma ve kredilerden oluşan özel gelir ve fonlar artmıştır.

Dünya bunalımı vergi yapısında da değişikliklere yol açmıştır: Aşar vergisi kaldırılmadan önce gelir üzerinden alınan vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki payı % 35'in üzerindeyken, bu vergi kaldırıldıktan sonra % 8'lere düşmüştür. Ancak bunalım sırasında özellikle işçi ve memurlar üzerine konulan vergiler ve vergi oranlarındaki yükseltmeler bu oranı % 31'e kadar çıkarmıştır. Artan oranlı yaygın ve etkin bir gelir vergisinin olmayışı, vergilerin gelir esnekliğini olumsuz etkilemiştir.

Servet vergileri, özellikle ağnam vergisini de içerdiğinden, aşarın kaldırılmasından sonra vergi gelirlerinin % 17-18'ini sağlamış; ancak buhran nedeniyle köylünün gelir seviyesinde düşmeler nedeniyle bu vergiler ödenemez hale gelmiş

27 Aşar'la ilgili tartışmalar için bkz., Önder (1981), (1988); Palamut (1982), Akalın (1975), Tezel (1982: 396).

ve 1930'ların ikinci yarısında oranlarındaki indirimlerle birlikte bu oranı % 10'un altına düşmüştür.

Vergi gelirlerinin % 60-70'i dış ticaret ve tüketim vergilerinden sağlanmıştır. Dolaylı vergilerin bu yüksek oranı nedeniyle vergi gelirlerinde istikrarsızlıklara yol açmıştır.

Atatürk döneminde vergi yükü büyük ölçüde kentli işçi ve memur gibi sabit gelirlili kişilerin üzerinde kalmıştır. Tarım kesiminin vergi yükü belirgin şekilde düşmüştür; bu kesim asıl tarım ürünleri fiyatlarının düşmesinden zarar görmüştür. Sanayi kesiminde vergilerin büyük kısmı kamu iktisadi kuruluşlarınca ödendiğinden özel sanayi kesiminin vergi yükünün de oldukça düşük kaldığını söyleyebiliriz²⁸.

GENEL BÜTÇE GELİRLERİ				VERGİ GELİRLERİNİN DAĞILIMI					
TAHSİLATI (%)									
Yıl	Vergi		Özel Gelir ve Fonlar	Vergi Yükü	Vergilerin Gelir		Servet	Tüketim	Dış Ticaret
	Gelirleri	Dışı Gelirler			Esnekliği	Gelir			
1923	86	12	2	10.0	-	36.8	11.7	24.9	26.7
1924	83	14	3	9.5	0.8	38.2	9.1	27.6	25.1
1925	81	16	3	9.0	0.7	14.8	17.1	36.7	31.4
1926	83	14	3	9.0	1.0	9.4	18.7	48.6	23.4
1927	81	16	3	11.1	-	9.9	15.7	56.2	18.3
1928	82	14	4	11.0	0.9	8.9	14.4	54.4	22.4
1929	82	14	4	8.8	-	8.1	16.7	47.9	27.3
1930	75	12	13	10.4	0.3	8.6	17.5	36.9	27.1
1931	76	11	13	10.1	1.2	13.0	16.9	36.1	34.0
1932	76	8	16	13.9	-	22.3	14.2	36.7	26.8
1933	78	6	16	13.7	7.7	22.2	14.2	35.8	27.8
1934	60	19	21	11.8	-	27.4	16.1	26.3	30.2
1935	58	17	25	11.8	1.0	28.5	15.6	24.9	31.0
1936	67	25	-	10.8	-	31.0	8.1	27.6	32.7
1937	63	17	20	9.0	3.1	17.1	10.8	30.5	41.6
1938	83	17	20	10.7	5.0	31.5	8.1	28.7	31.7
1939	50	16	34	9.5	0.4	35.7	8.6	32.6	23.1

Kaynak: Korkmaz (1982), Varcan (1987: 42-44 ve 60-62).

KAYNAKLAR

Akalın, G.; *Tarımımızın Sosyo-Ekonomik Yapısı, Vergileme ve Gelişme*, A.Ü. S.B.F. Yay., Ankara, 1975.

Batırel, Ö.F.; *Maliye Politikası ve Gelişmekte Olan Ülkeler*, Okan Yayıncılık, İstanbul, 1984.

28 Blz., Tezel (1982: 393), Tekeli - İkin (1982: 50).

- Bulutoğlu, K.; *Vergi Politikası*, İ.Ü. İktisat Fak. Yayını, İstanbul, 1962.
- Bulutoğlu, K.; *Türk Vergi Sistemi*, Cilt I, 6. Baskı, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1978.
- Cezar, Y.; "Tanzimata Doğru Osmanlı Maliyesi", *Tanzimattan Cumhuriyete Türkiye Ansiklopedisi*, Cilt 4, 1985, s. 924-933.
- Cezar, Y.; *Osmanlı Maliyesinde Bunalım ve Değişim Dönemi*, Alan Yayıncılık, İstanbul, 1987.
- Duru, C., Turan, K. ve Öngeoğlu, A.; *Atatürk Dönemi Maliye Politikası*, 1. Kitap, Ankara, 1982.
- Eshag, E.; *Fiscal and Monetary Policies and Problems in Developing Countries*, Cambridge Un. Press, London, 1985.
- Görgün, S.; *Maliye Politikası*, İ.Ü. İktisat Fak., İstanbul, 1973.
- Hicks, U.K.; *Development Finance, Planing and Control*, Oxford, Clarendon Press, 1965.
- Korkmaz, İ.; *Vergi Yapısı ve Gelişimi*, İ.Ü. İktisat Fak. Yayını, İstanbul, 1982.
- Önder, İ.; "Kamunun Fon Oluşturma Görevi", *İktisat Dergisi*, Sayı: 205, 1981, s. 66-72.
- Önder, İ.; "Cumhuriyet Döneminde Tarım Kesimine Uygulanan Vergi Politikası", Ş. Pamuk, Z. Toprak, *Türkiye'de Tarımsal Yapılar*, Yurt Yayınları, 1988, s. 113-133.
- Özyüksel, M.; "İmparatorluk ve Cumhuriyet Dönemlerinde Gelir, Gider ve Servet Vergileri", *U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Nisan, VI (I), 1985, s. 51-68.
- Palamut, M.E.; *Tarım ve Vergileme*, Uludağ Üniv. Yayını, Bursa, 1982.
- Pelin, İ.F.; *Finans İlmî ve Finansal Kanunlar*, Birinci Kitap, Üçüncü Baskı, İsmail Akgün Matbaası, İstanbul, 1945.
- Prest, A.R.; *Public Finance in Underdeveloped Countries*, Weidenfeld and Nicolson, London, 1968.
- Shaw, S.; "Tanzimattan Sonra Osmanlı Vergi Sistemi", *Tanzimattan Cumhuriyette Türkiye Ansiklopedisi*, Cilt 4, 1985, s. 934-946.
- Tekeli, İ. ve İlkin, S.; *1929 Dünya Buhranında Türkiye'nin İktisadi Politika Arayışları*, ODTÜ, Ankara, 1977.
- Tekeli, İ. ve İlkin, S.; *Uygulamaya Geçerken Türkiye'de Devletçiliğin Oluşumu*, ODTÜ, Ankara, 1982.
- Tezel, Y.S.; *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)*, Yurt Yayınları, Ankara, 1982.
- Varcan, N.; *Türkiye'de Vergi Politikalarının Oluşumu (Cumhuriyet Dönemi)*, Anadolu Üniv. Yayını, Eskişehir, 1987.
- Yay, T.; "1930'lar Türkiye'sinde İktisat Politikası Tartışmaları", *İktisat Dergisi*'nde yayınlanacak.

41. GENEL KURULDA SOSYAL SİGORTALAR KURUMU (SSK)

Yusuf ALPER¹

En büyük sosyal sigortalar kuruluşumuz olan SSK ve diğer sosyal güvenlik müesseselerimiz, değişik vesilelerle sık sık kamuoyunun gündemine gelmekte ve yoğun tartışmaların odak noktası olmaktadır. 4.6.1986 tarih ve 3300 kanun gereği, üç yılda bir toplanması gereken SSK genel kurulu, 27-29 Haziran 1988 tarihlerinde toplanarak, 1985 yılından itibaren geçen üç yıllık süredeki kurum faaliyetlerini değerlendirmiştir. Yine aynı genel kurulda, 1988 yılını takip eden üç yıllık süredeki kurum çalışma programının da temel esasları belirlenmiştir. Genel kurul toplantısı, SSK ile ilgili tartışmaları tekrar gündeme getirmiş, kamuoyunda ilgili tarafların değişik konulardaki görüşlerini dile getirmesine vesile olmuştur.

SSK genel kurulu yalnızca bir DANIŞMA kurulu mahiyetindedir. Nitekim, genel kurulun faaliyetlerinin odak noktasını, tarafların görüşlerini bildirmesi ve istişari kararlar alması oluşturmaktadır. Bu bakımdan genel kurulun en önemli fonksiyonu, kurumun faaliyetleri ile ilgili tarafların görüşlerini bildirdiği ve alınacak kararları yönlendirebildiği demokratik bir platform olarak çalışmasıdır. Hükümet, işçi, işveren, üniversite ve pasif sigortalı temsilcilerinden teşekkül eden SSK genel kurulunda taraflar, gelecekle ilgili beklentilerini de dile getirme imkânı bulmaktadırlar.

Bu çalışmada, SSK'nın 41. Genel Kurul toplantısında taraflar ve Genel Kurul komisyonlarınca dile getirilen görüşler ana hatları ile özetlenmeye ve yakın gelecekte SSK'nın gündemini teşkil edecek konular belirlenmeye çalışılacaktır. Bu tesbitlerden hareketle 1990'lar Türkiyesinde, SSK ve genel olarak Türk sosyal güvenlik sistemi ile ilgili bazı değerlendirmeler yapılacaktır.

1 Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü Öğretim Üyesi.

A. Genel Kurul Çalışma Raporu

SSK Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan ve 41. genel kurula sunulan 1987 yılı çalışma raporu, kurumun faaliyetleri ile ilgili olarak aşağıdaki özet bilgileri ihtiva etmektedir:

- 41. 3 milyar TL. si sigorta tesisleri, 102 milyar TL. si ise sağlık tesisleri genel yönetim giderleri olmak üzere, 1987 yılı kurum personel giderleri ve işletme giderleri 143.3 milyar TL. ye ulaşmıştır.
- 1987 yılı toplam gelirleri 1986 yılına göre % 100 lük bir artışla 2 trilyon 28 milyar TL. ya ulaşmıştır. En önemli gelir kaynağını oluşturan primlerin tahsilatında ise 1986 yılına göre % 1 lik bir iyileşme görülmüş ve % 84.79 a yükselmiştir.
- Kurumun 1987 yılı giderleri, 943 milyar TL. si sosyal sigorta giderleri olmak üzere 1 trilyon 214 milyar TL. ye ulaşmıştır. 1987 yılı gelir-gider farkından ortaya çıkan 814.3 milyar TL. lik fazlalık matematik karşılıklara ilâve edilmiştir.
- Plasmalar, 1986 yılına göre % 100.8 artarak 1 trilyon 52 milyar TL. ye ulaşmış, bu miktarın % 63.57 si milli bankalarda, % 15.36 sı tahvil olarak, kalanı ise bono, konut kredisi ve diğer şekillerde değerlendirilmiştir.
- Kurum, 506 Sayılı Kanun kapsamında bulunan 1.222.978 işyerinin 387.452 sinden bildirge almış olup, bildirge alma oranı % 32 olarak gerçekleşmiştir.
- SSK, 813.704 ü kamu, 2.065.221 i özel sektörde olmak üzere toplam 2.878.925 sigortalıyı kapsamına almıştır. Bu arada özel sektördeki sigortalı sayısı 1986 yılına göre % 3.3 artarken, kamu kesimindeki sigortalıların sayısının % 0.2 oranında azalması dikkat çekici bir gelişme olmuştur.
- İşkazaları ve meslek hastalıkları sigortası kolu için ortalama olarak % 2.5 oranında prim tahsil edildiği halde, bu sigorta kolunun kuruma maliyetinin % 093 olması dolayısı ile bir fazlalık ortaya çıkmıştır. Aynı şekilde hastalık ve analık sigorta kolları da 1986 yılına göre gelir fazlalığı vermiştir.
- Uzun vadeli yaşlılık, malullük ve ölüm sigortalarından aylık almakta olanların sayısı 1986 yılına göre % 9 artarken, bu sigorta kollarının harcamalarındaki artış % 68 olarak gerçekleşmiştir.
- Kurumun 1987 yılı prim alacakları, 85 milyar TL.si kamu, 142 milyar TL.si özel sektöre ait olmak üzere 228 milyar TL.ye ulaşmıştır.
- Kurum, prim alacakları dışında devletten 306.4 milyar TL.lik alacağa sahiptir. Bu miktarın 90 milyar TL. si hazine adına emekli dul ve yetimlere yapılan ödemeleri, 11 milyar TL.si KİT lerden prim alacakları dışındaki kamu alacaklarını, 61 milyar TL.si ise tahkim ve tecil alacaklarını oluşturmaktadır.

SSK, 1987 yılı yukarıda yorumsuz olarak verilen rakamlarla tamamlamıştır. Söz konusu değerler, özellikle mali açıdan kurumu devamlı olarak kamuoyunun gündeminde tutacak büyüklüktedir.

B. İşveren Kesiminin Görüşleri

Sosyal sigortalar genel kuruluna katılan işveren kesimi, SSK ve genel olarak sosyal güvenlik sistemi ile ilgili görüşlerini aşağıdaki ana başlıklar halinde ifade etmiştir.

- Anayasamızdaki "sosyal güvenlik devlet görevidir" hükmüne uygun olarak devlet, sosyal sigortaların finansmanına iştirak etmelidir. Dünyanın en pahalı çalışan sigorta sistemlerinden birine sahip olan ülkemizde prim oranlarının yüksekliği yanında devlet her çıkardığı kanunla işverenlere yeni yükler de getirmektedir. Devletin kendi üzerindeki yükü işverenlere aktarması, ülkenin istihdam politikasına ters düşmektedir. Bugünkü gelişme seviyesi, devletin sosyal güvenliğin finansmanına daha fazla katılmasına imkân verecek seviyededir.
- OECD ülkeleri birlikte değerlendirildiği zaman, SSK prim oranları itibariyle yüksek primlerle çalışmaktadır. Ülkemizde devlet katkısı olmadığı için prim yükü ağırlıklı olarak işveren üzerinde yoğunlaşmaktadır.
- 1988 yılı kalkınma programında belirtilen prensipler doğrultusunda Kurum, özel emeklilik sigortalarının hayat sigortaları uygulamalarına benzer bir organizasyona gitmeli, fonlarını onlar gibi verimli alanlarda kullanmalıdır. Bir anlamda "esnek sigorta" uygulamasına geçilmelidir.
- Önemli miktarlara varan sosyal güvenlik fonları rasyonel şekilde kullanılmalıdır. Şu anda sosyal güvenlik fonlarının kârlılık oranı son derece düşüktür. Kurum, bir yandan fon birikimini yükseltecek, emeklilik yaşı gibi faktörleri düzeltirken, diğer yandan da Kurumun mali dengesini bozmayacak ilkelerle ve kârlılık oranları ile fonlarını değerlendirme yollarını aramalıdır.
- Kurumun prim alacakları ile ilgili açıklamalar yapılırken kamuoyuna gerçek durumu yansıtan bilgiler verilmeli, devlet kesiminden kaynaklanan alacakların özel sektör alacağı gibi değerlendirilmesinden vazgeçilmelidir.
- Kurumun tabi olduğu 506 sayılı kanunun aksayan yönleri en kısa zamanda düzeltilmelidir. Bu çerçevede işverenlerin de ödenen fazla primleri geri isteme hakkı, beş günden fazla süren hastalık halinde ilk iki günlük ödemenin Kurumca yapılması ve sağlık raporlarının Kurum hastanelerinde verilmesi gibi düzenlemeler teklif edilmiştir.

İşveren kesiminin görüşleri, daha önce değişik vesilelerle belirtilen görüşler çerçevesinde kalmış, prim yükünün ağırlıklı olarak işverenler üzerinde olduğu, bugünkü gelişme seviyesinde devletin sosyal güvenliğin finansmanına sigor-

talı ve işverenlerin yükünü azaltmak üzere mutlaka katılması gerektiği noktasında yoğunlaşmıştır.

C. İşçi Kesiminin Görüşleri

SSK genel kurulunda işçi kesiminin görüşleri aşağıdaki esaslar dahilinde dile getirilmiştir:

- Henüz çok genç sayılabilecek bir geçmişe sahip olan SSK, 41. genel kurula kadar geçen dönemde 27 ayrı kanuni düzenleme ile faaliyet alanı ve yapısı değiştirilen ihtiyar bir kurum haline getirilmiştir.
- Üç yılda bir toplanan SSK genel kurulunu bugünkü yapı ve görüntüsünden kurtarıp, ülkemizde sosyal güvenlikle ilgili meselelerin daha ayrıntılı olarak konuşulup tartışıldığı bir platform haline dönüştürülmelidir.
- Üç büyük sosyal sigorta kurumundaki aktif sigortalıların genel nüfusa oranı % 12,7, istihdam edilen nüfusa oranı ise % 39,1 dir. Bir başka ifade ile toplam nüfusumuzun % 88'i, bağımlı nüfusun ise % 61'i sosyal içerikli bir sigortanın kapsamında değildir. Sosyal sigortalar kurumlarındaki kapsam yetersizliği yanında, yeterli katılımda bulunmayan iştrakeçilerin de sürekli sosyal güvenlik garantisinden mahrum oldukları görülmektedir.
- Tarım kesiminde çalışan milyonlarca tarım işçisi yanında yaklaşık olarak 5 milyon civarında oldukları tahmin edilen sakat ve özürlü vatandaşlarımız da herhangi bir sosyal güvenlik programının kapsamında değillerdir. Bu rakamlara kimsesiz çocuklarla, 65 yaşını geçen bakıma muhtaç yaşlıları da ilâve ettiğiniz zaman meselenin boyutları daha da büyümektedir.
- Tarihi gelişim süreci içinde temel ve vazgeçilmez haklardan biri olarak kabul edilen sosyal güvenlik, ülkemizde siyasi iktidarların insafına bırakılmıştır. Devlet, Anayasamızda belirtilen sosyal güvenlikle ilgili görevlerini yerine getirmekten kaçınmaktadır.
- Son dönemde uygulanan ekonomik politikalar Kurumun sağladığı sosyal güvenlik haklarında bir geriye gidişe yol açmıştır. SSK ile ilgili olarak siyasi iktidarların yaptıkları sık müdahaleler ve hukuki düzenlemeler bu geriye gidişin en başta gelen sebebidir. Devletin, finansman bakımından hiç bir katkıda bulunmamasına rağmen böyle bir müdahalede bulunması son derece anlamsızdır.
- Belirtilen problemlerin çözümü için en başta, Kurumun asıl sahibi olan taraflarına daha fazla söz hakkı vermek gereklidir. SSK fiili ve hukuki olarak gerçek sahiplerinin yönetimi altına verilmelidir.
- Sağlık hizmetlerinin yetersizliği yanında daha da yetersiz kalacağını gösteren gelişmeler vardır. Bağ-Kur sigortalılarının SSK sağlık tesislerinden faydalanacak olması da zaten var olan problemleri artırıcı rol

oynayacaktır. Temel Sağlık Hizmetleri Kanununun Kurum açısından anlamı, sahip olduğu mallara el konulmasıdır.

- Kurumun her kademede çalışan personeline daha iyi haklar verilmesi kaçınılmazdır. Mevcut yönetim giderlerinin de % 10'luk sınırı henüz aşmamış olması bu imkânı vermektedir.

D. Komisyon Raporları

SSK genel kurulu devam ederken, Kurumun değişik alanlardaki faaliyetlerini değerlendirmek üzere, genel kurulun temsil yapısına uygun üyelerden teşekkül ettirilen komisyonlar oluşturulmaktadır. 41. genel kurulda oluşturulan komisyonların kendi alanları ile ilgili olarak hazırlayıp genel kurula sundukları raporlar ve bu raporlarda belirtilen temel görüşler şu şekildedir:

1. Konut Kredileri Komisyonu Raporu

- 4792 Sayılı Kanun hükmünce verilmekte olan ve 31.12.1984 tarihinde durdurulan SSK konut kredisi ödemelerine tekrar başlanmalı, işçi ve emeklilerin kuracağı konut kooperatiflerine bu krediden verilmelidir.
- Kurum, konut kredisi alan kooperatiflere toplu konut fonundan da kredi verilmeli, iki kredi öncelikli olarak birlikte işletilmelidir.
- Sigortalılar ve işçi emeklileri, bütün işlemleri tamamlamalarına rağmen, 1.000.000 TL. lik faizsiz krediden faydalanamamışlardır. SSK nın da devreye sokularak faizsiz kredilerin verilmesinde öncelik tanınmalıdır.
- Konut edindirme yardımlarının, kooperatif üyelerine 18 aylık süreyi beklemeden, kooperatif inşaatları tamamlananlara ise 18 aylık süre tamamlandıktan sonra verilmesini sağlayacak düzenlemeler yapılmalıdır.

2. Sağlık Hizmetleri ve İşçi Sağlığı İşgüvenliği Komisyon Raporu

- Temel Sağlık Hizmetleri Kanununda esas olarak kabul edilen "sağlığın bir insan hakkı olduğu" ilkesi temel olarak benimsenmelidir.
- Devletin sağlık harcamalarına ayırdığı payın yıldan yıla azalması önlenmeli, SSK ve Devlet hastanelerinin üzerindeki yükün arttırılarak sağlık hizmetlerine çözüm getirme anlayışından uzaklaşılmalıdır.
- SSK hastanelerinin önemli bir problemi, çalışan her seviyedeki personel ve sağlık hizmetleri ile ilgilidir. Sağlık personelinin öncelikle mali durumlarının düzeltilmesi yoluna gidilmeli, diğer çalışma şartları iyileştirilmelidir.
- Kurum sağlık tesislerinin tıbbi araç ve gereç eksikliği giderilmeli, sağlık hizmetlerinin daha iyi ve etkin olarak verilebilmesi için getirilen sınırlamalar kaldırılmalıdır.

- Tedavi talebinde bulunanlardan muayene ücreti alınması ve ilaç bedelinin % 20'sinin kullanandan alınması uygulamasından vazgeçilmelidir.
- Giderek artan önemi dolayısı ile işçi sağlığı, işgüvenliği konusunda verilen eğitim her seviyede arttırılmalıdır. İşyeri hekimliği geliştirilmeli, İSİG enstitüleri kurulmalı, üniversitelerin İSİG alanında faaliyet göstermeleri sağlanmalıdır.
- Çalışmanın insanileştirilmesi yolunda işgücünü monoton çalışmadan kurtarmalı, tarım, orman, avcılık ve balıkçılık gibi işkollarında mesleki hastalıkların tesbiti yapılmalıdır.

3. Teşkilat ve Mevzuat Komisyonu Raporu

Komisyon raporunu iki ana başlıkta toplamıştır. Buna göre, Kurumun teşkilat kanununa ait teklifleri:

- SSK'nın gelirleri işçi ve işveren primlerinden oluştuğuna göre, Kurumun yönetiminde de bu kesimlerin ağırlıklı olarak temsil edilmesi gereklidir.
- Sosyal güvenlik bir devlet görevi olduğu halde, devlet iktisadi gelişme seviyesi ile uyumlu olmayan bir oranda sistemin harcamalarına iştirakte bulunmaktadır.
- Her geçen gün büyüyen sosyal sigorta fonlarının daha rasyonel olarak değerlendirilmesi bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Halihazırda sosyal sigortaların oluşturduğu fonların kârlılık oranı son derece düşüktür.
- Süper emeklilik uygulaması, Kurumu finansman bakımından darboğaza sürükleyen ve haksızlıklar yaratan bir uygulama olarak ortaya çıkmıştır.
- Kurumun aktüaryal hesapları sonucu ortaya çıkabilecek açıkları, özellikle de bu açıklar hükümet kararına bağlı zamlar ve ödemeler sonucu ortaya çıkıyorsa, devletçe karşılanmalıdır.
- Ekonomik gelişmeler yakından takip edilerek fonların değerlendirilmesi ile ilgili kararlar süratle alınacak şekilde kurumun yönetimine esneklik tanınmalıdır.
- TC Emekli Sandığında olduğu gibi SSK'nın da üyelerine düşük faizle borç para vermesi sağlanmalıdır.

şeklinde belirtilmiştir. Komisyonun 506 sayılı Kanuna yönelik teklifleri ise aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

- Çalışan kimseler arasında çok önemli sakıncalar yaratan sosyal güvenlik kuruluşları arasındaki norm ve standart farklılıkları, bir koordinasyon sağlanarak ortadan kaldırılmalıdır.
- SSK'nın yaşlılık sigortası kolu, fonların iyi değerlendirilememesi sonucu, özel hayat sigortaları karşısında yetersiz kalmaktadır. Bu sebeple, kalkınma programlarındaki hedefler doğrultusunda fonların rasyonel

şekilde değerlendirilmesi sağlanarak sigorta işlemlerinde esnek sigorta uygulamasına gidilmelidir.

- Emeklilik yaşı gibi, sosyal güvenlik hakları ile ilgili düzenlemelerde, vatandaşın devlete olan güveninin sarsılmaması için haklı gerekçelere dayanan değişiklikler yapılmalıdır.
- Hastalık sigortasından ilk iki güne ait ödemeler de yapılmalı, işe girişlerde alınan sağlık raporunun Kurum sağlık tesislerinden de alınabilmesi sağlanmalıdır.
- Uzun vadeli sigorta kolları ile ilgili olarak sigortalılar ve bakmakla yükümlü oldukları kişilerin hak kaybına uğramasını önleyici çeşitli düzenlemeler yapılmalıdır.
- Yurtdışında tedavi olma imkânından kurumdan sürekli gelir ve aylık almakta olanların da faydalanması sağlanmalıdır.
- Trafik kazası sonucu işgöremez duruma gelen sigortalıya kusur armaksızın sürekli işgöremezlik ödeneği verilmesi sağlanmalıdır.
- Süper emeklilik uygulamasında hak düşürücü süre ve sebeplerin giderilmesi, öte yandan değişik derece ve kademelerde bulunan emeklilerin de kurumu mali sıkıntıya sokmayacak şekilde borçlanmaları sağlanarak bu haktan faydalanmaları sağlanmalıdır.

4. Dilek ve Temenniler Komisyonu Raporu

Dilek ve temenniler komisyonu, SSK yı ve Türk sosyal güvenlik sistemini bir bütün olarak değerlendirerek, sonraki yıllarda SSK ile ilgili olarak aşağıda belirtilen hususlarda düzenleyici tedbirlerin alınması gerektiği üzerinde durmuştur. Bunlar:

- SSK fonlarının devlet müdahalesi ile amaçları dışında kullanımının engellenmesi gereklidir.
- SSK'nın finansmanına devletin de katılımı sağlanmalı, kurum yeni finansman kaynakları sağlarken primleri artırma yerine kaynaklarını rasyonel olarak kullanma yolunu seçmelidir.
- Prim alacaklarının tahsili konusunda daha titiz davranmalı, prim tahsilatını artırıcı müeyyideler getirilmelidir.
- Sosyal güvenlik kuruluşlarının tek çatı altında toplanması ile ilgili olarak; ülke şartlarını dikkate alan bir milli sosyal güvenlik normları hazırlanmalı; mevcut sosyal güvenlik kurumları arasındaki uygulama farklarını giderici çalışmalar yapılmalı; bütün sosyal güvenlik kurumları Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı bünyesinde toplanmalı ve bu gelişmeleri sağlayacak kanuni düzenlemeler yapılmalıdır.
- Yönetim kurulunda sistemin finansmanına katılanlara ve personele yer verme yanında, SSK hizmetlerinin daha verimli hale getirilmesi için merkezdeki yetki ve sorumlulukların bir kısmının dağılımının sağlanması gereklidir.

- Kurumun her türlü işlemleri ile ilgili olarak bekleme sürelerinin mümkün olduğu kadar azaltılması ve kurum işlemlerinde çabukluğun sağlanması, işlemlerdeki birikimi önleyecektir. Bu çabukluğu gerçekleştirmek için ücret politikası ile birlikte kurumun personel politikasında değişiklikler yapılmalıdır.
- Tarım işçilerine yönelik sosyal sigorta uygulamalarında aksaklıklar olduğu görülmektedir. Bu sebeple, uygulamalarla ilgili olarak işçi ve işveren taraflarının da görüşlerinin alınmasında büyük faydalar vardır.
- Kurum sağlık tesislerinde verilen hizmetin aksamaması ve iyileştirilmesi için, özellikle sağlık personelinin ve uzman doktorların istihdamını sağlayacak tedbirler alınmalıdır.
- Sağlık hizmetlerinde bütünlüğü sağlamak için ihtiyaç duyulan yerlere dispanser ve poliklinikler açma yoluna gitmelidir.
- İlaç bedeline % 20 katılımın azaltılması, ilaç israfını önlemek için başka tedbirler alınması gereklidir.
- Kurum sağlık tesislerinden faydalanan sigortalılar ve geçindirmekle yükümlü olduğu aile fertleri için sağlık hizmetlerinden faydalanmada yeni düzenlemelere ihtiyaç vardır.
- Sosyal sigortalılarla ilgili olarak, birçok mükellefiyeti olan işverenlerin gecikme dolayısı ile cezai yaptırımlara maruz kalmamaları için genellerin periyodik olarak ve en kısa zamanda işverenlerin eline geçmesi sağlanmalıdır.
- Sigortalılar bakımından zorluklara ve ödeme gecikmelerine yol açan geçici işgöremezlik ödeneklerinin verilmesinde kolaylaştırıcı tedbirler alınmalıdır.
- Özellikle işçiler bakımından konut sıkıntısının had safhada olduğu bir ülkede, SSK tarafından verilmekte olan konut kredilerinin tekrar verilmesi, SSK kredisi alanlara Toplu Konut Fonundan da kredi verilmesinin sağlanması ile ilgili düzenlemeler yapılmalıdır. Konut edindirme fonu yardımlarından faydalanmada sigortalılara yönelik bazı kolaylıklar sağlanmalıdır.
- Kurumun çağdaş bir yapıya kavuşabilmesi için müdahalelerden uzak, özerk bir yapıya sahip olması sağlanmalıdır.

E. Değerlendirme ve Sonuç

41. SSK genel kurulu, genel olarak Türk sosyal güvenlik sistemi, özel olarak da en büyük sosyal sigorta kuruluşumuz SSK ile ilgili görüşlerin dile getirilmesine vesile olmuştur.

Genel olarak Türk sosyal güvenlik sistemi ile ilgili olarak gerek taraflar gerekse komisyon raporlarında yer verilen görüşleri aşağıdaki başlıklar altında toparlamak mümkündür:

- Sosyal sigorta müesseselerini organizasyonu her zaman tartışma konusu olmuştur. Nitekim, öncelikle bütün sosyal sigorta kuruluşlarının Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı çatısı altında toplanması gerektiği belirtilmiştir. Sosyal sigorta müesseselerinin aynı çatı altında toplanmasından birleştirilmeleri yönünde bir eğilim değil, yalnızca kapsamlarına aldıkları sigortalılara sağladıkları sosyal güvenlik garantisi bakımından birbirlerine yaklaştırılmaları kastedilmektedir. Nitekim, sosyal sigorta müesseseleri arasındaki farklı standart ve normlar temel problemlerden biri olarak ileri sürülmektedir. Bu problemi çözmek için teklif edilen, milli seviyede sosyal güvenlik normları oluşturulması ve bütün sosyal sigorta müesseselerinin faaliyetlerinin bu normlarla çalışacak şekilde değiştirilmesidir.
- Sosyal güvenlik ve devlet ilişkisi de üzerinde çok durulan hususlardan biri olarak dikkati çekmektedir. Gerek tarihi gelişim seyri, gerekse Anayasamızda yer alan ifadelerle sosyal güvenlik bir devlet görevi olarak kabul edilmektedir. Ancak devletin bu görevi yerine layığı ile yerine getirmekten kaçındığı, sorumluluklarını yerine getirmediği ileri sürülmektedir. Devletin kendine düşen yükümlülükleri işverene aktarma davranışı içinde olduğu da ileri sürülmektedir. Bütün taraflar, Türkiye'de devletin sahip olduğu imkânlarla sosyal güvenliğin finansmanına daha fazla katılması gerektiği konusunda hemfikirdir. Bu katılım bir yandan sigortalı ve işverenin yükünü azaltacak, diğer yandan sosyal güvenlik standartlarının yükseltilmesi ve kapsamının genişletilmesine imkân sağlayacaktır.

Özet olarak SSK ile ilgili olarak dile getirilen görüşler ve teklifler ise ana hatları ile aşağıdaki gibidir:

- Kurumun idaresi konusunda, taraflara "gerçek sahipleri" anlayışından hareketle daha fazla hak verilmesi talep edilmektedir. Özellikle çalışanlar bu talep üzerinde yoğunlaşmaktadırlar. Şu anda çalışan personelin, her kademedeki durumlarının iyileştirilmesi gerektiği belirtilmiş, bu iyileşmenin kurumun faaliyetlerini daha etkin hale getireceği ileri sürülmüştür. Özellikle sağlık kurumları bakımından personel konusunun önemli olduğu belirtilmiştir.
- SSK'nin sahip olduğu fonlar ve kullanımı en büyük ilgi alanı oluşturmuştur. Sosyal Sigortalar Kurumunun fonlarının miktar olarak çok büyük olduğu, ancak kullanımı konusunda önemli yanlışlıklar yapıldığı belirtilmektedir. Devletin bu fonların kullanımı konusunda çok fazla müdahalede bulunmaması, kurumun, fonların kullanımı konusunda daha özerk olması ve rasyonel alanlarda kullanması gerektiği ileri sürülmektedir. Yine bu fonların gelir getirme yanında sigortalılar lehine olacak alanlarda kullanılabilmesi belirtilmiştir. Buna göre sigortalılara konut kredisi verme uygulamasının yeniden başlatılması ve sigortalılara borç para verilmesi bu alanlardan birkaçı olarak belirtilmektedir.
- Gerek kapsama alınan işyeri sayısı, gerekse sigortalı sayısı bakımından kurumun faaliyetlerinde aksamalar olduğu, kapsam konusunda uzun

yıllardır devam eden bu problemlerin çözülmesi gerektiği vurgulanmıştır.

- Kurumun sağlık kuruluşları ve sunduğu sağlık hizmetleri de üzerinde durulan hususlardan birini oluşturmuştur. Sağlık kurumlarının etkin hizmet vermediği, hizmet verilmesinin anlamının bu yetersizliğin daha da artması anlamına geleceği belirtilmiştir. Bu arada Temel Sağlık Hizmetleri Kanununun yürürlüğe girmesinin, Kurumun sahip olduğu sağlık kuruluşlarına el koymak manasına geleceği de belirtilmiştir.
- Kurumun sigortalılara yönelik hizmetlerinde zaman kaybını önlemek sigortalıları mağdur etmemek için değişik alanlarda mevzuat değişikliklerinin yapılması gerektiği belirtilmiştir. Bu değişiklikler hem 506 hem de 4792 sayılı kanunla ilgili olarak ileri sürülmüştür.
- Süper emeklilik uygulaması SSK'nın işleyişi içinde büyük adaletsizlikler doğurmuştur. Bu uygulamanın genişletilmesinin hukuk gereği olduğu, ancak böyle bir genişlemenin de Kurumu mali bakımdan zor durumda bırakacağı belirtilmiştir. Uzun vadede kurumun aktüaryal dengesini bozacak uygulamalardan kaçınılması gerektiği ifade edilmiştir.
- Prim tahsili ve Kurumun alacakları konusu da üzerinde çok durulan hususlardan birini oluşturmuştur. Özel sektör kuruluşları yanında devletin de prim ödemelerini aksattığı ifade edilmiştir. Yine devletin Kuruma yüklediği sorumluluklar karşılığında Kurumun yaptığı harcamaları karşılama yavaş davrandığı bu bakımdan Kurumun önemli alacaklarının biriktiği belirtilmiştir.

41. Genel kurulda dile getirilen görüşler Türk sosyal güvenlik sisteminin ve SSK'nın yakın zamanda karşılaştığı problemlerle ilgilidir. Bu problemlerden birçoğu, mesela yönetim ve mali yapısı ile ilgili olanlar, bugünün değil uzun dönemlerin kronik bir meselesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu problemlerin çözümlenmemiş olması, çözümleneceği konusunda da köklü tedbirleri alacak mevzuat değişikliklerinin ufukta görünmemesi, aynı problemlerin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini göstermektedir. Hedef, herkesi sosyal güvenlik kapsamına almak ve tehlikeye maruz kaldıkları zaman insan haysiyetine yaraşır bir hayat standardını sağlayacak garanti temin etmektir. Sosyal hayatımızda meydana gelen değişmelerin hızı, bir yandan bu eksikliklerin telafi edilmesinde geç kalınmamasını, diğer taraftan da yeni sosyal yapının ihtiyaç duyduğu değişikliklerin sosyal güvenlikle ilgili olanlarının hızla uygulanmasını gerektirmektedir. Bu bakımdan, her bakımdan dinamik bir yapıya sahip sosyal güvenlik kuruluşlarına önümüzdeki yıllarda daha fazla ihtiyaç vardır. 1990'lı yıllar, dış dünya ile her alandaki entegrasyonun gerçekleşeceği yıllar olması bakımından bu dinamizmi gerektirmektedir.

FİNANSMAN PLANLAMASINDA İŞLETME POLİTİKASI VE İŞLETME KARARLARI

Zekai YILMAZ¹

1. İŞLETME POLİTİKASI

İşletme politikası konusunda değişik görüşler mevcuttur. Bazen işletme davranışlarının teknik bir konuya sınırlandırılması ve rasyonel olması savunulurken, diğer taraftan da birçok kimsenin bunun tersi olarak kabul ettiği politika ile işletme davranışlarının nasıl bağdaşacağı kuşkusuna gündeme getirilmektedir. Bu nedenle önce işletme politikası kavramları, bunların içeriği ve tasnifi hakkında bilgi verdikten sonra, işletme politikası kavramının sınırlandırılması açıklanacaktır.

1.1. İşletme Politikası Kavramının Tanımlanması

İşletme iktisadi literatüründe işletme politikası kavramı üç şekilde ele alınmaktadır.

- Genel politika tanımına dayanan işletme politikası,
- İşletme kararlarının ek bir özelliğine dayanan işletme politikası,
- İşletmede önemli bir yere sahip olan beşeri unsura dayanan işletme politikası.

Genel politika tanımına dayanan işletme politikası: Politika, insanların çeşitli alanlarda beraberce yaşamasının bilinçli olarak düzenlenmesi faaliyetine denilmektedir. Bu kavram isim olarak "politika", sıfat olarak "politik" kelimeleyle sembolize edilmektedir. İşletme de insanların beraberce yaşadığı yer olduğuna göre, işletmedeki yaşamın da bilinçli olarak düzenlenmesi gerekecektir. Olaya bu açıdan bakılınca, işletme süreçlerinin amaçların gerçekleştirilmesi için bilinçli olarak düzenlenmesi faaliyetine işletme politikası denilmektedir.

1 Prof. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

İşletme kararlarının ek bir özelliğine dayanan işletme politikası: İşletme kararlarının bütününden ek bir özellik yardımıyla bazı kararları ayırmak mümkün olabilmektedir. Bazı kararların uzun dönemli olması, bir bütün olarak işletme için önemli ve özel bir anlama sahip olması dolayısıyla bunların politik kararlar olduğu kabul edilmektedir. Bu türdeki politik kararlar, işletmenin kuruluşu ve işletmenin muhafazası ile ilgili asıl yönetim kararlarıdır. Bu anlamda işletme politikası asıl yönetim kararlarının düzenlenmesini kapsamaktadır.

Beşeri unsura dayanan işletme politikası: İşletmede tespit edilecek veya edilen amaçlardan ve alınacak kararlardan çoğu zaman insanlar etkilenmekte veya kararlar ve amaçlar insanları ilgilendirmektedir. Bu etkilenme ve ilgi dolayısıyla insanların veya insan gruplarının bazen amaç erişilmesini tehlikeye sokan davranışları olabilir. Bu tür davranışların kesin bir şekilde önüne geçmek mümkün değildir. Bu nedenle işletme davranışlarının politika açısından işletmedeki insan davranışlarına yer verecek şekilde düzenlenmesi gerekecektir. Nitekim, zaman zaman işletme politikası, "sorumlu insanların davranışı, işletme amaçları çerçevesinde insanların sorumluluğu ve yönetimi" ve benzeri şekildeki kavramlar aracılığı ile tanımlanmaktadır.

1.2. İşletme Politikasının İçeriği ve Tasnifi

Genel politika kavramı tanımına dayanan işletme politikasının içeriği, karara yönelik veya davranışa yönelik her türlü işletme problemini kapsamaktadır. İsim olarak kullanılan politika kavramını hemen hemen bütün belli başlı işletme kavramlarıyla birleştirmek suretiyle çeşitli işletme politikalarını ifade etmek mümkün olabilmektedir. Bu konudaki örnekleri şöyle sıralamak mümkündür. Organizasyon politikası, risk politikası, kâr politikası, piyasa ve piyasa araştırması politikası ve benzeri gibi çeşitli politika kavramlarını sayabiliriz. Şüphesiz bu şekildeki politika tasniflerinin amaca uygunluğu burada tartışılmayacaktır. Ancak bilinen geleneksel işletme fonksiyonlarına politika kavramının eklenmesi suretiyle işletme politikası tanımlanmaya çalışılmaktadır.

İşletme kararlarının ek bir özelliğine dayanarak işletme politikası tanımı, içerik itibariyle daha açık ve kesindir. İşletmenin genel problemlerinden yönetim kararları olarak tasnif edilen olaylar ayrılmakta ve işletme politikasına tahsis edilmektedir. Kuruluşa ve duruma bağlı kararlar arasında yapılan farklılaştırma ile işletme politikasının içeriği tasnif edilmektedir. İşletmeyi üretken bir sosyal sistem olarak kabul edersek, sistemin kurulmasına neden olan ve sistemi muhafaza eden kararlar arasında ayırım yapılabilir. Sistem kurulmasına neden olan (kuruluşa bağlı) kararlar arasında, örneğin işletmenin faaliyet konusunun seçimi, personel, malzeme ve finansman ile ilgili organizasyonun kurulması konusundaki kararlar, işletmenin kuruluş yerinin ve hukuki yapısının seçimi gibi kararlar sayılabilir. Bu kararlara ilave olarak sistemin güvenliği ve korunması için kararlar alınmak zorundadır. Sistemin amacı, girdi büyüklükleri şeklindeki üretim faktörlerini hazırlamak ve bunların üretim süreci anlamında birbirleriyle birleştirmek suretiyle gerçekleştirilmeye çalışılacaktır. Faktör birleşiminin sonucu olarakta çıktı elde edilmektedir. Girdi, değişim süreci, çıktı, sisteminin güvenliğine ve ko-

runmasına hizmet eden kararlar üretim sürecinin farklı aşamalarında ortaya çıkmaktadırlar. Bu süreç aşamalarına uygun bir şekilde, girdi, değişim süreci ve çıktı ilgili kararlar olarak sistemi muhafaza eden yönetim kararları tasnif edilecektir.

Sistem kuruluşuna ve sistem muhafazasına dayanan yönetim kararları, farklı yoğunlukta işletmenin maddi, parasal ve genelde personel yönetimi alanlarında etkili olacaktır. Maddi alandaki etkiler, maddi nitelikteki üretim faktörlerinde (makina, teçhizat, malzeme) ve maddi satış hizmetlerinde (mamuller ve çeşitlerinde) nicelik ve nitelik itibarıyla değişiklikler şeklinde ortaya çıkmaktadır. Parasal alandaki etkilere de harcamalar ve gelirler, masraf ve satış gelirleri, maliyet ve üretim hizmetleri gibi değerlerdeki değişiklikler örnek gösterilebilir. Personel veya beşeri alandaki etkileriyle de özel kavram anlamına uygun olarak politik kararlar niteliğindeki yönetim kararları ön plana çıkmaktadır. Sosyal sistem olarak işletme kişileri ve kişi grupları arasındaki sosyal ilişkilerin farklı bir şebeke niteliğindedir. Bu sistemin yapı durumuna göre sosyal ilişkiler şebekesi, bir organizasyon veya bir piyasa karakterine sahip olabilir.

Organizasyon ile piyasa arasındaki farklılaştırma, ilgili şebekenin ortalaşa yönetim ile kontrole tabi olup olmadığına bağlıdır. Organizasyondan merkezi bir yönetimi olan örgüt anlaşılmalıdır. Bu karşılık piyasadaki merkezi bir yönetimi olmayan örgüt anlaşılmalıdır.

13. İşletme Politikası Kavramının Sınırlandırılması

Üç işletme politikası kavramını, ilk genel politika tanımına dayanan kavram altında toplamak mümkün olabilir. Her üç kavramın da birbirinden ayrılması pek mümkün değildir. Çünkü kararların vadesine, önemine ve anlamına göre politik olarak tasnif edilen olaylar, aslında beşeri alanda etkisi olan ve önemli politik olaylardır. Bu olaylar aynı zamanda genel politika kavramına dayanan işletme politikası içerisinde yer almaktadır.

Ayrıca bu konudaki yönetim kararlarının, maddi, parasal ve beşeri alanlardaki etkileri de karşılıklı olarak birbirleriyle bağlantılıdır. Politika kavramının tesbitine göre etkilerin maddi ve parasal alana sınırlandırılması halinde, beşeri alandaki etkilerin ihmal edilmesi problemin eksik kalmasına neden olmaktadır.

Burada işletme politikası için önemli olan yönetim kararları ve işletme amaçlarıdır. İşletme politikasının bu iki önemli konusu da her üç kavrama esas teşkil etmektedir.

2. FİNANSMAN POLİTİKASI

Finansman politikası, işletme politikasının bir kısmını oluşturmaktadır. Diğer politikalarda da olduğu gibi finansman politikasının esasını finansman amaçlarının ve kararlarının ticari tecrübeler ve inisiyatifeye uygun olarak açıklanması ve düzenlenmesi faaliyeti teşkil etmektedir. İşletmenin finansman politika-

sını uygulayabilmesi için, belirli finansman kurallarına uyması ve finansal planlama tekniklerinden yararlanması gerekecektir.

2.1. Finansman Kuralları

Finansman kuralları çeşitli yasal düzenlemelerde yer alan hükümler olmayıp daha çok sermaye tedariki ve kullanımı ile ilgili finansman alternatiflerinin seçimi için gerekli esaslar veya davranış normlarıdır. Bunları içeriklerine göre ikiye ayırmak mümkündür.

- Çeşitli finansal oranlarla, yani sermaye yapısı ile ilgili esaslar,
- İşletmenin genel amaç sisteminden elde edilecek esaslar.

Finansman kuralları, sadece finansman kararlarına hizmet etmemekte, ayrıca işletme dışındakilere, işletmenin finansal durumu konusunda bilgi sunma görevini de üstlenmektedir.

2.2. Finansal Planlama

Finansal planlama, gelecekteki nakit giriş ve çıkışlarının yönetimini ve işletmenin ödeme gücünün sürekli güvence altına alınması görevinin önceden tahmin edilmesi faaliyetidir. Finansal planlama, finansman politikasının önemli bir aracı olup, karar alma sürecinde de önemli bir yere sahiptir.

Finansal planlamada mal ve hizmet üretiminin tüm kısmı bölümlerdeki nakit giriş ve çıkışları yer almaktadır. Dolayısıyla finansal planlama genel planlamanın bir kısmını oluşturmaktadır. Bu plan, tekrar alt planlara ayrılabilen çeşitli kısmi planlardan oluşmaktadır. Finansal planlamanın türlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

- Tekrarlanan finansman planı ve bir defalık finansman planı:

Tekrarlanan finansman planı, normal işletme sürecinin gelecekteki olaylarını ve tedbirlerini kapsamaktadır. Bir defalık finansal planlama, kuruluş, genişletme ve dayanışma gibi özel nedenler dolayısıyla tesadüfen bir defalık yapılan planlardır.

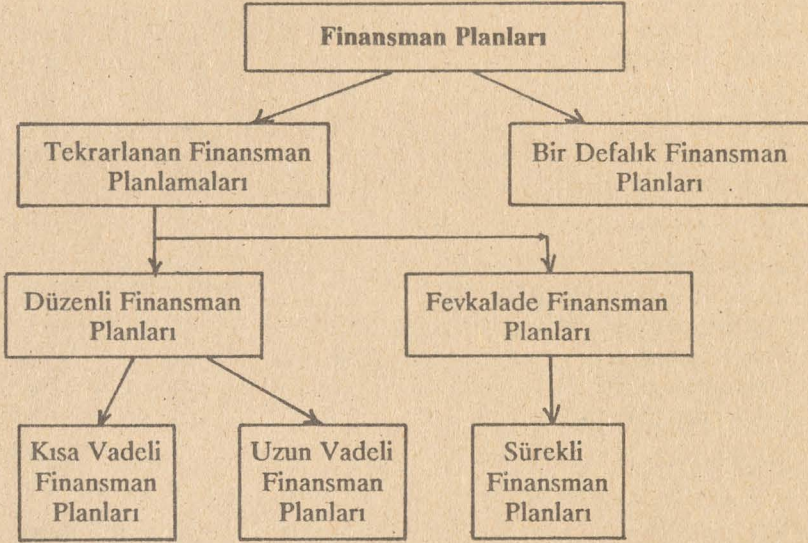
- Düzenli yapılan finansman planları - fevkalade finansman planları:

Her ikisi de tekrarlanan finansman planlarının alt planını oluşturmaktadır. Birincisi cari işletme faaliyetleri için düzenlenen, ikincisi ise yatırım ve finansman planlaması için düzenlenen planlardır.

- Kısa vadeli finansman planlaması, uzun vadeli finansman planlaması:

Kısa vadeli finansman planlaması, bir yıla kadarki, uzun vadeli finansman planlaması bir yıldan daha uzun süreyi kapsamaktadır. Kısa vadeli finansman planlaması, büyük ölçüde aynı şekilde gelişen, sürekli bir iş akışı finansman yapısı tarafından önceden belirlenecektir. Buna karşılık uzun vadeli finansal planlamada bütün değerler değişkendir. Piyasa durumu dolayısıyla ortaya çıkan bir finansman açığı kapatılamaz ise, finansman sektörünün kendisinin darboğaz olması sözkonusudur. Bu durumda diğer planların finansman planlarına uyması gerekir. Bu da yatırım planında ya yatırımların azaltılması veya planlanan yatırımların er-

telenmesi suretiyle gerçekleştirilebilir. Diğer işletme planları aracılığı ile tesbit edilen sermaye ihtiyaçlarının karşılanması mümkün görünmesi halinde, durum daha da değişiktir. Finansman planının içeriği ve doğruluğu, süresine göre belirlenecektir. Finansman planlamasının türleri, aşağıdaki şemadaki gibi sistematize edilebilir.



Şekil: 1
Finansman Planlarının Sistematiği

Finansman planlaması iki aşamadan oluşmaktadır:

- Planlama döneminin dönem başı nakit mevcudu dikkate alınması suretiyle nakit girişlerinin ve nakit çıkışlarının tahmin edilmesi, finansman bakiyesinin tesbit edilmesi,
- Bu bakiyelerin dengelenmesi için alınacak tedbirlerin belirlenmesi ve değerlendirilmesi.

Burada işletme, çeşitli davranış alternatiflerinin bir veya birkaçının gözünde tutulan kararlar kriterine göre tesbit etmeye çalışılacaktır.

Finansal planları, nakit bütçesi, proforma bilanço, proforma fon akım tablosu, yatırım bütçesi, kredi bütçesi gibi çeşitli tekniklerle düzenlemek mümkündür. Burada bu tekniklerden sadece bir tanesine ait örnek üzerinde işletme politikası ve kararları ile ilgili hareket noktasını tesbit etmeye çalışacağız.

Düzenli finansman planlaması çerçevesinde nakit bütçesi aracılığı ile gelecekteki nakit giriş ve çıkışları tahmin edilecektir. Nakit girişleri öncelikle satış gelirlerinden, alacakların tahsilinden, kıymetli evrak satışı veya gelirleri, varlıkların satışı, borç alma, kira ve benzeri diğer kaynaklardan sağlanacaktır.

Tablo: 1
Nakit Bütçesi

	1. Ay	2. Ay	3. Ay
I. Dönem Başı Nakit Mevcudu	180	830	1200
II. Nakit Girişleri			
– Satış gelirleri	2300	2100	2500
– Alacakların tahsili	250	300	700
– Kıymetli evrak satışı ve gelirleri	100	200	800
– Diğer gelirler	130	130	300
Nakit girişleri toplamı	2780	2730	4300
Toplam nakit mevcudu (I + II)	2960	3560	5500
III. Nakit Çıktıları			
– Ücret ve maaş sosyal masraflar	660	1100	1300
– Malzeme ve y. malzeme giderleri	1000	1300	1800
– Vergi ve sigorta	670	400	500
– Finansman giderleri	360	300	200
– Diğer masraflar	290	300	100
Nakit çıkışları toplamı	2980	3400	3900
IV. Fark (I - II - III)	– 20	160	1600
V. Asgari Nakit Miktarı (–)	– 830	– 1200	– 1550
VI. Nakit Fazlası veya İhtiyacı	– 85050	– 1040	– 50

Bütün bu gelirlerin ve kaynakların gelecekteki (hafta, ay, üç ay, altı ay, yıl) miktarları tahmin edilerek bunların toplamı ile dönem başı nakit mevcudun toplanması suretiyle gelecek dönemin tahmini nakit miktarı bulunacaktır.

Benzeri şekilde borç ödemeleri, ücret ve maaşlar, hammadde ve yardımcı maddeler, yardımcı hizmetler, yatırım ve benzeri faaliyetler için gelecekte yapılacak harcama miktarları tesbit edilip, toplanarak toplam nakit girişleri arasındaki farkı, gelecekte elde tutulması gereken asgari nakit mevcudu ile karşılaştırmak suretiyle işletmenin gelecek dönemlerdeki nakit ihtiyacı ve nakit fazlası ile ilgili bilgileri elde etmek mümkündür. Bu konu ile ilgili basit bir sayısal örneğimiz tablo 1'de verilmiştir. Örneğimizde ilk iki ay nakit ihtiyacı, üçüncü ayda ise nakit fazlası mevcuttur. Bu sonuçlara göre işletmenin karar vermesi gereken bazı sorunları vardır. Önce işletme kaynak ihtiyacını nereden, nasıl ve hangi şartlarda karşılayacaktır. Bu problemin çözümü için uzun, orta, kısa vadeli borç alma, bazı ödemeleri erteleme, tahsilatı erkene alma, sermaye artırımına gitme gibi çok sayıda çözüm alternatifi mevcuttur. Benzeri şekildeki yaklaşım nakit fazlası için de geçerlidir. Nitekim nakit fazlası, işletmenin elinde kullanılabileceği naktinin olduğunu göstermektedir. İşletme bu kaynağı elde tutmak yerine daha verimli yatırımlarda kullanabilmesi için çeşitli alternatifler değerlendirilmelidir.

Görüleceği gibi kaynak ihtiyacının karşılanması ve kaynak fazlasının verimli bir şekilde kullanılabilmesi için işletme bazı kararları almak zorundadır. Bu kararlardan bazıları işletme politikasını ilgilendirebilecek nitelikte politik kararlar olabilir. Aynı zamanda bu kararları verebilmek için bu konudaki karar kriterleri olan amaç kriterlerinin de bilinmesi gerekecektir.

3. İŞLETME KARARLARI

İşletme, soyut bir üretim faktörü birleşimini herhangi bir şekilde gerçekleştirmeye çalışan bir kurum olmayıp, daha çok içerisinde insanların işbölümüne dayanarak teknik araçları kullanması suretiyle işletme amaçlarının ve çalışanların amaçlarının erişilmesine kooperatif bir şekilde katkıda bulunduğu bir sosyal sistemdir. Bu çerçevede işletmede çalışan insanlar, biçimsel ve biçimsel olmayan kriterler yardımıyla çeşitli kararlar almaktadırlar. Bu kararların açıklanması ve düzenlenmesi işletme politikasının esas konusunu teşkil etmektedir. Kararların açıklanmasından ve düzenlenmesinden önce, karar almanın ne olduğunu çeşitli özellikler yardımıyla tespit etmekte yarar vardır. Karar almanın belli başlı özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür.

1) Karar alma yönetim fonksiyonunun temel elemanlarıdır. Hatta karar, hakim bir yönetim elemanı olup, çoğu zaman üst yönetim tarafından alınmaktadır. Bir işletmede yönetim stili ve problem çözüm davranışı, genellikle karar teşekkülünün türüne ve şekline bağlıdır.

2) Karar alma, karar teşekkül süreci sonucundaki bir seçim işlemi tamamlanmaktadır.

3) Karar almanın üç biçimsel özelliği de dikkate alınabilir:

- Kurumsallık özelliği: Bir işletmede karar verenlere karar alma yetkisinin tahsisi veya çeşitli kişilerin veya birimlerin belirli bir karara katılmasının düzenlenmesi.
- Fonksiyonellik özelliği: Bir davranış imkanının seçiminde faaliyetlerin sonucu karar alma.
- Araç olma özelliği: Her karar bir amacın veya bir üst düzeydeki kararın aracıdır.

4) Karar içeriği açısından bakılınca, karar alan, ilgili yetki alanlarında bağlayıcı politikaların tesbitine (davranış belirlenmesine) hizmet eder. Politika tesbiti, tek tek kararlardan bir demet oluşturma veya taslakların dönemsel onayının alınması suretiyle genel bir politikaya doğru yönelmektedir.

Yönetimin hakim elemanı olarak karar alma, bilinçli bir şekilde davranış alternatifinin seçimine ve tesbitine veya politika belirlenmesine hizmet eden kurumsallık, fonksiyonellik ve araç olma özelliklerine sahip olan görüntüleri kapsamaktadır. Bu şekildeki kararlar genelde çok aşamalı olup, aynı zamanda türüne göre de farklı davranış şekline yönelten bir istek oluşumu veya irade beyanı şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Şüphesiz, bu şekildeki bir karar alma bir süreç şeklinde ve belirli şartlarda gerçekleşmektedir.

3.1. Karar Türleri

Genetik bir bakış şekli, işletmelerde karar almanın iki türü arasında ayırım yapmaya imkan sağlamaktadır. Önce ekonomik faaliyet aracılığı ile ulaşılması istenen amaçlar tesbit edilecektir. Bu aşama, amaç kararı alma aşaması olarak nitelendirilmektedir. Burada karar alma, büyük ölçüde bağımsız seçim işlemleriyle ortaya çıkmaktadır. Bunlar, bir işletmenin davranış şeklini belirlemekte ve öncelikle de işletmenin yerine getireceği görevlerin türünü de tayin etmektedirler.

Bağımsız amaç kararlarıyla veya otoriter tesbit yoluyla arzu edilen amaçların belirlenmesinden sonra, kullanılacak araçların seçimini konu alan ikinci karar alma türü karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle bu kararlar, araç kararları veya amaca ulaşılma kararları olarak nitelendirilmektedir. Bir müteşebbisin belirli malların üretimi ve satışı aracılığı ile kâr edilmesine karar vermesi halinde, bir araç kararı alması sözkonusu olmaktadır.

Araç kararının, daima belirli bir veya birkaç amaç tasarımı itibariyle alınacağına dikkat etmekte yarar vardır. Bu nedenle işletme amaçları araç kullanımı konusunda kararları etkileyeceği gibi, amaçların erişilmesini de büyük ölçüde araç kararları etkileyecektir.

İşletmelerde alınabilecek muhtemel kararları çeşitli kriterlere göre tasnif ederek, hangi kararların işletme politikası kararı olduğunu tesbit etmek mümkündür.

Karar Kriteri	Karar Türü	İşletme Politikası İle İlgili Kararlar
1. Ortaya çıkma (tekrarlanma)yoğunluğu	- Bir defalık kararlar - Tekrarlanan	Çoğu kez bir defalık kararlar
2. Kapsamı (Geçerlilik alanı)	- Global (bütünü ilgilendiren, geneli ilgilendiren) - Kısmi (kısım, bölüm) kararları	Bütünü ilgilendiren kararlar
3. Sıra	- Yönetim (gerçek yönetim) kararları - Uygulama kararları	Yönetim kararları
4. Yenilik derecesi	- Yenilik, orjinal kararlar	Çoğunlukla orjinal kararlar
5. Tahmin edilebilirlik	- Planlanabilir (programlanabilir) kararlar - Aniden ortaya çıkan kararlar	Kısmen planlanabilir kısmen planlanamaz.
6. Karar verenin sayısı	- Bireysel (tek kişilik) kararlar - Kollektif (çok kişilik) kararlar	Hukuki yapısına göre genellikle kollektif kararlar
7. Karar verenin davranışı	- Aktif kararlar - Reaktif kararlar	Kısmen aktif, kısmen reaktif kararlar
8. Aktarılabirlik	- Göçerilebilir kararlar - Göçerilemez kararlar	Göçerilemeyen (veya kısmen göçerilebilen) kararlar
9. Merkezileşme derecesi	- Merkezileşmiş kararlar - Ademi merkezileşmiş kararlar	Merkezileşmiş kararlar
10. Karar kriteri sayısı	- Tek değişkenli kararlar - Çok değişkenli kararlar	Çok değişkenli kararlar
11. Geçerli bilginin türü	- Sayısal kararlar - Kalitatif kararlar	Büyük ölçüde kalitatif kararlar

12. Karar probleminin yapısı	- Çok iyi yapıya sahip kararlar - Çok kötü yapıya sahip kararlar	Çok kötü yapıya sahip kararlar
13. Zaman açısından	- Tek kademeli (zaman noktası ile ilgili, eş anlı) kararlar - Çok kademeli (zaman seyri içerisinde kademeli) kararlar	Zaman seyri içerisinde kademeli
14. Zaman uzunluğu	- Kısa vadeli kararlar - Orta vadeli kararlar - Uzun vadeli kararlar	Çeşitli vadeye sahip kararlar
15. Düzeltme imkanı	- Esnek kararlar - Katı kararlar	Kısmen esnek, kısmen katı kararlar
16. Ağırılık	- Ön kararlar - Ana kararlar - Takip eden kararlar	Ana kararlar
17. Nesne	- Amaç kararları - Strateji kararları - Araç kararları	Her üç karar grubu da dahil
18. Belirli sonuçların ortaya çıkma ihtimali	- Güvenli kararlar - Riskli kararlar - Belirsizlik kararları	Riskli ve belirsizlik kararlar
19. Düzenleme ve işletme faaliyetleri	- Yapıyı belirleyen kararlar - Akışı belirleyen kararlar	Her iki kategori de dahil
20. İşletme yaşam aşaması	- Kuruluş kararları - Duruma bağlı kararlar	Her iki kara grubu da dahil
21. İçerik	- Ekonomik kararlar - Teknik kararlar - Sosyal kararlar	Öncelikle ekonomik kararlar

3.2. Karar Alma Süreci

Karar, bir istek oluşum sürecinden ibarettir. Bu süreç, tahrik veya teşvik aşaması, arama aşaması ve optimizasyon aşaması olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Değişen önemine rağmen, bu üç aşama, her sistematik karar sürecinin seyirinde tesbit edilebilir. Karar süreci, teşvik aşamasında bir seçim probleminin tesbiti ile başlamaktadır. Tesbit edilen problemin açıklanması, sebep-sonuç analizinin yapılması suretiyle sağlanacaktır. Bunu takip eden arama aşamasında karar almadan önceki tüm tedbirler alınacaktır. Burada muhtelif alternatifler ve sınırlayıcı veriler bulunacak ve dayanak olan amaçlar daha açık hale getirilecektir. Karar alma süreci, optimizasyon aşaması ile (karar alma işlemi) nihayet bulmaktadır. Karar alma sürecinin bu üçüncü aşamasında geçerli davranış alternatiflerinin beklenen amaca olan katkıları itibariyle bir sıraya konulacaktır. Karar alma davranışı içerisinde bulunan insan, verilen amaç tasarımı en iyi şekilde yerine getiren alternatifi seçer. İşletmenin davranış seyirinde daha sonra da alınan kararların kabul ettirilmesi süreci yer almaktadır. Bu süreçte seçilmiş olan alternatifler uygulamaya alınacaktır.

3.3. Karar Alma Sınırlayıcıları

Modern karar alma araştırmalarının gayreti, tecrübi olarak (amprik) geçerli etki faktörlerinin sistematik bir şekilde tesbitine kadar gitmektedir. Bu nedenle karar verenin motivasyonunun ve amaçlarının, bunların entellektüel fa-

liyetlerinin ve bilgi seviyelerinin, aynı zamanda kullanılabilir çalışma araçlarının, karar sürecine iştirak eden kişilerin sayılarının ve işbirliğinin türünün de sınırlayıcı faktör olarak etkisinin incelenmesi gerekecektir. Karar sonucunun, ilgili amaç içeriğinden ve amaç formülasyonunun türünden bağımlılığı için ayrıntılı bilgi vermeye gerek yoktur. Amaçlar işletmenin karar sürecini çok değişik şekil ve türde belirlemektedir. Arama aşaması çerçevesinde belirli amaçların yerine getirilmesi itibariyle geçerli olan alternatifler incelenecektir. Alternatiflerin sonuçlarının değerlendirilmesi ve optimum davranışın tesbiti için amaçlar vasıf ve sayı itibariyle tesbit edilmiş olmak zorundadır. Amaç erişilmesinin kontrolü yeni karar süreçleri için yeni teşvikler yaratacağını söylemek mümkündür. Gözlem ve tecrübe, işletmelerdeki karar oluşumu ve kararların kabul ettirilmesinin amaca yönelik olmak zorunda olduğunu göstermektedir. Bunun için şart, amaçlarda istenen durumların açık tanımlanmış olmasıdır. Ancak karar verenlerin çok sayıda amaçları aynı anda izlemeleri halinde bu durumda kararların sınırlayıcısı olarak amaç tasarımı özel problemler ortaya çıkarmaktadır. Amaç tasarımlarının tümünü aralarında belirli bir ilişki olan elemanların bir kümesi olarak ele almak mümkündür. Bu türdeki bir ilişki ağı, bir sistemden söz etmeyi haklı çıkarmaktadır. Karar sürecinin seyri ve sonucu, bu durumda bir amaç sistemi ile belirlenecektir.

Amaç sistemi yanında karar sürecini belirleyen ikinci bir sistem de bilgi sistemidir. İşletmenin temin ettiği veya edeceği bilgiler karar sürecini önemli ölçüde etkilemektedir. Karar sürecinin seyrinde yapılan faaliyetlerin dayandırıldığı ortaklaşa amaç, bilgilerin tedariki ve işlenmesidir. Bu bilgiler tesbit edilen amaçların gerçekleşmesi için gereklidir. Dolayısıyla genel olarak bilgiyi "amaca yönelik bilme" şeklinde tanımlamak tercih edilmektedir. Burada sadece bilgi belirliliği önemli olmayıp, aynı zamanda bunların tahmin edilebilirliği de önemli olmaktadır.

Ayrıca burada, özellikle büyük işletmelerde olmak üzere kararların tek bir kişi tarafından alınmayacağı konusuna da işaret etmekte yarar vardır. Büyük işletmelerde alınması gereken kararların birçoğu, tek bir insanın hizmet gücünü aşmaktadır. Bilgi ve amaç sisteminde ayrı ayrı ve heterojen olarak dikkate alınan bakış açılarının etkilediği kararların sayısı, görev başındaki bir bireyin bütün kararları tek başına rasyonel bir şekilde alması için fazla yüklenmesine neden olmaktadır.

Bu nedenle işletme kararlarının bütünü, finansman, yatırım, pazarlama, üretim ve benzeri kararlara ayrılıp, bunlar farklı karar merkezlerine göçerilmektedir. Burada bireysel karar yerine grup veya kolektif kararların alınması sözkonusu olmaktadır.

Karar alma sürecine çok sayıda kişinin katılımı ile karşımıza tamamen yeni, ilave bir etki faktörü çıkmaktadır. Her karar verici, diğer karar vericilerin davranışlarını da dikkate almak zorundadır. Çünkü bir kişinin seçtiği bir alternatifi sonucu, diğer bir kişinin veya diğer kişilerin kararlarına bağlıdır. Bu ilişkiler, katılan kişiler arasındaki davranış ilişkileri şeklinde ortaya çıktığı için sosyal sistem olarak nitelendirilmektedir. Bilgi sistemi gibi, sosyal sistemin de kararlara

dayandırıldığı söylenebilir. Bu kararlar, grubun rasyonel davranmasını sağlaması gereken kuralların uygulanması ilgilendirmektedir. Bu münasebetle de katılan kişilere kısmi görevler ve kısmi amaçlar tahsis edilecektir.

İnceleme bize, kolektif kararların biçimsel hale getirilmesinin grubun biçimsel organizasyon yapısında ifadesini bulacağı kanısını sevkettir. Grup, katılanlar arasında bir kurala tabi olmayan gayri resmi ilişkilerdeki gibi, karar sürecinin kalitesini etkilemektedir. Burada kişinin kendisi ile ortaya çıkabilecek ihtilafları yanında kişiler arası ihtilaflarına çıkmasının da mümkün olabileceğine işaret etmekte yarar vardır.

Kollektif karar alma konusundaki bu açıklamalar, bütün açıklıkla işletme-deki karar süreçlerini etkileyen faktörlerin tecrit edilmiş bir şekilde olmadığını ve amaç sistemi, bilgi sistemi, sosyal sistemi kapsayan bir üst sistemin olduğunu göstermektedir.

4. AMAÇ ANALİZİ

Gerek işletme kararlarında, gerekse finansman kararlarında veya çeşitli alternatifler arasından seçim olması halinde, işletme amaçları düzenleyici bir role sahiptir. Daha doğrusu alternatifler arasından seçim işlemi tamamiyle amaç veya amaçlara yönelik olacaktır. Şu aşamada tek amaç mı yoksa çok amaç mı sorusu üzerinde durulmayacaktır. Bu şekildeki görevi yerine getiren amaçların neler olduğunun bilinmesi, boyutlarının ve ilişkilerinin iyi belirlenmesinde yarar vardır.

4.1. İşletme Amaçları

İşletme kararları ve finansman kararlarında kullanılacak belli başlı amaçları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür.

- Kârlılık ve iktisadilik amaçları,
- Güvenlik ve istikrar amaçları,
- Likidite amaçları,
- Bağımsızlık amaçları.

Dikkate alınan problemin somut durumuna göre amaç ve amaç kombinasyonları değişik olmak zorundadır.

İktisadilik prensibi veya amaçları, finansman alternatiflerinin veya genel olarak alternatiflerin maliyetleri itibariyle incelenmesini ve değerlendirilmesini gerekli kılmaktadır. İşletme kâr dağıtım ve vergi vermeyi düşündüğü takdirde ve bunları özkaynak finansmanın maliyeti olarak yorumladığı sürece, bu tür maliyetlerin de öz sermaye ile finansman maliyeti olarak dikkate alınması gerekecektir.

Kârlılık oranları da işletme kararlarında ve özellikle finansman kararlarına da çok sık ve yaygın olarak kullanılan kriter grubundan birini teşkil etmektedir. Kazanç prensibine dayanan ve uzun süre işletme kararlarında tek amaç gibi görünen kârlılık, finansman kararlarında sermaye yapısının ve sermaye devir hızının belirlenmesinde önemli bir kriter olmuştur. Özellikle öz sermaye kârlılığı

nın borçların artışı ile yükseltilmesi imkanları finansal kaldıraç etkisi olarak nitelendirilmektedir.

Bu nedenle optimum borçlanma derecesi finansal kaldıraç aracılığı tesbit edilmektedir. Toplam sermaye kârlılığının borçlanma maliyetine eşit olduğu noktaya kadar borçlanma imkanı mevcuttur.

Sadece sermaye birleşimi değil, aynı zamanda sermayenin mutlak seviyesi de kârlılığın belirleyicisidir. İşletmenin yeteri kadar kaynak bulma imkanına sahip olmaması, likidite problemini ortaya çıkarırken, fazla sermayenin de kârlılık üzerine olumsuz etkisi vardır. Özellikle (cari) otofinansman, aşırı finansman ve kaynak ısrافی tehlikelerini de beraberinde getirmektedir.

Güvenlik (istikrar) prensibi, işletmeye finansal kaynak sağlama ve işletmede finansal kaynakların kullanılmasında önemli olmaktadır. Bu amaca göre işletmenin finansman riskini azaltmak, bunun için de işletmenin mümkün olduğunca özsermaye ile finanse edilmesini sağlamak gerekir. Bu durumda sermaye yapısının değişmesi dolayısıyla güvenlik amaçları ile kârlılık amaçları arasında amaç uyumsuzlukları ortaya çıkmaktadır. Çünkü riskli yatırımlar daha yüksek kâr getirirler ve dolayısıyla bunların kârlılıkları da yüksek olacaktır. İşletmede esas risk taşıyıcısı rolünü özsermaye yüklenmiş olup, bu görev de iki şekilde yerine getirilmektedir.

- Özsermaye uzun vadeli veya sınırsız bir şekilde kullanılabilmesi için uzun vadeli ve riskli yatırımlara finansman hizmeti sunmakta ve işletmede istikrar sağlamaktadır. Özsermaye zararı üstlenmek zorunda olduğu için, sermaye varlığını koruyabilmek amacı ile de karşılık oluşturulmak zorundadır.
- Borçlanma açısından özsermaye borç verenler için bir garanti fonu veya bir teminat şeklinde karşımıza çıkmaktadır.

Durguluk dönemlerinde özsermaye ile finansmanın istikrar özelliği, işletmenin nisbeten düşük fiyatlarla mal satmasına imkan sağlamasında görülmektedir. Çünkü özsermaye için faiz ödemeyerek, maliyeti, dolayısıyla fiyatları daha da aşağıya çekebilir. İşletme ve özellikle finansman kararlarında dikkate alınabilecek üçüncü bir amaç türünü de likidite amaçları teşkil etmektedir. Likidite işletmenin ödeme gücünü ifade etmektedir. Her zaman için işletmenin ödeme gücünün dengede olması gerekir. Ödeme gücünün muhafaza edilmesi amacı aynı zamanda güvenlik prensibinin bir kısmını teşkil etmektedir. Bu amaç aynı zamanda, işletme bütünüünün istikrarı ve muhafazası için de önemli bir şarttır. Dolayısıyla işletmenin finansman politikasının ana görevi, ödeme gücünün muhafazası olmaktadır. Burada likidite, statik yani belirli bir alandaki, ve/veya dinamik, yani zaman seyri içerisinde incelenecek ve bulunacaktır.

Statik likidite analizi, öncelikle bilanço verilerine dayanmakta ve likidite derecesi veya döner değerlerin borçları karşılama derecesi tesbit edilmesi ile yapılmaktadır. Ancak bu, sürekli olarak ödeme gücünün muhafazası için yeterli olmayıp, belirli bir andaki likidite durumlarını düzenlemektedir. Aslında işletmenin ödeme gücü, belirli bir durum değildir. Ancak sürekli bir gelişme niteliğindedir. Bu nedenle işletmenin likiditesi sürekli bir şekilde, yani dinamik bir şekilde,

dinamik bilançolar ve finansman planlamaları aracılığıyla incelenmesi gerekir. Yeterli ödeme gücü talebi, öncelikle uyulması gereken zaman kurallarında yer almaktadır. Bunun sermaye yapısı ile ilişkisi azdır. Bu nedenle bilanço likidite için yeterli bir ölçü aracı değildir. Özsermaye likid olmayan iktisadi değerlere bağlanmışsa veya işletmenin satış geliri yanlış kullanılmış veya sermaye ihtiyacı doğru bulunmamış ise, sadece özsermaye ile de finanse edilmiş bir işletmenin bile likidite güçlüklerine girmesi tamamen düşünülebilir. Yeterli likidite, iş akışının, alınan sermayenin geri ödenmesi dolayısıyla veya işletme süreçlerinin ödemeleri (malzeme, ücret, vergi, kira için) dolayısıyla tehlikeye girmemesi anlamını ifade etmektedir.

İşletmenin ödeme gücüne sahip olmaması iki aşamadan ibarettir:

- *Ödeme tıkanması*, kısa süreli ortaya çıkar ve ara kredileriyle kaldırılabilir.
- *Ödeme gücünün olmaması*, uzun dönemli, yapısal bir özelliğe sahip olup, burada ortaya çıkan ödemeyi durdurma sadece köklü bir dayanışma ile önlenir.

Diğer bir işletme amacı olan bağımsızlık, istikrar amacıyla olduğu gibi, dayanağını özkaynaklardan finansmanda bulmaktadır. Yönetim kararlarını alan sermayedar olması halinde, bütün kararlar kredi verenlerden bağımsız olacak şekilde olacaktır. Yönetim fonksiyonunu memur yöneticilerin üstlendiği işletmede bağımsızlık arzusu, amaç istikametinde bir genişleme şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu arzu, sermaye sahiplerine karşı yatırım yapma serbestliğini ve bağımsızlığını da beraberinde getirmektedir. Sermayedarların koyduğu sermaye ne kadar büyük ise bunların işletme yönetimini etkileme isteği de o kadar fazladır. Yönetimin karar serbestliğindeki bir sınırlamanın büyük ölçüde önlendiği sermaye yapısı veya finansman optimumudur ve bağımsızlık kriterine yöneliktir.

4.2. Amaç Boyutlarının Belirlenmesi

İşletme amaçlarının veya finansman amaçlarının, iyi bir karar kriteri olabilmesi için bunların açık bir şekilde tesbit edilmiş olması gerekir. Bu nedenle de bunların boyutlarının açık ve net bir şekilde ifade edilmesinde yarar vardır. Amaçların boyutları, işletme amaçlarının içeriğini, erişilme ölçüsünü ve izlenme süresini kapsamaktadır. İşletme amaçlarının bu üç boyutunun da açık bir şekilde bilinmesi gerekir.

Amaçların boyutlarını aşağıdaki iki amacın karşılaştırılması suretiyle daha iyi bir şekilde açıklamak mümkündür.

Amaç I: Yıllık maksimum bir kâr elde edilmesi.

Amaç II: Önceki ay sonuçlarının % 10'u oranında aylık bir satış hasılatının büyümesi istenmektedir.

Her iki amaç önce, kâr ve satış talimatlarıyla iki ayrı ve farklı amaç içeriğine değinilmesi itibariyle farklı olmaktadır. Ayrıca, satış hasılatı belirli bir artış hızına sınırlandırılırken, birinci amaçta kâr isteğinin prensip olarak sınırsız bir şekilde formüle edilmiştir. Böylece her iki amacın da erişilme ölçüsü de farklı

olmaktadır. Başka bir farklılık da, amaçların yıl ve ay kavramı ile farklı zaman sürelerinin verilmesi suretiyle çıkmaktadır. Ayrıca satış hasılatı amacının ölçüsü önceki ayın amaç erişilmesine bağlıdır. "İçerik, istenilen ölçü ve zamanla" ilgili üç amaç boyutunun, tipik olarak nitelenen bir işletme amacı, nitekim kâr amacı yardımıyla da daha açık bir şekilde gösterilmesi mümkündür.

Kâr, müteşebbisin moneter kazanç isteğine cevap vermesi yanında, büyük ölçüde işletmenin sermayesini riske karşı koruma ve varlığını muhafaza etme görevini de üstlenmektedir. Kâr kavramı çok değişik şekillerde ifade edilebilir. Örneğin, sermaye kârı, bilanço kârı, ekonomik kâr olmak üzere üç mutlak kâr şekli, toplam sermaye kârlılığı, özsermaye kârlılığı olmak üzere iki nispi kârla birlikte beş tane tanım sözkonusu olmaktadır. Burada ifade gücü daha fazla olan nispi kâr kavramları üzerinde durulacaktır.

Bunlardan toplam sermaye kârlılığının ifade gücü özsermaye kârlılığının ifade gücüne kıyasla daha azdır. Nitekim toplam sermaye kârlılığı ödenecek olan borç faizlerinden ve sermaye yapısından bağımsızdır. Bu nedenle çoğu finansman kararlarında özsermaye kârlılığı tercih edilmektedir.

Amaç ölçülerinin tesbiti itibarıyla iki imkan arasında ayırım yapmak mümkündür. İlk olarak karar verenlerin amaç değişkenlerinin optimum değerler alabilecek alternatifleri araştırıp bulmasının gerekmesi düşünülebilir. İkinci olarak, amaç değişkenlerinin belirli bir değeri aşması halinde, karar verenlerin çözüm aramaları sona erebilir.

Amaç değişkenlerinin optimizasyonu, maksimum ve minimum kavramlarıyla ifade edilen karar kriterleri yardımıyla mümkün olacaktır. Örneğin bu kriterler kâr maksimumu veya maliyet minimumu gibi amaç kriterleri formüle edilerek, bütün davranış alternatiflerinden bu kriterlere en iyi hizmet eden seçilecektir.

Amaçların zaman boyutu itibarıyla düzenlenmesi, bunların ya bir zaman noktasına sınırlandırılması veya bir zaman aralığına sınırlandırılması sözkonusu olmaktadır. Nitekim müteşebbis davranışları, zaman seyri içerisinde cereyan etmektedir. Dolayısıyla zaman noktası ile ilgili statik modellerin gerçek içeriği, uygulama durumları için yeterli değildir. Bu nedenle uygulamada çoğunlukla dinamik modeller daha geçerlidir.

4.4. Amaç İlişkilerinin Tesbiti

Amaç analizinde, işletme amaçlarının ilişkilerine de önem atfedilmesi gerekir. Açıklanan üç boyuta göre işletme amaçlarının karşılaştırılması, ilgili amaçların aynı seviyede olmadığını ve birbirinden ayrı bir şekilde izlenmediğini görmek mümkündür. Bir işletme tek bir amacı izlemeyip, çok sayıda amacı aynı anda izlemektedir. Her amaç ayrı bir şekilde olmayıp, bir dizi ilişkiyi ve karşılıklı bağımlılıklara sahip olabilir. Rasyonel bir işletme politikası (optimum karar alma) için bağımlılıkların bilinmesine ihtiyaç vardır. Amaç ilişkilerini dikkate almak suretiyle amaçları çeşitli kriterlere göre gruplara ayırmak ve sistematize etmek mümkündür. Bu türdeki ilişkiler, önce işletmenin karar alanını ilgilendiren olaylarda açıklanabilir. Ayrıca bu şekildeki ilişkiler, karar verici kişilere ve bun-

ların bireysel tercihleri ve isteklerine dayanabilir. Analiz, iki amaç arasında tamamlayıcılık veya rekabet veya kayıtsızlık ilişkisi mevcut olması sonucuna ulaşırsa, bu durumda karara bağlı ilişkiler mevcuttur. İki amacın rekabet ilişkisinde bulunup bulunmadığı konusundaki ifade, mevcut davranış alternatiflerinde ve çevre şartlarının durumundan elde edilecektir. Bu durumda amaç ilişkisinin karar verenlerle ilgisi yoktur.

Buna karşılık karar verenlere yönelik ilişki, amaçların ana amaçlar ve yan amaçlar şeklinde farklılaştırılmasında sözkonusu olmaktadır. Bununla amaçlar arasında ifade edilen tercih düzeni, sadece karar vereni ilgilendirmektedir.

Ayrıca amaçlar arasındaki araç-amaç ilişkisinin nisbeten karmaşık olduğunun dikkate alınmasında yarar vardır. Araç-amaç ilişkisi, amaçların üst amaçlar, ara amaçlar, alt amaçlar şeklinde farklılaştırılmasına neden olmaktadır. Alt amaç, ara amacın, ara amaç, üst amacın aracıdır. Dolayısıyla amaçların bu hiyerarşik ilişki yardımıyla erişilmesi mümkündür. Bu şekildeki farklılaştırma, özellikle organizasyon faaliyetleri için önemli olmaktadır. Burada hem karar alanına bağlı olaylar, hem de karar verene bağlı olaylar önemli olmaktadır.

Bu araç-amaç ilişkisi, alt amaçların ilgili bir üst amacın ulaşılması için bir araç olarak dikkate alınması suretiyle açıklanacaktır. İki amaç arasında tam anlamıyla tamamlayıcılık mevcut olması veya kısmi rekabete rağmen üst amaç karar verenin subjektif tatmin edici seviyeyi aşan bir amaç erişilme derecesi ile yerine getiriliyorsa, bu durumda bir alt amacın bir üst amacın erişilmesi için araç olarak izlenmesi sözkonusu olmaktadır. Bu durumda alt amaç karar süreciyle üst amacı ikame edebilir. Şüphesiz burada amaç ilişkileri için genel geçerli ifadeler vermek pek mümkün değildir. Çünkü bu ilişkiler somut karar durumlarından veya ilgili karar vericiye bağlıdır.

BAĞIMSIZ DIŞ DENETLEME VE TÜRKİYE'DEKİ DURUM

Ümit GÜCENME¹

1. GİRİŞ

Anonim şirketlerin gelişmesi ve tasarrufunu sermaye piyasasından satın alacağı hisse senedi ve tahvillere yatıran çok sayıda kişi ve kurumların ortaya çıkması, işletmenin mali bünyesi ve faaliyetleri ile ilgilenen grupların sayısını arttırmaktadır. Bu durum işletmeler hakkında toplumun bilgi alma hakkının doğmasına veya bir başka deyişle kamuyu aydınlatma kavramının ortaya çıkmasına yol açmıştır.

Kamuyu aydınlatma, anonim ortaklıkların yönetimi tarafından işletmenin durumu ve ekonomik faaliyeti hakkında verilen bilgilerin, yapılan açıklamaların tümü olarak tanımlanmaktadır. Böylece pay sahibine haklarını bilerek kullanması için, işletmenin durumunu ve ortakların menfaatlerini göstermek, menkul kıymetlerin alım satımı ile ilgilenen halkın, kararlarını bilgi ile şekillendirmelerini sağlamak ve bunları, herhangi bir işletmenin durumu hakkında aynı işkolunda çalışan diğer işletmelerle karşılaştırma yapacak kadar bilgi sahibi yapmak amaçlanmaktadır². Kamuyu aydınlatma ilkesinin yöneldiği ilgi çevreleri; işletmenin pay sahipleri, alacaklıları, gelecekteki pay sahipleri, işçiler, tüketiciler, sermaye ve para piyasası kurumları, devletin vergi toplayan ve türlü biçimlerde işletmeleri denetleyen organları ve genel olarak kamuoyudur. Tüm ilgi çevrelerinin işletmeler hakkında yeterli ve doğru bilgi sahibi olması, sermaye piyasasında açıklık

1 Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdarî Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, Muhasebe-Finansman Anabilim Dalı Öğretim Üyesi.

2 Tekinalp (1979: 13).

ve güvenin oluşturulması açısından önemlidir. İşletmelerin durumlarını kamuya açıklama yolları, yıllık faaliyet raporlarının çıkarılması ve mali tablolarının ilan edilmesi ile gerçekleşir.

Eğer yayınlanan muhasebe rakamları, işletme kararları ile ilgili olayları yansıtırsa, bunlar, sermaye piyasası içinde, tasarruf sahibi tarafından işletmenin değerlendirilmesi açısından sürekli bir bilgi kaynağı olarak hizmet edebilir³. İşletmeler hakkında piyasaya duyurulan haberler çeşitli şekillerde olabilir. Üst yönetim örgütündeki bir değişiklik, rakip işletmeyle yapılan büyük bir anlaşmanın öğrenilmesi, büyük bir aracı kuruluş tarafından işletmenin araştırma raporlarının açıklanması veya menkul kıymet analistlerinin bir toplantısında, işletme yöneticisi tarafından gelecek yıllara ait kazançların tahmin edilmesi gibi. En yaygın olarak kullanılan bilgi kaynağı işletmenin finansal raporlarıdır⁴. Açıklanan bilgilerin ilgili gruplara yararlı olabilmesi için, işletmenin gerçek durumunu yansitmeleri ve genel kabul görmüş muhasebe prensiplerine göre hazırlanmaları gerekir. Aksi takdirde açıklanmış olan bilgiler güvenilir değilse, yapılan iş kırtasiye israfından öteye geçemez. Bu nedenle mali tabloların bir muhasebe uzmanının onayı ile güvenilir bilgi olduğu ortaya konmalıdır.

2. BAĞIMSIZ DIŞ DENETLEME

Hangi amaç için kullanılacak olursa olsun, işletmelerin hazırladıkları finansal tablolar gerçeği yansıtmıyorlarsa ve genel kabul görmüş muhasebe prensiplerine göre hazırlanmamışlarsa bilgi verme amacına hizmet edemezler. Bu nedenle finansal tabloların doğruluğunu ortaya koyacak işletmeden bağımsız bir dış denetleyiciye, bağımsız bir muhasebe uzmanına ihtiyaç vardır.

Finansal tabloların ait oldukları işletmenin mali durumu ve faaliyet sonuçlarını doğru olarak yansıtıp yansıtmadığının ve genel kabul görmüş muhasebe prensiplerine uygunluğunun incelenip sonucun bir raporla belirtilmesi işlemine bağımsız dış denetleme veya muhasebe denetimi denir⁵. Bir başka deyişle bağımsız dış denetleme, işletmenin kayıtlarının ve bu kayıtların dayandığı belgelerin samimiyet ve doğruluğunu gerçekleştirmekten ibaret olan bir çalışmadır. Kayıtların ve belgelerin doğruluğu, bunların kanuna ve uygulanan yöntemlere uygunluğunun gerçekleşmesi, samimiyet ise, belgelerin ve kayıtların kapsamının işletme ile gerçekten ilişkili işlemleri yansıtmasıdır. Bir denetçinin temel görevi firmanın yıllık hesaplarının tümünün gerçeği yansıtıp yansıtmadığını ortaya koymaktır. Ayrıca denetçi, kullanılan defterlerin ve hesapların tümünün kurallara uygun olarak tutulup tutulmadığını da belirlemek durumundadır. "Gerçek" ve "kurallara uygun-

3 Gonedes (1976: 611).

4 Dyckman (1975: 2).

5 Çömlekçi (1978: 6).

luk" denilirken, çoğu zaman genel kabul gören muhasebe prensipleri kastedilmektedir⁶.

Bağımsız denetim işletmenin yıllık finansal tablolarında bulunan bilgilere güvenin sağlanmasıyla ilgilidir. Denetçi tablolar hakkındaki uzman ve bağımsız görüşünü bildirerek yatırımcılara güvenilirlik konusunda rehberlik etmek durumundadır. Finansal tablolardaki değerlerin doğruluğunu ispat etmek için denetçi, işletme içindeki yönetici ve elemanlarla yaptığı görüşmelerden veya işletme dışındaki üçüncü kişilerden elde ettiği kanıtları denetim çalışmasında kullanır. Denetim çalışması bu kanıtların incelenip yorumlanması şeklinde olur.

Bağımsız dış denetleme uzman ve bağımsız bir kişi tarafından yapılır. Burada denetçinin bağımsız oluşu, denetimi yapılan işletme ile denetçi arasında organik bir ilişkinin bulunmamasına bağlıdır. Bir başka deyişle denetçi, işletme organizasyonu içinde yer alan bir ünite değildir. Denetçi ile işletme arasında, denetçinin işletme ile yaptığı bir sözleşme veya kanuni bir zorunluluktan doğan bir ilişki vardır⁷.

3. TÜRKİYE'DE BAĞIMSIZ DENETİMİN ÖRGÜTLENMESİ İÇİN YAPILAN ÇALIŞMALAR

Türkiye'de bağımsız dış denetleme ve serbest muhasebe uzmanlığı mesleğinin yasal yol ile düzenlenmesi ve örgütlenmesine ait çalışmalar 1947 yılında başlamıştır. Konu ile ilgili çeşitli yıllarda hazırlanmış çalışmalar kanunlaşmadan geçersiz hale gelmiştir. Muhasebe mesleği Vergi Usul Kanunu'na ilave edilen ek bir madde ile düzenlenmek istenmiş, ancak düzenleme ile ilgili hüküm Anayasa mahkemesi tarafından iptal edilmiştir. Konu ile ilgili aşağıda belirtilecek olan bugünkü yasal çerçeve ile ilgili ilk kalıcı çalışma 1987 yılında yapılmıştır. Son olarak 1989'da getirilen düzenleme ile bugün muhasebe mesleğinin örgütlenmesi ile ilgili yasal çerçeve hazırlanmış bulunmaktadır. Ancak henüz yasal çerçeve hazırlanmadan da, muhasebe mesleği kendi içinde örgütlenmediği, yasal esaslara dayandırılmadığı halde, organik bir gelişme sonucu ülkemizde muhasebe uzmanlığı mesleği ortaya çıkmıştır.

Türkiye'de ekonomik gelişme ile birlikte ekonominin yapısında da önemli değişimler olmuştur. Devlet işletmeciliği, zamanla yerini özel kesim işletmelerine bırakmaya başlamış, sanayileşme ve dışa açılma ile birlikte, kamuyu aydınlatıcı güvenilir finansal bilgilere olan ihtiyaç artmıştır. Çok uluslu şirketlerin Türkiye'deki yatırımlarının artması, uluslararası ticaretin gelişmesi Türkiye'de bir denetim ihtiyacının doğmasına neden olmuştur. Yurtdışı ilişkilerinde kendilerinden denetlenmiş finansal tablolar istenmesi işletmeleri denetim yaptırma

6 Kempner (1977: 45).

7 Kotar (13).

zorunluluğunda bırakmıştır. Bu gelişmeler sonucu ülkemizde yasal anlamda kurulamamış olan denetim düzeni ekonomik koşulların zorlaması ile organik olarak ortaya çıkmıştır⁸. Son birkaç yıldır ülkemizde faaliyet gösteren yerli ve yabancı uluslararası denetim şirketlerinin varlıkları böyle bir gelişme ile açıklanabilir.

4. TÜRKİYE'DE BAĞIMSIZ DIŞ DENETİMİN YASAL ÇERÇEVESİ

Bağımsız dış denetleme ile ilgili ülkemizde bugün yürürlükte olan yasal düzenlemeler aşağıdaki şekilde sıralanabilir.

- 16 Ocak 1987 tarih ve 19343 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan, Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcılığının Bağımsız Denetim Kuruluşlarına İlişkin Tebliği: Bu tebliğin amacı, bankaların mali durumlarının Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasınca gözetim ve denetiminin sağlanması için bağımsız denetim kuruluşlarına ilişkin esasları düzenlemektir. Türkiye'de kurulmuş ve kurulacak bağımsız denetim kuruluşlarını kapsayan tebliğde kuruluş şartları, yönetici denetim elemanlarının bulunması gereken şartlar belirtilmiştir. Tebliğe göre bankalar, yönetim kurulu kararı ile her takvim yılı başında, mali durumlarının T.C. Merkez Bankasınca gözetim ve denetimini sağlamak amacıyla Bakanlıkça (Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının bağlı bulunduğu Bakanlık) belirlenen bağımsız denetim kuruluşlarından birini görevlendirmek zorundadırlar. Bağımsız denetim kuruluşları düzenledikleri denetim raporlarını Merkez Bankasına gönderir ve bir nüshasını da ilgili bankaya verirler.

- 24 Aralık 1987 tarih ve 19674 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan, bağımsız denetim kuruluşları tarafından yapılacak banka denetimleri hakkında TC. Merkez Bankası Tebliği: 16 Ocak 1987 tarihli tebliğ ile TC. Merkez Bankasına verilen yetkiye istinaden bağımsız denetim kuruluşlarınca yapılacak banka denetimlerinin esas ve şartları bu tebliğ ile belirlenmiştir. Bu tebliğ ile denetim raporlarına ilişkin genel esaslar, denetim raporlarının içeriği belirlenmiştir. Tebliğe göre, yapılan denetim esnasında, bankanın denetim organları tarafından yapılan iç denetimin yeterliliğinin incelenmesi, bunlar tarafından düzenlenen raporların bankanın gerçek durumuna olan uygunluğunun belirtilmesi gerekmektedir.

- 13 Aralık 1987 tarih ve 19663 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan, Sermaye Piyasası Kurulunun, Sermaye Piyasasında Bağımsız Dış Denetleme Hakkında Yönetmelik: Bu yönetmelik, SP. Kanununa göre menkul kıymetlerini halka arzetmiş olan veya arzetmiş sayılan ortaklıklar, bankalar dahil aracı kurumlar, yatırım ortaklıkları ve yatırım fonlarınca düzenlenecek finansal tablo ve raporların bağımsız denetleme kuruluşları tarafından denetlenmesine dair hükümleri kapsamaktadır. Yönetmelikte sürekli, özel ve isteğe bağlı denetlemeden söz edil-

8 Güredin (1987: 28-29).

mektedir. Buna göre sürekli denetleme, bu yönetmelik uyarınca her yıl yapılacak denetlemeyi ifade eder. Özel denetleme ise menkul kıymetlerin halka arzı için izin almak üzere Sermaye Piyasası Kuruluna başvuran veya SP. Kanunu kapsamında olup, birleşme devir ve tasfiye durumunda bulunan ortaklıklar ile aynı durumdaki yardımcı kuruluşlarca düzenlenmiş finansal tablo ve raporların bu yönetmelik uyarınca denetlenmesidir. Yönetmeliğin 8. maddesinde "zorunlu olarak denetlemeye tabi olacak ortaklık ve yardımcı kuruluşları belirleyecek kısıtlar SP. Kurulu tarafından çıkarılacak tebliğlerle ilan edilir" denmektedir. Yönetmelikte ortakların ve yardımcı kuruluşların dış denetimi ile görevlendirilecek bağımsız denetleme kuruluşlarının kuruluş şartları, genel müdür ve yardımcılarını ile yönetim kurulu başkan ve üyelerinin ve denetçilerin sahip olmaları gereken vasıflar, denetçilerin yetkileri ve uymaları gereken yasaklar belirlenmiştir. Bu yönetmelik çerçevesinde bağımsız denetleme faaliyetinde bulunmak isteyen kuruluşlar gerekli belgelerle birlikte başvuru dilekçelerini SP. Kuruluna verirler. Kurul gerekli incelemeleri yaptıktan sonra bağımsız denetlemeye yetkili kuruluşları bir liste halinde ilan eder. Sürekli denetleme sonucunda düzenlenen yıllık denetleme raporu ve özeti, denetlenen ortaklık veya yardımcı kuruluşun yönetim kuruluna teslim edilir. Rapor özetleri, ilgili yıldaki genel kurullarda okunur ve SP. Kurulunun "Standart Mali Tablo ve Raporlara İlişkin Esaslar" Tebliğinde belirtilen denetçi raporları ile birlikte yayımlanır. Yönetmeliğin 19. maddesinde, "Bağımsız denetleme kuruluşlarının SP. Kanunu çerçevesinde yürütecekleri denetleme faaliyetleri sırasında uyacakları muhasebe ve denetleme standartları bu konudaki mevzuat hükümleri ve uluslararası standartlar da dikkate alınarak SP. Kurulu tarafından çıkarılacak tebliğlerle düzenlenir" denmektedir.

- 19 Aralık 1987 tarih ve 19669 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan tebliğ ile SP. Kurulu tarafından çıkarılan tebliğlere, "Bağımsız dış denetleme" konulu ve X numaralı bir seri eklenmiştir.

- 18 Aralık 1987 tarih ve 19668 sayılı Resmi Gazete'de "Sermaye Piyasasında Bağımsız Dış Denetleme Hakkında Yönetmelik" hükümlerine göre sürekli denetlemeye tabi ortaklık ve kuruluşların belirlenmesi hakkında Seri: X, No: I SP. Kurulu Tebliği yayımlanmıştır. Buna göre sürekli denetlemeye aşağıdaki kuruluşlar, bu nitelikleri kazandıkları tarihi izleyen hesap dönemi başından itibaren tabidirler.

- Aracılık faaliyetlerine münhasır olmak üzere bankalar,
- Aracı kurumlar,
- Menkul kıymetler yatırım ortaklıkları,
- Hisse senetleri İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının birinci piyasasında işlem gören anonim ortaklıklar,
- SP. Kanunu uyarınca kayıtlı sermaye sistemini kabul etmiş bulunan anonim ortaklıklardan çıkarılmış sermayeleri 5 Milyar TL.'yi aşanlar.

- 2 Mart 1988 tarih ve 19742 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Seri: X No: 2 SP. Kurulu Tebliğinde kuruluş ve faaliyete geçme izni almış olan bağımsız denetleme kuruluşlarının listesi verilmektedir.

- 29 Ocak 1989 tarih ve 20064 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Seri: VII No: 16 SP. Kurulunca yayımlanmış ve yayımlanacak tebliğlere ilişkin hükümler tebliğine ek tebliğ ile XI. seri numaralı muhasebe standartları konusu eklenmiştir. Aynı tarihli Seri: XI, No: I, Sermaye Piyasasında Mali Tablo ve Raporlara İlişkin İlke ve Kurallar Hakkında Tebliğ ile ülkemizde ilk kez muhasebe ilke ve kavramları ayrıntılı olarak ele alınarak yasal dayanağa kavuşmuştur. Bu tebliğde muhasebenin temel kavramları, işletmenin sürekliliği, dönemsellik, ihtiyatlılık, tam açıklama, önemlilik, sosyal sorumluluk, tarafsızlık, özün inceliği, kişilik, para ölçüsü ve maliyet olarak belirtilmiş ve muhasebe politikalarının seçilmesinde ve bu politikaların uygulanmasında bu kavramların esas alınması zorunlu kılınmıştır. Bu tebliğin bağımsız dış denetleme açısından önemi, işletme kayıtlarının tutulması ve denetim çalışması esnasında esas alınacak muhasebe prensiplerinin ülkemizde bu tebliğ ile ortaya konmuş olmasıdır.

- 1.6.1989 tarih ve 20194 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu: Bu kanun ile ülkemizde uzun yıllar bir serüven haline gelmiş olan muhasebe mesleğinin örgütlenmesi meselesine bir nokta konmuştur. Kanunun amacı işletmelerde faaliyetlerin sağlıklı ve güvenilir bir şekilde işleyişini sağlamak, faaliyet sonuçlarını ilgili mevzuat çerçevesinde denetlemeye tabi tutarak gerçek durumu ilgililerin istifadesine tarafsız bir şekilde sunmak ve yüksek mesleki standartları gerçekleştirmek üzere muhasebe mesleğinin "Serbest Muhasebecilik", "Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik" ve "Yeminli Mali Müşavirlik" olarak örgütlenmesini sağlamaktır. Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler; gerçek ve tüzel kişilere ait teşebbüs ve işletmelerin, ilgili mevzuat ve muhasebe prensipleri gereğince defterlerini tutar, mali tablolarını ve beyannamelerini düzenler, muhasebe sistemlerini kurar ve bu konularda müşavirlik yaparak gerektiğinde görüş bildirir, bilirkişilik yaparlar. Bu işleri bir işyerine bağlı olmaksızın yapanlara serbest muhasebeci mali müşavir denir. Serbest muhasebeci mali müşavir olabilmek için hukuk, iktisat, maliye, işletme, muhasebe, bankacılık, kamu yönetimi ve siyasal bilimler dallarından en az lisans seviyesinde mezun olmak veya diğer öğretim kurumlarından lisans seviyesinde mezun olarak yukarıda sayılan bilim dallarından lisans üstü diploma almış olmak gerekir. Bunun yanında staj amacıyla serbest muhasebeci mali müşavir veya yeminli mali müşavir yanında iki yıl çalışmış olmak, serbest muhasebeci mali müşavirlik sınavını kazanmış olmak ve ruhsat almış olmak gerekir.

Serbest muhasebeci olabilmek için, yukarıda sayılan konularda ön lisans seviyesinde öğrenim görmüş veya ticaret lisesi ile maliye meslek liselerinden mezun olup staj şartını (4 yıl veya 6 yıl) yerine getirmiş olmaları gerekir. Serbest muhasebeciler sadece, muhasebe prensipleri ve mevzuat hükümlerine göre defter tutar, mali tablo ve beyannameleri düzenler.

Yeminli mali müşavirler, muhasebe sistemlerini kurmak, müşavirlik ve bilirkişilik yapmanın yanı sıra daha sonra Maliye ve Gümrük Bakanlığı'nca çıkarılacak yönetmeliklerle belirlenecek esaslar çerçevesinde, mali tablo ve beyannamelerin mevzuat hükümleri, muhasebe prensipleri ile muhasebe standartlarına uygunluğunu ve hesapları denetim standartlarına göre incelediğini tasdik eder. Ye-

minli müşavirler, muhasebe defteri tutamazlar, muhasebe bürosu açamazlar ve muhasebe bürolarına ortak olamazlar. Yeminli mali müşavir olabilmek için en az on yıl serbest muhasebeci mali müşavirlik yapmış olmak (veya aynı süre kamu kuruluşlarında vergi inceleme yetkisini kullanıyor ya da ilgili dallarda öğretim üyeliği yapıyor olmak), yeminli mali müşavirlik sınavını vermiş olmak (vergi inceleme yetkisi almış ve mesleki yeterlilik sınavını vermiş olanlar ile yukarıda sayılan konularda profesörlük ünvanı almış bulunanlar için sınav şartı aranmaz) ve yeminli mali müşavir ruhsatını almış olmak gerekir.

- 28 Temmuz 1989 tarih ve 20235 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan, Maliye ve Gümrük Bakanlığı'nın, "Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanununun Geçici Maddelerinin Uygulama Usul ve Esasları İle Başvurular Hakkında Yönetmelik" ile meslek mensuplarının müracaatlarına ilişkin usul ve esaslar belirlenmiştir.

5. SONUÇ

Ülkemizde yıllardır hissedilen ve son yıllarda yoğunlaşan bağımsız dış denetim ihtiyacının ortaya çıkardığı zorunluluk sonucu gerçekleştirilen son yasal düzenlemeler ile muhasebe mesleği hak ettiği onur ve haysiyeti kazanmıştır. Ancak belirttiğimiz gibi denetime alınan işletmeler SP. Kanunu kapsamındaki işletmelerdir ve Türkiye'deki işletmelerin bir kısmını oluşturmaktadır. Dileğimiz odur ki, vasıfları belirlenen muhasebe mesleğinin onur ve haysiyetine yaraşır bir biçimde, denetim dışı küçük işletmelerde de belirlenen muhasebe prensip ve standartlarına uygun bir belge denetim düzeninin gelenekselleşmesi gerekmektedir.

KAYNAKLAR

Çömlekçi, Ferruh; Muhasebe Denetimi, Eskişehir İTİA Basımevi, Eskişehir, 1978.

Dycman Thomas, Downes David H., Magee, Robert P.; Efficient Capital Markets and Accounting: A Critical Analysis, Prentice-Hall Inc., New Jersey, 1975.

Gonedes Nicholas J.: "Capital Market, The Market for Information and External Accounting", Journal of Finance, Volum: 31, May 1976.

Güredin Ersin: "Türkiye'de Denetim Standartlarının Oluşumu", Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Yıl: 13, Ağustos-Kasım 1987, Sayı: 49-50.

Kempner T.; A Handbook of Management, Penguin Books., England, 1977.

Kotar, Erhan; Muhasebe Kontrolünde İş Kağıtları ve Revizyon Dosyasının Hazırlanışı, Eskişehir İTİA Yayınları, Yayın No: 88.

Tekinalp, Ünal; Anonim Ortaklığın Bilançosu ve Yedek Akçeleri, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1979.

İŞLETMELERDE FİYAT KARARLARI VE STRATEJİLERİ

Ömer AKAT¹

1. GİRİŞ

Günümüzde çağdaş pazarlama anlayışının bir gereği olarak; fiyat ve fiyatlama ile ilgili kararlar, çok karmaşık yapısına rağmen, mal ve hizmet üreten tüm firmalar için hayati önem taşımakta, hatta pazarlama karması içerisinde satışı arttırıcı çabaların ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilmektedir.

"Maliyetler, kapasite kullanımı ve üretimle olan yakın ilişkisi; fiyatlamayı satış politikasının önemli bir parçası haline getirmektedir"². Fiyat üzerinde verilecek kararlar ne kadar sık değişirse (ki, günümüz Türkiye'sinde yüksek enflasyon nedeniyle tüm firmaların sık sık "fiyat kararları alması" veya "fiyat ayarlamalarına gitmesi" kaçınılmaz olmaktadır) istenilen talebi yaratmak için reklam, mar-kalama, paketleme faaliyetleri ve aracıya tanınan komisyon (kâr haddi) ve teşvikler de o ölçüde artmaktadır. Tabii olarak, bu da üretim maliyetlerini arttırmakta; sonuçta, net kârlar azalmasa bile artış hızında bir yavaşlama söz konusu olmaktadır. Dolayısı ile, değişik sosyo-ekonomik koşullarda, uygulanacak fiyatlama kararları ve stratejileri üzerinde durulması gereken en önemli pazarlama fonksiyonu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle, bu çalışmamızda, fiyatlamamanın önemi üzerinde her aşamada durulup; fiyatlamadaki hedefler (amaçlar), ilgili taraflar, karar sürecinin aşamaları ve fiyatlama stratejileri olarak da; genelde kabul edilmiş olan esaslara uygun fiyatlama yöntemleri, matematiksel modellere dayanmadan; yol gösterici bir şekilde incelenecek, akademisyenlere ve uygulamadaki pazarlama yöneticilerine; sınırlı ölçüde de olsa, yardımcı olunmaya çalışılacaktır.

1 Yard. Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.
2 James (1972), s. 209.

2. FİYATLAMA KARARLARINDA HEDEFLER

Fiyatlandırmada güdülen amaç veya hedefler genel olarak işletme ve pazarlama amaçlarıdır. Çünkü, yönetim sadece fiyatla değil, tüm diğer karar değişkenleriyle de belirli pazarlama hedeflerine ulaşmaya çaba göstermektedir.

Bütün işletmeler, fiyatlama kararları alırken, uyguladıkları genel pazarlama stratejilerine uygun olarak hareket ederler ve aşağıdaki sınıflamaya uygun olarak hedef tesbitine giderler. Tabii ki; bu hedefler, uygulanan pazarlama stratejisinde meydana gelen değişmelere bağlı olarak zamanla değişmeler gösterebilir.

2.1. Cari Kârın Maximizasyonu

İktisat teorisindeki fiyat modeli, basit ifade ile, sağlam bir mantığa dayalı bir cari kâr maximizasyonu modelidir. Bu teorik model, temel olarak işletmenin mamulleriyle ilgili talep ve maliyet fonksiyonları hakkında bilgi sahibi olduğu veya bu fonksiyonları tahmin edebileceği ve ayrıca her muhtemel fiyattan ne kadar satış geliri sağlanacağını belirleyebileceği varsayımlarına dayanmaktadır. Bu varsayımla, yöneticinin toplam gelirlerle toplam maliyetlerin farkı olarak "en yüksek kârı veren fiyatı" belirleyebileceği ileri sürülmektedir³. Bu hedefin daha ziyade küçük işletmeler arasında yaygın olduğu görülür. Zira, ABD'nin ve Avrupa'nın en başarılı şirketlerinin kâr maximizasyonundan ziyade; sırasıyla, enerjik yapıya, kuvvetli kişiliğe, müşteri tatminine, kaliteye, yöneticilikte etkinliğe ve grup çalışmasına önem verdikleri gözlenmektedir⁴.

Bu hedef, özellikle, kamuoyundan uzak kalan ve lehlerine kuvvetli bir pazar yaratan işletmeler tarafından da benimsenmekte ve kendilerinde yüksek fiyat uygulama eğilimi gözükmektedir. Bu da işletmeleri halkın gözünde sevimsiz hale getirmektedir⁵. Ancak, kârı maksimize etmede yüksek fiyat tek karar değildir. Her ne kadar, ikamesi bulunmayan ve talebi duyarlı olmayan malların arz ve talebi fiyatı yüksek bir düzeyde belirlerse de, talebi duyarlı olan mallarda kârı maksimize eden fiyat, en yüksek fiyat değil, satışları optimal bir düzeye çıkaracak olan fiyattır. Ekonomi dilinde buna "marjinal gelirin marjinal maliyete eşit olduğu düzeydeki fiyat" denmektedir.

Kâr maksimizasyonu hedefi, fiyatı belirlemede hem talep hem de maliyet fonksiyonunun rollerini ve etkilerini içerir. Ancak; uygulama açısından birçok sınırlayıcı varsayımları vardır ki, bunları aşağıdaki gibi özetleyebiliriz⁶.

3 Mucuk (1986), s. 135.

4 Özcan (1987), s. 2.

5 Mazlum (1980), s. 153.

6 Kotler; Zikreden Mucuk (1986), s. 135.

- Pazarlama karmasındaki diğer elemanlar sabit kabul edilmekte ve etkileri ihmal edilmektedir. Gerçekte bu elemanlar değişik fiyatlarda değişik sonuçlara sebep olurlar.
- Rakiplerin fiyatlarını değiştirmedeği kabul edilmektedir. Oysa işletme rakipleri değişik fiyatla tepki gösterirler.
- Pazarlama sisteminde, mevcut diğer çıkar gruplarının tepkileri ihmal edilmekte, yalnız tüketici tepkisi dikkate alınmaktadır.
- Talep ve maliyet fonksiyonlarının güvenilir bir şekilde tahmin edilebileceği varsayılmaktadır. Oysa, özellikle talep tahminlerinde bağımsız değişkenler yüzünden oldukça ciddi güçlükler vardır (Pazarlama yönetimi = Talep tahmini/yönetimi diyebiliriz).

2.2. Hedef Kârlılık Düzeyine Ulaşma (Yatırımın Kârlılık Oranı)

Bazı işletmeler, satışa konu olan malları fiyatlandırmada hedef olarak maksimum kârı değil, yatırım veya satışların belli bir oranını kârlılık düzeyi olarak hedef alırlar.

Üretici işletmeler, yapmış oldukları yatırımın karşılığını kısa dönemde (1 yıla kadar) veya uzun dönemde elde etmek isterler. Kısa dönemde yatırımı amorti etmek isteyen işletmeler, kısa dönemin kârlılığını amaçlayan yüksek fiyat uygularlar. Tersine uzun dönemde yatırımı amorti etmek isteyen işletmeler ise, pazarların büyükçe bir payını ele geçirmek üzere düşük fiyat uygularlar. Ancak, fiyatlar ne kadar yüksek tutulursa o kadar çok kâr elde edilebileceği düşünülmemelidir. Çünkü, ekonomik koşullar ve tüketici tercihleri gibi yöneticilerin denetimi altında bulunmayan etkenler dikkate alınmadan belirlenen bir fiyat düzeyi tesadüfen işletmeye en çok kârı getirebilir⁷.

2.3. Talep Değişikliğinden Yararlanma

Bazı tüketiciler fiyata karşı hassas olmadıklarından, firmaların belirlediği yüksek fiyatla mamulleri satın alabilirler. Bu şekilde fiyatlandırmada amaç, önce fazla fiyat vermeye hazır olanlara satmak, daha sonra bir indirim yapıp fiyata karşı daha hassas olan müşterilere de mal satmaktır. Bu karar daha çok mamulün hayat devresinin ilk aşamalarında uygulanır ve tanıtma faaliyetleri ile desteklenir. Bu şekilde verilen bir fiyat kararının başarılı olması için şu şartlar gereklidir⁸.

- Talep oldukça inelastik olmalıdır.
- Yüksek fiyat rakipler için de cazip olacağından; hammadde, patent ve lisans kontrolüyle rakiplerin pazara girişleri sınırlandırılmış olmalıdır.

7 Mazlum (1980), s. 151.

8 Erem (1980), s. 141.

- Az miktarda imal etmenin maliyetleri çok yükseltmediği ve ikame mallarının bulunmadığı durumlarda uygulanmalıdır.

Bu fiyatlandırma kararında amaç; genelde, "pazarın kaymağını alma" olarak da adlandırılabilir ki, buna ilerde değinilecektir.

2.4. Satış Gelirlerinin Maksimizasyonu

Bazı işletmeler, kârdan ziyade, cari satış gelirlerini maksimize edecek bir fiyat üzerinde karar verebilirler. Uygulamadaki danışmanlık deneyimlerine dayananların klasik kâr maksimizasyonu amacına alternatif olarak önerdikleri bu karar, özellikle oligopol piyasalarda faaliyet gösteren işletmelerce benimsenmektedir⁹. Cari fonlara acil ihtiyaç duyulması veya sabırla pazar geliştirmeyi haklı kılmayacak ölçüde pazarda belirsizlik görülmesi satış gelirlerinin maksimizasyonuna yol açabilir. Satışlar önemli bir büyüklük göstergesi olduğu için, ün ve prestij için bu amaç ön plana çıkabilir. Daha çok mamülün değil, tüm malların satışlarının maksimizasyonuna çalışılır. Örneğin, dünya pazarı ele alındığında, 1970'lerde General Motors'un toplam yıllık satışlarının Güney Afrika'nın; Ford'un satışlarının Avusturya'nın; Exxon'un satışlarının ise Danimarka'nın G.S.M.H.'dan daha büyük olduğu saptanmıştır¹⁰.

2.5. Fiyatlarda İstikrar Sağlama

Bir ülke içinde, sık sık talep dalgalanmalarının meydana geldiği iş kollarında, bir fiyat lideri öncülüğünde fiyatlarda istikrar sağlamak istendiği görülür. İşletmeleri bu şekilde istikrarlı bir fiyat politikası izlemeye iten en önemli neden; "yaşa ve yaşat" (Live and let live) felsefesidir. Özellikle, talep noksanlığı dönemlerinde yaratılan fiyat savaşları, her şeyden önce işletmelerin aleyhine sonuçlar doğuracağından işletmeler birbirleri ile mücadele yerine anlaşmayı tercih ederek fiyatlarda istikrar sağlayabilirler.

2.6. Pazar Payını Koruma ve Büyütme

Fiyatlama kararlarında önemli hedeflerden biri de pazar payını koruma veya büyütmedir. Mevcut pazar payında bir düşme olduğunda ilk yapılacak iş, mevcut pazarlama programını yeni baştan gözden geçirmek ve fiyat konusunda ona göre karar vermektir.

Fiyatlar üzerinde bir değişikliğe gitmeden pazar payını büyütme çabaları oligopol ve monopolistik rekabet piyasalarında görülür¹¹.

9 Mucuk (1986), s. 136.

10 Erdener ve Arduç Bülent (1978), s. 107.

11 Mazlum (1980), s. 152.

Bunun sebebi, bu tür piyasalarda fiyatlar üzerinde köklü değişikliklere gidilirse, işletmeler arasında derhal yoğun bir rekabetin başlamasıdır. Bunun için mevcut pazar payını korumak veya büyütme üzere rakip işletmelerin tepki göstermeyeceği diğer yollara başvurulur. Örneğin, mala ilişkin hizmetlere ağırlık verilebilir, malın kalitesi yükseltilebilir, teşvik çalışmalarına daha etkili bir nitelik kazandırılabilir, aracı işletmelere tanınan kâr oranı ya da iskonto tutarı yükseltilebilir. Böylece, bir malın fiyatı ile oynamadan satış artırılarak pazarı genişletilmiş ve toplam olarak sağlanan kârı yükseltmiş olur.

2.7. Diğer Mamullerin Satışına Yardım Etme

İşletmenin mamül hattındaki bazı mallar birbirlerinin satışını desteklerler. Özellikle, tamamlayıcı mallarda birinin fiyatını düşük tutmak suretiyle diğerlerinin satışlarını arttırmak mümkündür. Örneğin, Kodak şirketi fotoğraf makinelerinin bazı tiplerinin fiyatını çok düşük tutmakta, ancak bu makinelerde sadece Kodak şirketinin imal ettiği filmler kullanılabilir olduğundan film fiyatını yüksek tutmak suretiyle, bu fotoğraf makinelerini kullananları film almaya zorlamaktadır. Dolayısıyla firmanın bir mamulü diğerinin satışlarına yardım etmiş olmaktadır.

3. FİYAT KARARLARINI ETKİLEYEN ÇIKAR GRUPLARI

Ekonomi dalındaki klasik teorik fiyat modeli bir malın fiyatının tesbitinde sadece müşterileri dikkate almaktadır. Aynı şekilde iş dünyasında da, genellikle bir malın fiyatını belirlerken yöneticinin tek önemli çıkar grubu olarak tüketicileri gözönünde tuttuğu kabul edilir. Oysa yöneticinin fiyat kararlarını etkileyen önemli başka çıkar grupları vardır ki, kanımızca bunları önem sırasına göre şöyle sıralayabiliriz; üretim faktörleri sahipleri, işletmenin diğer bölümleri ve yöneticileri, rakipler, aracı kuruluşlar ve hükümet.

3.1. Üretim Faktörleri Sahipleri

İşletme fiyatlandırmada kendisine hammadde/malzeme, ara-mamul, emek ve kredi şeklinde girdi sağlayan üretim faktörü sahiplerini de dikkate almalıdır. Mamül fiyatının fazla yüksek tutulması bu kaynak sahiplerinin de kendi fiyatlarını arttırmaya itecek; hammadde ve malzeme tedarikçileri fiyatlarını, işçi ve sendikalar işgören ücretlerini, kredi verenler de kredi faizlerini yükseltmek isteyeceklerdir.

3.2. İşletmenin Diğer Bölümleri ve Yöneticileri

Aynı işletme içerisindeki diğer bölümler ve yöneticileri de fiyatla ilgilidirler ve ayrı düşüncelere sahip olabilirler. Örneğin, pazarlama veya satış yöneticisi kolay ve hızlı satışlar için düşük düzeyde fiyat isterken; finansman yöneticisi aksine yatırımın bir an önce geri dönmesi için yüksek fiyat önerecek; üretim ve reklam yöneticileri ise daha farklı fiyat düzeylerini tercih edebileceklerdir.

3.3. Rakipler

İşletme satış fiyatını tesbit ederken mevcut rakiplerinin nasıl bir tepki göstereceklerini ve muhtemel rakiplerin de ortaya çıkıp pazara girebilecekleri ihtimalini de gözönünde bulundurmak zorundadır. Rakiplerin tepkisi, kendi fiyatlarını ayarlamak veya diğer pazarlama karması unsurlarında değişiklik yapmak, yahut da, bunların her ikisini birden yapmak şeklinde olabilir. Belirlenen fiyat, doğa olarak, yeni rakiplerin piyasaya girişlerini de etkiler.

3.4. Aracı Kuruluşlar

Fiyatlamada dağıtım kanallarındaki aracılardan da dikkate alınması gerekir. Bazı işletmeler fiyat tesbitini dağıtıcı veya bayilere bırakıp, uygun gördükleri nihai fiyatı saptama konusunda onları serbest bırakırlar. Her dağıtıcının kendi yerel koşullarına uygun fiyatı belirlemede en uygun durumda olduğu ve satış teşvik edici yüksek bir fiyatın konması gerektiği düşüncesiyle bu yola giderler. Bunun üretici işletmeye olan dezavantajı nihai fiyat üzerinde kontrolün kaybolmasıdır. Alternatif uygulamada ise, malın nihai fiyatını ve aracıya ne ölçüde özendirici bir kâr marjı bırakmak gerektiğini üretici firma kendisi kararlaştırır. Ancak, burada gözden uzak tutulmaması gereken nokta, aracıyı/dağıtıcıyı özendirici asıl faktörün kâr marjından çok, bu marj ile kendi satış hacminin çarpımı demek olan toplam kârı olduğudur.

3.5. Hükümet ve Yerel Yönetimler

Fiyatla ilgili kararları etkileyen önemli bir taraf olarak hükümet çeşitli şekillerde ve hallerde etkisini gösterir. Örneğin, 24 Ocak 1980 kararlarına kadar tarımsal mallarda taban fiyat uygulanması Sanayi Bakanlığınca saptanırdı. Ayrıyeten, belediyeler de birçok malın fiyatına narh koyar, yani üst sınırı belirleme yoluna giderler veya kâr marjlarını sürekli olarak saptarlardı.

4. FİYATLAMA KARAR SÜRECİ

Bir malın fiyatlama hedefini, yukarıda bahsedilen faktörleri de gözönünde bulundurarak, bilinçli ve açık bir şekilde saptadıktan sonra, malın ya da hizmetin "temel" fiyatı belirlenir. Temel fiyatın belirlenmesinde uygulanacak belirli bir yol yoktur. Çeşitli üretim düzeylerinde, maliyetlerle ve çeşitli fiyatlarda taleple ilgili kesin verilerin ele geçirilememesi nedeniyle tüm işletmelerce benimsenecek bir fiyatlama modeli geliştirmek olanaksızdır. Ancak, şu aşamalardan geçerek fiyat belirlenebilir¹².

1. Talebin tahmini.

12 Stanton (1971), s. 240-426.

2. Rakiplerin tepkisinin ölçülmesi.
3. Pazar payının saptanması.
4. Hedef pazara ulaştırılacak fiyat stratejisinin seçimi.
5. İşletmenin mal, dağıtım kanalı ve satış çabalarıyla ilgili politikalarının gözönüne alınması.
6. Fiyatın seçimi.

4.1. Talep Tahmini

Bir malın fiyatının belirlenmesinde ilk adım olan talep tahmini, pazarda var olan bir mal için yeni bir mamüle nazaran daha kolaydır. Önce pazarın beklediği bir fiyat olup olmadığı saptanır, sonra da değişik fiyatlarda satış hacminin ne olacağı kestirilir. Bir malın "beklenen fiyatı", tüketicilerin bilinçli ya da bilinçsiz olarak mala verdikleri değerdir. Beklenen fiyat, sözgelisi, "8.000 ile 10.000 TL. arasında" ya da "4.000 TL.'den yukarı olmamal" biçiminde belirlenir, tek, kesin bir rakamla belirlenmez.

Beklenen fiyatın belirlenmesi için çeşitli yollara başvurulur. Bunları şöyle sıralayabiliriz.

- Mal uzman araçlara gösterilir, fiyatın ne olması gerektiği sorulur.
- Sanayi malı ise muhtemel alıcılarla ilişkisi olan teknik uzmanların değerlemeleri istenir.
- Rakip malların fiyatları izlenir.
- Tüketiciler arasında kapsamlı bir araştırma yapılır.

En iyi yaklaşım, belirli pazar bölümlerinde malı denemektir. Değişik fiyatlarda yapılacak olan tahminler malın talep esnekliğiyle yakından ilgilidir.

Yapılan araştırmalar, beklenen fiyatın malın üretilme ya da satın alınma düzeyinin altında olduğunu ortaya koyabilir. Bu durumda, üretim maliyetinde gerekli düzeltme yapılamazsa, beklenen fiyatın düşük olması, malın üretimini olanaksız kılabilir. Bununla birlikte, beklenen fiyatın değiştirilmesi de söz konusudur. Özellikle yeni mallar için beklenen fiyatı değiştirme olanağı vardır. Şöyle ki;

- Mala ek nitelikler verilerek görünüşteki değeri arttırılır.
- Malı, pahalı mallarla karşılaştırma olanağı sağlayan bir dağıtım kanalı seçilir.
- Tüketicilerin gözünde malın değerini yükselten reklam çabalarına girişilir.

Fiyat, pazarın beklediğinden çok düşükse tüketiciler malın kalitesinden kuşkulanırlar.

4.2. Rakiplerin Tepkisinin Ölçülmesi

Halihazırda ve gelecekte ortaya çıkacak olan rekabet, fiyatın karşılaştırılmasında önemli bir etkidir. Kendine özgü nitelikleri olan yeni bir mal bile, bir süre sonra şiddetli bir rekabetle karşı karşıya kalabilir. Pazara girmek kolaysa, kârlılık özendirici ölçüde ise, rekabet çok daha şiddetli olabilir.

Rekabet, ya doğrudan benzer mallardan; ya mevcut ikame mallarından (alüminyum ve plastik gibi); ya da tüketicinin gelirini kendine çekmek isteyen, o malla hiç ilgisi olmayan mallardan kaynaklanır.

4.3. Pazar Payının Saptanması

Pazar payı; üretim olanakları (kapasitesi), üretim olanaklarını büyütmenin maliyeti ve yeni işletmelerin pazara girmelerinin kolay olup olmadığı gözönünde tutularak saptanır. Bir işletmenin üretim olanaklarının destekleyemeyeceği büyüklükte bir pazara girmesi yanlış bir karar olur.

Geniş bir pazarı ele getirmek amacıyla yeni bir mal düşük fiyatlanırsa ve pazarın tepkisi büyük ölçüde olumluysa, işletme siparişleri karşılayamayacak bir duruma düşebilir. Bu durumda, rakipler pazara kolay gireceğinden, gelecekteki kârlar kaçırılmış olur.

4.4. Fiyatlandırma Stratejisinin Seçimi

Mamullerin fiyatlandırılmasında, özellikle yeni mamullerde pazara yüksek bir fiyatla mı; yoksa düşük bir fiyatla mı girileceği konusu da önemli bir aşamayı oluşturur. Daha sonra görüleceği üzere, "pazarın kaymağını alma" ve "pazara nüfuz etme" şeklindeki iki zıt alternatiften her biri ayrı durumlarda daha uygun stratejileri oluştururlar. Bu stratejiler yeni malların fiyatlamasında geçerlidir. Diğer bir deyişle, mamul hayat seyrinin ilk aşamalarında bu seçenekler söz konusu olur. Diğer aşamalarda ise, söz konusu dönemin ve şartların uygunluğuna göre bir fiyat stratejisi oluşturmak gerekir.

4.5. İşletmenin Pazarlama Politikaları

Fiyat üzerinde karar vermeden önce, işletmenin pazarlama karmasının öteki elemanlarına ilişkin politikaların gözönüne alınması gerekir.

Malın özellikleri; örneğin çabuk bozulur olması, mal karmasını oluşturan birimler arasındaki ilişkiler, malın üreticinin marka adı altında mı, yoksa aracının marka adı altında mı pazarlanacağı fiyatlama kararlarını etkiler.

Seçilen dağıtım kanalı, kanalda yer alacak araçların türü, araçların kâr marjları da üretici firmanın fiyatlama kararını etkiler.

Satış çabalarının üreticiler ya da araçlar tarafından yapılması, kullanılacak yöntemler fiyatın belirlenmesini etkiler. Örneğin, malın reklam sorumluluğu büyük ölçüde araçlara yüklenirse, aracı üreticiden daha büyük kâr marjı ister. Diğer bir deyişle, üretici malın fiyatını düşük tutar. Reklam sorumluluğu tümüyle üreticinin üzerinde ise, reklam maliyeti de gözönünde tutularak mal fiyatlanır, araçların marjları da ona göre saptanır.

4.6. Fiyatın Seçimi

Bir işletmede yukarıda sayılan karar aşamalarından geçildikten sonra, malın ya da hizmetin temel fiyatının seçimine sıra gelir. Diğer bir deyişle, malın

fiyatı belirlenir. Bunun için de türlü fiyatlama kararları ve stratejileri uygulanır ki; biz bunları "fiyatlama yöntemleri" adı altında toplayıp incelemeye çalışacağız.

5. FİYATLAMA YÖNTEMLERİ

Yönetim, fiyatlandırma stratejilerini geliştirip esas (temel) fiyatı kararlaştırırken geleceğe bakmalı ve değişkenlerin zaman boyutu içerisinde göstereceği hareketleri tahmin ederek fiyatı bunlara nasıl ayarlayacağını kararlaştırmalıdır. Genellikle kabul gören yöntemler üç ana faktöre dayanmaktadır: Maliyet, talep ve rekabet (piyasa şartları). Ancak biz, önemli gördüğümüz için, "yeni mamulün fiyatlandırması" ile "psikolojik fiyatlandırma" üzerinde de mümkün olduğu kadar durmaya çalışacağız.

5.1. Maliyet Esasına Göre Fiyatlandırma

Uygulamada birçok firma-mamullerini maliyet esasına göre fiyatlandırır. Bu tür fiyatlandırmayı iki ana grupta ele alabiliriz.

1. Maliyet artı kâr usulü,
2. Sabit kâr hedefli fiyatlandırma (hedef fiyatlandırma).

5.1.1. Maliyet Artı Kâr Usulü

Bu usulde iki ayrı şekilde uygulanmaktadır.

5.1.1.1. Değişken Maliyet Esası

Genellikle, toptancı ve parekendeci araçların kullandıkları bir yöntemdir. Satılacak malın alış maliyetinden bir birimin payı bulunur. Buna bir kâr yüzdesi eklemek suretiyle satış fiyatı belirlenir. Böylece, maliyet hesabında sadece değişken maliyet esas alındığından, kâr marjı birim sabit masrafları karşıladıktan sonra, belirli bir net kâr payı bırakacak şekilde yüksek tutulur. Bu usul, daha ziyade, çok çeşitli mallar sattıklarından, birim başına sabit maliyeti hesaplanmanın hiç de pratik olmadığı parekendeci işletmelerde kullanılır.

Uygulamada, kâr yüzdesinin belirlenmesinde yıllık tahmini satışlar ve tahmini sabit masraflar gözönünde tutulur. Devir hızı yüksek olan mallarda, talebe göre ayarlamaların yapılması şartıyla kâr yüzdesi nispeten düşük tutulur. Çünkü, talebi ve talep elastikiyetini gözönünde bulundurmadan maksimum kâra ulaşmak zordur.

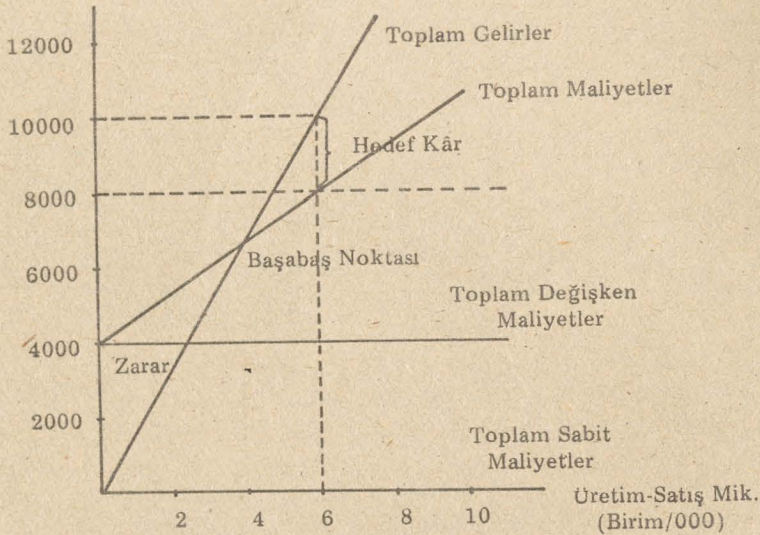
5.1.1.2. Tam Maliyet Esası

Bu yöntem, genelde, üretici işletmeler tarafından uygulanır. Toplam sabit maliyet belirli bir standarda göre dağıtılır. Bir birime düşen sabit maliyetle, değişken maliyet toplamı olarak bulunan "ortalama tam maliyete" belirli bir kâr yüzdesi ekliyerek satış fiyatı saptanır. Bu hesaplamada da, sabit maliyetlerden birim başına düşen payı bulmak zordur; bu yüzden değişken maliyet esası daha güvencelidir. Üretim miktarı ile bağıntılı olarak marjinal maliyet ve ortalama maliyet önemli farklılıklar göstereceğinden bu esasla maksimum kâra ulaşmak zordur.

5.1.2. Hedef Fiyatlandırma

Hedef fiyatlandırmada, önceden tahmin edilmiş bir satış hacminde, arzu edilen kâr hedefini sağlayacak bir fiyat esas olarak alınır. Örneğin, General Motors şirketi 1970'li yıllarda otomobillerine verdiği fiyatı, uzun sürede % 15-20 geri ödeme sağlayacak şekilde tayin etmiştir¹³.

Bu yöntemde pazarlama yöneticileri önce toplam maliyetin değişik ünite miktarında ne kadar olacağını saptayacaklardır. Sonra da, işletmenin ne kapasitede çalışacağını tahmin etmek zorunda kalacaklardır. Bu fiyatlandırmaya bir örnek verelim.



Şekil: 1
Hedef Fiyatlandırmanın Başabaş Grafiği İle Gösterilmesi

Firmamızın kapasitesinin belli bir dönemde 10.000 birim olduğunu, ancak bu dönem içinde sadece 6.000 birim satabileceğimizden 6.000 birim ürettiğimizi, yani % 60 kapasiteyle çalıştığımızı ve bu 6.000 birimi üretebilmek için 8.000.000.- TL.'lık bir masraf yapılması gerektiğini varsayalım. Pazarlama yöneticisi bu maddeden % 25 kâr sağlamak istiyorsa, 8.000.000.- TL.'sının % 25'i olan 2.000.000.- TL.'lık bir kâr haddi arzulamaktadır. Şu halde 6.000 birim satıldığı zaman toplam gelir (satışlar) 10.000.000.- TL. olmalıdır. Toplam gelir eğrisinin diğer ucu da sıfır noktasında olduğundan, bu şekilde toplam gelir (satış) eğrisi çizilmiş olur.

13 Kotler (Çeviren: Yaman Erdal, 1976), s. 38.

Buradan da; toplam geliri birim miktarına bölmek suretiyle, birim fiyatı bulmuş oluruz. Örneğimizdeki gibi, birim fiyatı $(10.000.000/6.000) = 1.666.-$ TL. olmaktadır.

Hedef fiyatlamamanın zayıf yönü, işletmenin satabileceği mamül miktarını fiyattan önce saptamış olmasıdır. Oysa genelde satış fiyatı satış miktarını etkilemektedir denilebilir. Bu eksikliği gidermek için işletme, değişik fiyatlarda satabileceği mal miktarını gösteren bir talep analizi yapmalı ve bu yukarıda belirtilen fiyatla karşılaştırılmalıdır¹⁴.

5.2. Talep Esasına Göre Fiyatlandırma

Talebe bağlı olarak yapılan fiyatlamada esas, talebin yoğunluğu olmaktadır. En basit ifade ile; birim maliyetler aynı olsa bile, genelde talep fazla ise fiyat yüksek; talep az ise fiyat düşük olarak saptanır ve uygulanır. Diğer taraftan; bir firmanın belli bir malı farklı fiyat elastikliklerine sahip değişik pazar bölümlerinde farklı fiyat seviyelerinden satması da mümkündür ki, buna kısaca "fiyat farklılaştırılması" denmektedir. Bir firmanın malını değişik pazar bölümlerinde değişik fiyat seviyelerinden pazarlaması toplam net kârını arttırmak amacına hizmet eder¹⁵. Bunu aşağıdaki gibi, bir örnekle açıklamaya çalışalım.

Bir işletmenin malını pazarlamak istediği (A) ve (B) pazar bölümlerinde müşterilerin ödemeye hazır oldukları fiyat sırası ile (P_1) ve (P_2) aynı zamanda ($P_2 > P_1$) olsun. Diğer taraftan bu fiyat seviyelerinden gerçekleştirilebilecek satış miktarının da (Q_1) ve (Q_2) olduğunu düşünelim. Bu durumda aynı malı (A) ve (B) pazar bölümlerinde farklı fiyattan satmak suretiyle işletmenin elde edebileceği satış hasılatı;

$$TR = P_1 Q_1 + P_2 Q_2$$

olacak ve ($Q_1 + Q_2$) üretim hacminin sağlanması ve pazarlanması masrafları (TC) ise, sağlanabilecek toplam kâr da;

$$Z_1 = (P_1 Q_1 + P_2 Q_2) - TC$$

olacaktır. Bir an için bu işletmenin malını her iki pazar bölümünde de (P_1) fiyattan sattığını ve böylece (B) pazar bölümündeki satış miktarında (ΔQ) kadar bir artış sağlanabildiğini düşünelim. Satış miktarındaki bu artış ise, işletmenin toplam maliyetini (ΔC) kadar arttırmış olsun. Bu şartlar altında işletmenin temin edebileceği toplam kâr;

$$Z_2 = P_1(Q_1 + Q_2 + \Delta Q) - (TC + \Delta C) \text{ olacaktır.}$$

İşletmenin fiyat farklılaştırmasına gitmesi için ($Z_1 > Z_2$) olabilmelidir. Başka bir ifade ile,

14 Hawkins (1954), s. 234.

15 Şireli (1984), s. 69-75.

$$P_2Q_2 > P_1(Q_2 + \Delta Q) - \Delta C$$

şartı mevcut olduğu sürece işletmenin fiyat farklılaştırmasını benimsemek suretiyle toplam net kârını arttırması mümkün olabilecektir.

Bu fiyatlama kararı ile işletmenin toplam net kârını arttırması mümkündür, ancak kolay değildir. Çünkü, işletmenin talep özellikleri farklılıklar gösteren müşterilerin kişisel taleplerini doğruya yakın ölçüde tahmin edebilmelidir. Aksi takdirde toplam kârlılığın azalması söz konusu olabilecektir. İkinci bir güçlük, farklı talep özelliklerine sahip tüketici gruplarının (pazar bölümlerinin) izole edilebilmesindedir.

Bu zorlukların giderilebilmesi, ancak fiyat farklılaştırılmasının bazı ön şartlarının mevcut olması durumunda mümkündür. Bu ön şartları şöyle sıralayabiliriz.

- Talep yoğunluğu farklı olan pazar bölümleri içinde tüketiciler gruplandırılabilir ve gruplar hakkında işletme gerekli asgari bilgi ve olanaklara sahip olmalıdır.
- Daha ucuza alan müşterilerin, mamulleri yüksek fiyat ödeyen pazar bölümüne satma olasılığı bulunmamalıdır.
- Farklı bölümlerdeki alıcıların ya fiyat farklılaştırılmasından haberdar olmaması, veya bölümler arasındaki ulaşım imkanları yetersiz olmalıdır.
- İşletmenin yüksek fiyatla satış yaptığı pazar bölümüne rakipler düşük fiyatla girememeli veya tüketicilerin işletmenin söz konusu markasına özel bağlılığı (brand loyalty) olmalıdır.
- Son olarak, verilen örnekten de anlaşılacağı üzere; pazarlama giderleri ve denetim masrafları, fiyat farklılaştırılmasından sağlanacak gelirleri aşmamalıdır.

Talep baz olarak alındığında, fiyatlama kararının amacına ulaşabilmesi için izlenebilecek fiyatlama stratejilerini; tüketiciye, yere ve zamana göre olmak üzere üç esas altında toplayabiliriz.

5.2.1. Tüketiciye Göre Fiyat Farklılaştırması

Bu strateji, daha çok otomobil ve dayanıklı ev eşyalarının perakende satışında görülür. Birbirinden ayrı olarak, arka arkaya satış yerine gelen iki alıcıya farklı fiyat uygulamasıdır. Fiyat farklılığı, alıcıların bilgilerindeki farklılığın, talep yoğunluğundaki farklılığın veya Türkiye gibi ülkelerde "statü farklılığının" yansıması olabilir. Ancak, mal için farklı alıcılara farklı fiyatları uygulamak ahlakî açıdan uygun olmadığı gibi; farkedilmesi halinde ve uzun dönemde, müşteri ilişkileri açısından oldukça olumsuz etkiler yaratabilir. Örneğin, ABD'de savaş sonrası dönemde, otomobil üreticileri talepteki artış ölçüsünde fiyatları yükseltmediler; ama bağımsız satıcıların birçoğu, kıt otomobilleri, ilk gelen alıcıya ilk satışı yapma yerine, daha yüksek yasadışı fiyatlar öneren alıcılara satma yolunu seçmişlerdi. Bu tutum, hem yüksek fiyat ödeyen müşterilerin, hem de normal fiyattan otomobil alamayanların kızmalarına yol açmış, talebi karşılayacak ölçüde otomobil

üretilmeye başlamasından sonra, bu satıcılarla ilişkilerin kesilmesine yol açmıştır¹⁶.

5.2.2. Yere Göre Fiyat Farklılaştırması

Yerin bir "fayda biçimi" olması nedeniyle yapılan fiyat farklılaştırma şeklidir. Örneğin, tiyatro ve gazinolarda, konserlerde ön sıradaki yerlerin yüksek olarak; sinemada ise düşük olarak fiyatlandırılması bunun tipik örnekleridir. Hepsinde bir koltuğun maliyeti ön ve arka sıralarda aynı olup, sadece talep yoğunluğu farklıdır.

5.2.3. Zamana Göre Fiyat Farklılaştırması

Bir mal veya hizmete olan talebin yoğunluğu, iş hayatıyla bağlantılı olarak, mevsimlere, aylara, hafta gününe ve hatta günün saatlerine göre değişir. Bu farklılık nedeniyle, talebin yoğun olduğu zaman yüksek fiyat uygulaması yoluna gidilebilir. Taksi ücretlerinin gece yarısından sonra yükseltilmesi gibi örnekler kamu sektöründe de görülebilmektedir.

Benzer olarak, 1950'li yıllarda, ABD'de bir ekonomist kamu ulaşım hizmetlerinin kalabalığın yoğun olduğu saatlerde, تنها olduğu saatlere göre daha yüksek bir oranda fiyatlandırılmasının gerektiğini savunmuştur¹⁷. Tersine ise, Türk PTT'si tarafından iş saatleri dışında ve hafta sonlarında telefon ücretlerinde uygulanmaktadır.

5.3. Rekabet Esasına Göre Fiyatlandırma

İşletmenin içinde bulunduğu piyasa şartları dikkate alınır, fiyatlandırma ya tam rekabete veya monopole yahut oligopole yakın bir yapı içerisinde oluşacaktır¹⁸.

5.3.1. Tam Rekabet Şartlarında Fiyatlandırma

Tam rekabette, pazarlama yöneticisinin fiyatı bir pazarlama aracı olarak kullanıp satışları etkilemesi söz konusu değildir. Çünkü aşağıdaki gibi özetlenebilen tam rekabet şartları, fiyatın firmanın dışındaki arz ve talep şartlarına göre teşekkül etmesini sağlamaktadır.

- Malın mevcut ve muhtemel müşterileri ile onun üretimini ve satışı yapan firmaların sayısı, alıcı ve satıcıların kendi başlarına, piyasayı etkileyemeyecek şekilde çok fazladır.
- Gerek müşteriler, gerekse mal ile ilgili firmalar sadece rasyonel nedenlerle hareket etmektedirler.

16 Kotler (Çev. Yaman Erdal, 1976), s. 142.

17 Vickrey (1955), s. 38-68; Zikreden: Kotler (Çev. Yaman Erdal, 1976), s. 141.

18 Şireli (1984), s. 19-32.

- Piyasada haberleşme sistemi taraflar için tam ve mükemmeldir.
- Müşteriler kadar firmaların da piyasaya serbestçe giriş ve çıkışları söz konusudur.
- Piyasada alınıp satılan mal homojendir; yani, firmaların malları arasında önemli farklar olmadığından, piyasada söz konusu malın istenilen miktarda alınıp satılabilmesi mümkündür.

İşletmeler arasında üretim tekniği ve yönetimin başarısı farklı olacağından, aynı piyasa fiyatından satış yapan firmaların kârlılık oranları da farklı olacak, kârların arttırılabilmesi de malın satış miktarına bağlı kalacaktır.

5.3.2. Monopol Şartlarında Fiyatlandırma

Monopol (tekel) şartlarında, alıcıların sayısı piyasayı etkilemeyecek kadar çok olduğu halde, sözkonusu malın bir benzerinin mevcut olmamasından dolayı tek imalatçısı veya satıcısı vardır. Hiçbir mal sonsuza dek ikamesiz kalamayacağından monopol şartlarının uzun dönemde hep aynı kalması mümkün değildir.

Talebin elastikiyeti, tam rekabet şartlarına mukayese edildiğinde, sonsuz olmayıp daha küçük olduğundan; monopolist için piyasa fiyatı değil, fakat piyasa talebi bir veri olacak ve yönetici fiyatı ve üretim miktarını talep şartlarına göre en kârlı olabilecek seviyede tayin edebilecektir.

İdeal monopol şartlarının sağlanması halinde, ilgili iş kolunda toplam arz arttırılırken fiyatı düşürmek, tekelci firmanın talep fonksiyonunun fiyat elastikiyetini 1'e düşürmesi ile mümkün olabilecektir. Bu uygulama ile şu olumlu sonuçlar elde edilir.

- Tüketicilerin ödeme gücüne uygun fiyat seviyesi oluşturulur.
- Sanayi dalındaki verimlilik yükselir.
- Firmanın toplam kârı arttırılabilir.
- Böylece, fiyatlandırma kararı ile ilgili çıkar gruplarının menfaatleri dengelenmiş olur.

5.3.3. Oligopol Şartlarında Fiyatlandırma

Günümüzde, uygulamada gördüğümüz piyasa şartları, tam rekabet veya monopolden ziyade, oligopole benzemektedir. Nitekim, birçok sanayilerde çok sayıda alıcıya karşılık satıcıların sayısının sınırlı olduğu ve birbirinin fiyat kararlarını etkileyebildikleri görülmektedir. Bunun yanında, karşılıklı fiyat kararlarından etkilenmemek için firmaların mallarını benzerleri yanında farklılaştırmaya çalıştıkları bir gerçektir ki; buna daha önce değindik (s. 2).

Tam oligopol'de yalnız iki satıcının varsayıldığı ortamda düopolist firmanın yöneticileri toplam kârı maksimize eden satış hacmi ile fiyat seviyesini optimum bir şekilde tesbit ederken, rakibin de uyguladığı fiyatı hesaba katmak durumunda kalır. Ayrıca, yönetici rakibin üretim miktarındaki değişiklikleri de dik-

kate almak mecburiyetinde kalacak ve "Reaksiyon oranı" olarak adlandırabileceğimiz bu oranın değişikliğine göre farklı çözüm yolları geliştirecektir¹⁹.

Önemli bulunduğu için biz burada yalnız üç modelden kısaca söz edeceğiz. Bunlar "fiyat liderliğini" açıklayan Stackelberg Modeli ile "firmalar arası işbirliğini" ifade eden "Fellner Modeli" ve "pazar payı" modelidir.

5.3.3.1. Stackelberg Modeli (Fiyat Liderliği)

Bir Alman iktisatçısı olan Stackelberg, düopolist firmalardan birinin fiyat lideri, diğerinin ise onun takipçisi durumunda olduğunu farzetmiştir. Başka bir deyişle, firmalardan biri üretim ve fiyat kararında tamamı ile bağımsız olarak hareket edebilmekte ve rakibinin Cournot modeli²⁰ çerçevesinde hareket edeceğini düşünmektedir. Dolayısı ile liderin kâr fonksiyonu sadece kendi değişkenlerine bağlı bulunmaktadır.

Böylesine bir fiyat liderliği, büyük sabit yatırımları gerektiren sanayi dallarında söz konusu olabilmekte ve firmanın aşağıdaki özellikleri göstermesini gerektirmektedir.

- Firmanın pazar payı itibarıyla hakim durumda olması gerekir.
- Fiyat kararlarının doğruluğu ve sıhhati açısından firmalar arasında güvenilir bir müessese olabilmeli.
- Firma değişen piyasa koşullarına karşı gerekli fiyat değişikliğine gitme konusunda öncülüğe sahip olabilmeli ve bu üstünlüğü koruyabilmelidir.

5.3.3.2. Fellner Modeli (Firmalar Arası İşbirliği)

Düopol piyasasında rakip firmaların anlaşmalı bir şekilde hareket etmeleri ve ürettikleri malları belli bir fiyattan, bir monopol gibi, hareket ederek piyasaya sürmeleri de mümkündür. Bu durumda iki firmanın üretim ve satış hacimlerinin optimizasyonu, müşterek kâr fonksiyonlarına göre mümkün olabilecektir.

Firmaların işbirliğine gitmeleri halinde daha kârlı olacakları açıktır. Aksi de beklenemez.

5.3.3.3. Pazar Payı Modeli

Oligopolist firmalardan birinin amacı belli bir pazar payını (k) süreli olarak koruyabilmek olabilir. Bu takdirde diğer firma daima (1-k) kadar bir pazar payına sahip olacaktır. Bu durumda istikrarlı bir dengenin kurulabilmesi, diğer firmanın da bu politikaya uygun hareket etmesine bağlıdır. Piyasa payını muhafa-

19 Şireli (1984), s. 36-44.

20 Cournot modeli, her düopolist firmanın bağımsız olarak hareket ettiği ve kârını maksimum yapacağını düşündüğü belli bir üretim hacmine karar vereceği varsayımına dayanır. Cournot, Stackelberg ve Fellner modelleri için bakınız: Salman and Cyert; Zikreden: Şireli (1984), s. 32.

za etmek isteyen firmanın $k = Q_1 / Q_1 + Q_2$ oranını sabit tutmak istediği açıktır.

Buradan hareketle, $\frac{Q_2}{Q_1} = \frac{1-k}{-k}$ oranı hesaplanabilir.

Firmanın pazar payını koruyabilmesi (Q_2) deki değişikliğe göre, (Q_1) üretim miktarını (Q_2 / Q_1) oranını sabit tutacak şekilde ayarlayabilmesine bağlıdır. Şu halde

$$\frac{\partial Q_2}{\partial Q_1} = \frac{1-k}{k}$$

olmalıdır. Bu ise pazar payını korumak isteyen firmanın rakibinin üretim miktarındaki değişiklik karşısındaki reaksiyonu demektir.

5.4. Yeni Mamulün Fiyatlandırılması ve İzlenebilecek Stratejiler

İşletme, başkaları tarafından üretildiği için pazarda mevcut ama kendisi için yeni olan bir mamul üretirse, fiyatlandırmada rakiplerin ve pazarın tecrübelerinden yararlanır. Pazara ilk kez sunulan, gerçekten yeni veya önemli ölçüde yeni bir mal üretmesi halinde böyle bir imkandan yararlanamayacağı açıktır. Böyle bir mamulle pazara ilk kez giren işletmenin sonradan başkaları tarafından taklit edilmesi tehlikesi mevcuttur. Bu yüzden, işletme ilk baştan esas fiyatı saptarken sözkonusu tehlikeyi de gözönünde bulundurarak bir fiyatlandırma stratejisi belirlemelidir. Zira, fiyat ve fiyat saptama işlemi, muhtemel rakiplerin benzer mamuller geliştirilip pazara girme cesaretlerini kırıncı bir tarzda (az bir kârla düşük fiyat uygulamadaki gibi) bir araç olarak kullanılabilir.

Yeni mamule ilişkin diğer bir husus da, fiyatlandırmada güdülen hedefle ilgilidir; bazen amaç maksimum kâr olmayıp, bir miktar kâr etmekle beraber mamulü seçilen pazar bölümüne kabul ettirme ve muhtemel rekabete karşı pazar payını koruma olabilir. Ancak; pazarın nasıl tepki göstereceğinin bilinmemesi, örnek alınacak bir deneyim de olmaması, çeşitli amaçları gerçekleştirecek optimal bir fiyatı belirlemeyi güçleştirir²¹.

Yeni mamullerin fiyatlandırılmasında izlenebilecek başlıca iki farklı strateji vardır.

1. Pazarın kaymağını alma (başlangıçta yüksek fiyat) stratejisi.
2. Pazara derinliğine girme (başlangıçta düşük fiyat) stratejisi.

5.4.1. Pazarın Kaymağını Alma Stratejisi

Başlangıçta yüksek fiyat stratejisinde, sonradan rakiplerin o alana gireceği düşüncesi ile, fiyat yüksek tutularak yüksek gelir sağlamaya çalışılır. Ancak fiyatın yüksek tutulabilmesi için mamulün gerçekten yeni olması veya mevcut mallar-

21 Mucuk (1986), s. 153.

dan önemli derecede farklı olması şarttır. Bu durumda yüksek fiyat ve buna eşlik edecek yaygın bir tutundurma stratejisi olumlu sonuçlar sağlayabilir; fiyat daha sonra düşürülebilir.

Pazarın kaymağını alma stratejisinin uygulanabileceği belirli durumlar ve koşullar vardır ki, bunların başlıcaları:

- Talebi inelastik olan yeterli sayıda alıcı (bir pazar bölümü) bulunması.
- Az miktarda üretimin yol açacağı birim üretim ve dağıtım maliyetlerinin pek yüksek olmaması.
- Yüksek fiyat nedeniyle hemen rakiplerin belirmesi tehlikesinin fazla olmaması.
- Yüksek fiyatın üstün kalite imajı yaratmasıdır.

Yüksek bir kâr marjını içeren fiyat, ancak talebin inelastik olduğu hallerde ve pazarın inelastik bölümlerinde uygulanabilir. Sonra talebin elastik olduğu bölümlere geçilir. Yüksek bir kâr marjı ile hem sunuş aşamasındaki ağır tutundurma masrafları karşılanır, hem de ilerde rekabet artınca ortaya çıkacak fiyat indirimlerine karşı hazırlıklı olunur. Zira rekabet kızışınca, zaten düşük olan bir fiyatı daha da düşürmek mümkün olmayabilir.

5.4.2. Pazara Derinliğine Girme Stratejisi

Bu başlangıçta düşük fiyat uygulayıp, bir diğer adıyla, "pazarı ele geçirme" veya "yüksek pazar payı" stratejisidir. Yeni mamule olan talebin elastikiyeti yüksekse, daha başlangıçta işe düşük fiyatla başlamak gerekir. Halk arasında "sürümden kazanmak" olarak nitelendirilen ve mamulün hayat seyrinin her döneminde kolay uygulanan bu strateji, daha başlangıçta muhtemel rakiplerin pazara girme konusunda cesaretini kırar. Burada düşük kârla çalışırken uzun vadede kâr hedefi güdüdür.

Pazara derinliğine girme stratejisi daha çok şu hallerde ve koşullarda uygulanır:

- Pazar fiyata karşı duyarlıdır (talep elastiktir) ve bu yüzden düşük fiyat hızlı bir pazar büyümesine yol açacaktır.
- Talep elastikiyetinin yüksek oluşunun kısa süreli olduğu tahmin edilmekte, tüketiciler mala alışınca bu durum değişecektir, diye düşünülmektedir.
- Yüksek sabit maliyetler nedeniyle maliyetlerin düşürülebilmesi kitle üretimini zorunlu kılmaktadır.
- Mal kolayca taklit edilebilir niteliktedir, bu yüzden rakiplerin çıkması kolaydır ve kısa sürede rakipler çıkacaktır.

5.5. Psikolojik Fiyatlandırma Stratejileri ve Uygulamaları

Psikolojik fiyatlandırma stratejileri tüketici davranışlarının incelenmesi ile ortaya çıkan, alışılmışın dışındaki talep durumlarını esas olarak alan fiyatlandır-

ma uygulamalarıdır. İşletmeye psikolojik üstünlük sağlayan bu stratejilerin başlıcaları şunlardır.

- 1- Küsürathı (kalanlı) fiyatlandırma,
- 2- Sabit fiyatla fiyatlandırma,
- 3- Prestij fiyatlaması,
- 4- Miktar indirimi yoluyla fiyatlandırma.

5.5.1. Küsürathı (Kalanlı) Fiyatlandırma

Mamulün esas fiyatı daha önce değinilen usullerden biriyle belirlenmekle beraber, saptanan fiyatın yuvarlak olarak alınmayıp; o rakamın hemen altındaki küsurlu rakamın benimsenmesi politikasıdır. Örneğin, 5.000.- TL. yerine, 4.950.- TL. veya 1.000.- TL. yerine 950.- TL. Yapılan araştırmalar bu tür fiyatlandırmanın iki ayrı psikolojik etkisi olduğunu ortaya koymaktadır:

- Fiyatın bir önceki yuvarlak rakamlara yakın, onun küsuru olarak, örneğin, dörtbin küsur diye düşünülmesi,
- Firmanın fiyatını elinden geldiğince düşürdüğü inancını yaratabilmesi.

Küsürathı fiyatlandırma özellikle sayısız mal satan perakendeci işletmelerde çok kullanılır. Gelişmiş ülkelerde çok yaygın olup, ülkemizde de son zamanlarda yaygınlaşmaktadır.

5.5.2. Sabit (Değişmez) Fiyatla Fiyatlandırma

Psikolojik fiyatlandırmanın bu şeklinde işletme yöneticileri tek fiyat uygulamaya ve bu fiyatı -kâr yüzdesinin zaman içinde azalmasına da katlanarak-uzunca süre sabit tutmaya çalışırlar. Böylece "güvenirlik" bakımından tüketicide müşteri olma güdüsü yaratılıp, firmaya bağlanması sağlanır. İşletme bazen yaratılmış bir güven durumunu sürdürmek ve uzun vadede avantaj sağlamak için kısa vade kazançlarından fedakârlık edip minimum bir kâra razı olur. Ancak enflasyonist ortamlarda, sabit fiyatların uygulanabilmesi çok zordur; hatta günümüz Türkiye'sinde olanaksızdır diyebiliriz.

5.5.3. Prestij Fiyatlaması

Bu usul, fiyatın yüksek kaliteyi yansıtacak şekilde yüksek tutulması ve tüketicilere fiyat yoluyla kalite imajının psikolojik olarak yerleştirilmesidir. Bazen malın gerçek kıymetinden yüksek fiyata satılması yoluna gidilir; bunda tüketicilerde iyi malın yüksek fiyatlı olacağı kanısının yaygın olmasından yararlanır. Çoğu zaman, prestij fiyatlandırma stratejisi pazar bölümlendirme ile pazarın yüksek gelirli bölümlerine kaliteli mallarla hizmet etme stratejisine dayanır.

5.5.4. Miktar İndirimi Yoluyla Fiyatlandırma

Psikolojik fiyatlandırmanın bu uygulama şeklinde mamulün fiyatını arttırma yerine miktar indirimi yoluyla bir çeşit gizli zam yapılmaktadır. Böylece, psikolojik olarak, daha az sayıda tüketicinin olumsuz tepki göstermesi sağlan-

maktadır. Ambalajlanmış gıda maddelerinde çok başvurulan bir usuldür. Bazen fiyat sabit tutulup, miktar indirilir; bazen de fiyat indirilirken miktarda daha fazla indirim yapılması yoluna gidilir.

Yukarıda kısaca değinilen çeşitli uygulama şekillerinden de anlaşılacağı üzere, psikolojik fiyatlandırma, diğer üç fiyatlandırma usulünden biraz farklı bir niteliğe sahiptir. Zira, burada esas fiyat için, temelde, o usullerden birisinden yararlanma sözkonusudur, ancak, saptanan rakamın hemen altındaki küsurlu rakamın benimsenmesi, malın lüks ambalajla sunularak ucuz fiyat görünümü yaratılması gibi psikolojik etkiler sağlama yolu tutulmaktadır.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Herhangi bir mamulün satışının artması, belli bir dereceye kadar, o mamulün fiyatı ile direkt ilgilidir. Bu bakımdan pazarlama yöneticilerinin fiyat politikasında kullanılacak yöntem, strateji ve analitik teknikleri çok iyi bilmeleri gerekmektedir.

Genelde yöneticinin fiyat konusunda yapacağı ilk iş aynı kategori içindeki mamullerin fiyatının ne olduğunu bulmaktır. Örneğin, işletme gazoz nevinden bir meşrubat imal ediyorsa, diğer meşrubatların piyasadaki satış fiyatları nedir? Pazarlama yöneticisi bundan başka imal ettikleri mamulle ilgili olabilecek diğer mamullerin de (ikame malları) satış fiyatlarını incelemelidir.

Pazarlama müdürü, üst kademe yöneticilerine mamullerin satış fiyatları konusunda bir öneride bulunmadan önce mamullerin fiyat gruplarını da etüd etmelidir. Örneğin, reçel imal eden bir işletme reçelleri pazara çıkarmadan evvel, rakip firmaların fiyatlarını incelemeli, taze meyve fiyatlarını gözden geçirip, toptancı, perakendeci ve meyve ticareti yapan diğer kişilerin fikrini almalıdır. Bu görüşmelerin sonucu bir kavanoz reçelin fiyatının 2.000.- TL. ile 4.000.- TL. arasında değiştiğini öğrenirse, kendi mamullerinin, fiyatlarının hangi kategoriye uyaçağını kolayca tayin edebilir.

Fiyatlandırmada dikkat edilecek başka bir nokta da fiyat/miktar ilişkileridir. Tüketicinin istediği mamuller satışa çeşitli şekillerde arz edilebilir. Bu mamuller pakette, teneke kutuda, kağıt veya mukavva kutularda, türlü boyut ve ağırlıklarda olabilir. Şu halde her ünitenin birim fiyatı satılacak miktara bağlı olacak ve ambalajın boyutlarına göre değişecektir. Bu bakımdan fiyat/miktar oranı pazarlama yöneticisi için önem kazanır.

Hiç kuşkusuz fiyatta rol oynayan diğer bir etken de kalitedir. Birçok mamuller pazarda ucuz kalite, iyi kalite olmak üzere ikiye, ya da üçe ayrılır. Şu halde pazarlama yöneticisi fiyat/kalite ilişkilerini de dikkate almalıdır.

Bazı zaman, pazar araştırmaları yapılırken tüketiciye "ilerde pazara çıkacak bir mamulü kaç para almayı düşünürsünüz?" diye bir soru sorulur. Böylece tüketicinin kaç para ödeyebileceği araştırılmaktadır. Bununla beraber böyle bir araştırma ile fiyatı tayin etmek çok zordur. Zira pazara henüz çıkmamış ve kullanılmayan bir mamul için tüketicinin kaç para ödeyebileceğini bilmesi olanaksızdır. Bu bakımdan bu tür bir fiyat analizi oldukça riskli ve sakıncalıdır, çünkü

müşteri hiçbir sorumluluk duygusu hissetmeden herhangi bir fiyat verebilir. Bu hususta daha emin olan bir yol, belirli miktarda mamul imal ederek bir deneme satışı (market test) yapıp tüketicinin fikrini almaktır.

Pazarlama yöneticisinin üzerinde karar alması gereken bir başka nokta da miktar iskontosudur. Fazla miktarda satın alınacak mamule tanınan iskonto işletmenin fiyat politikasında önemli bir rol oynar.

Talep elastikiyeti olan mallarda fiyatlandırma ile birlikte ele alınması gereken en önemli sorun satış tahminleridir. Şu halde en optimal fiyatı saptayabilmek için o mamulden ne kadar satılacağı tahmin edilmesi gerekmektedir. Öte yandan, fiyatı kararlaştırmadan satış tahminleri yapmak son derece güç ve riskli bir işlemdir.

Şu halde ilk defa talep analizleri yapılmalı ve satış tahminleri 2-3 alternatifli ve 2-3 türlü fiyata göre hazırlanmalıdır. Örneğin, pazarlama yöneticisi 500.- TL.'dan 10.000 ünite satılacağını hesapladı diyelim; şayet fiyat 400.- TL.'ye indirilirse, satış miktarının 10.000 üniteden fazla olması mümkündür.

Yukarıda belirtilen bu noktaları dikkate alan bir pazarlama yöneticisi son olarak mamulün maliyetlerini hesaplayıp bu maliyetin üstüne bir kâr marjı koymak zorundadır. "Maliyet Esasına Göre Fiyatlandırma" konusunda bu yöntemi incelemiş ve "Maliyete Bir Yüzde Eklenmesi" ya da "Maliyet + Kâr Usulü" diye tanımlamıştık.

Sonuç olarak, bir fiyatlandırma işleminde pazarlama yöneticisini ilgilendiren hususları şöyle özetleyebiliriz:

1. Aynı kategorideki diğer mamullerin fiyatı,
2. Mamulle ilgili diğer mamullerin (ikame malların) fiyatı,
3. Fiyat grupları,
4. Fiyat/Miktar; Fiyat/Kalite ilişkileri,
5. Deneme satışları sonuçları,
6. Yapılacak iskontolar,
7. Vadeli satışlar,
8. Satış tahminleri.

KAYNAKLAR

Buzzel, R.D., Mourse, R.E.M., Matthews, B., Levitt, T.; A Contemporary Analysis, McGraw-Hill Book, New York, 1972.

Dean, J.; "Techniques for Pricing New Products and Services", V.P. Buel (ed), Handbook of Modern Marketing, McGraw-Hill Book, 1970.

Erdener ve Bülent, A.; "Çok Uluslu Şirketler ve Türkiye", *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt: II, Sayı: ", Mart 1978.

Erem, T.; Yönetim Açısından Pazarlama, İ.İ.T.İ.A. Nihad Sayâr-Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları No: 336-569, Üçüncü Baskı, Cem Ofset, İstanbul, 1980.

- Hawkins, E.R.; "Price Policies and Theory", *Journal of Marketing*, January 1954, pp. 233-240.
- James, B.G.S.; *Integrated Marketing*, Penguin Books, Harmondsworth, Middlesex, England, 1972.
- Kalman, J.C. and Richard, M. Cyert; *Theory of the Firm*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1965, pp. 230-241.
- Kotler, P. (Çev. Yaman, E.); *Pazarlama Yönetimi-Çözümleme, Planlama ve Denetim*, Cilt: 2, 2. Basım, Bilimsel Yayınlar Derneği Yayın No: 3, Ayyıldız Matbaası, Ankara, 1976.
- Kotler, P.; *Marketing Management*, Fourth Ed., Prentice Hall Inc., Englewood, N.J., 1980.
- Mazlum, M.; *Pazarlama Yönetimi*, Bizim Büro, Ankara, 1980.
- Mucuk, İ.; *Pazarlama İlkeleri*, Der Yayınları, İstanbul, 1986.
- Özcan, M.; "ABD'nin ve Avrupa'nın En Başarılı Şirketleri Nasıl Başarılı Oldular", *Dünya Ekonomi-Politika*, 2 Nisan 1987, s. 2.
- Stanton, W.J.; *Fundamentals of Marketing*, McGraw-Hill Book Company, New York, 1971-1974.
- Şireli, A.F.; *Firmalarda Fiyatlandırma, Genişletilmiş Üçüncü Baskı*, İ.Ü. İşletme Fakültesi Pazarlama Enstitüsü Yayın No: 11, Venüs Ofset, İstanbul, 1984.
- Vickrey, W.S.; "A Proposal for Revising New York's Subway Fare Structure", *Operations Research*, pp. 38-68.

MUHASEBE BİLGİLERİNİN İŞLETME KARARLARINDA KULLANILMASI

Fikri PALA¹

GİRİŞ

Günümüzde, muhasebenin değeri; yapılan çalışmalar sonunda hazırlanıp belli bir düzen içerisinde sunulan bilgilerin işletmelerin yönetim sorumluluğunu taşıyan kimselerin verecekleri kararlardaki yeterlilik derecesine göre ölçülmektedir. Gerçekten, muhasebe tekniğinin temel iki belgesini meydana getiren bilanço ve gelir tabloları ile bunların ekleri ve maliyetlere ilişkin bilgiler, ancak işletmelerin yönetimine yararlı olabildiği ölçüde bir anlam kazanabilir. Böylece, kantitatif teknikler arasında özel bir yeri bulunan muhasebe, esasında kesin bir nitelik taşımayan olaylar hakkında rasyonel kararlar verilebilmesi bakımından işletme yönetimine yardımcı bir teknik olarak geliştirilmiş, aynı zamanda işletme yöneticilerinin karar verme faaliyetlerini kolaylaştıran analitik bir araç olma niteliğini kazanmıştır.

Karar işlemleri sırasında işletme yöneticilerinin çeşitli muhasebe verilerine ihtiyacı olur. Karar işlemi gelecekle ilgilidir. Dolayısıyla kararlar, en azından kısmen de olsa gelecek olaylar hakkındaki tahminlere dayanır. Tahminleri yapılacak olan olayların pek çoğu, rakamlaştırılabilen nitelik de taşır. Gelecekteki olaylar, yani çeşitli alternatiflerin maliyet ve gelirlerini tahmin etmek açısından tarihi muhasebe (Fiili Muhasebe) verileri hemen her zaman önem taşır.

İşletme kararlarının "iyi"liği ya da "kötü"lüğü, onların uygulanması suretiyle, işletme faaliyetlerinin hedeflere yaklaşması, ya da bu hedeflerden uzaklaşması ile ilgilidir. Diğer bir ifade ile, belirli bir işletme kararı, işletme faaliyet-

1 Yard. Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

lerini önceden tesbit edilmiş hedeflere yaklaştırdığı ölçüde "iyi", bu hedeflerden uzaklaştırdığı ölçüde "kötü"dür.

Biz çalışmamızda işletme kararlarının alınmasında, hangi muhasebe verilerinden nasıl ve ne şekilde yararlanılacağı üzerinde duracağız. Bu nedenle de önce muhasebenin amaçları ile bu amaçlarını gerçekleştirmek için muhasebe organizasyonuna düşen görevler üzerinde duracağız. Daha sonra işletmede alınacak karar türleri ile, bu kararların alınmasında muhasebeden nasıl yararlanılacağını ele almaya çalışacağız.

A. Muhasebenin Amaçları

Muhasebenin çok çeşitli olan amaçlarından organizasyon açısından en önemlilerini ele almaya çalışacağız.

I. İşletmenin Çevre İle İlişkilerini ve Bünyesi İçerisindeki Diğer Hareketlerini Yakından İzlemek

Bilindiği gibi işletme, piyasadan çeşitli üretim faktörleri tedarik edip, bunları kendi bünyesi içerisinde çeşitli şekillerde harcayan ve bu suretle meydana getirdiği mamul veya hizmetleri tekrar piyasaya arzeden bir iktisadi bütündür. İşletmenin yaptığı işlerin cins, miktar ve sonuçlarını ortaya koyabilmek ancak muhasebe kayıtları sayesinde mümkündür. Ancak bir olay veya işlemin muhasebede kayıt konusu olabilmesi için, bunun bir belgeye dayanması ve para ile ölçülebilecek bir değer hareketi meydana getirmesi gerekir. Bu nitelikteki olay veya işlemlerin çeşitli açılardan değerlendirilip kaydedilmesi muhasebenin en önemli fonksiyonlarından biridir. Bu izleme ve kayıt genel muhasebede yani finansal muhasebede, daha ziyade işletmenin dış ilişkilerine dönük olduğu halde, maliyet muhasebesi işletme içi değer hareketlerini takibe yönelir.

1. Finansal Muhasebedeki Kayıtlar

Genel muhasebede toplanan bilgilerin bir yandan işletmelerin oluş sırasına göre, diğer yandan da konuları itibarıyla değerlendirilmesi ve kaydı gerekir.

Zamana Göre Kayıt:

İşlemlerin oluş sırasına, yani kronolojik sıraya göre kayıtları yevmiye defterine yapılır. Olayların yakından ve devamlı olarak izlenebilmesi için, bunlara ait bilgilerin muhasebeye vaktinde ve tam olarak intikali gerekir.

Konulara Göre Kayıt:

Sadece tarih sırasına göre yapılan kayıtların, belirli konularda istenildiği anda ve kolaylıkla sonuç çıkartmaya imkan vermeyeceği açıktır. Bu nedenle, işlemlerin bir yandan da ilgilendirdikleri konulara göre yani sistematik bir açıdan izlenmesi ve kaydı gerekir. Bu kayıtlar toplu olarak ana hesaplar ve ayrıntılı olarak da yardımcı hesaplara yapılır. Bu hesaplardan çıkartılacak sonuçların doğruluğu ve yeterliliği hesap planı düzenlenmesinde gösterilen dikkate bağlıdır. Bu kayıtlar işletmede defter-i kebir ve yardımcı defterlere kaydolunur.

2. Maliyet Muhasebesindeki Kayıtlar

Maliyet muhasebesinde izlenen işlemler işletme bünyesi içerisinde meydana gelen değer hareketleridir. Buradaki kayıtlar işletmelerin büyüklüğüne, konusuna ve üretim düzenine göre büyük farklılıklar gösterir. Ancak bazı ortak noktaları şöyle ele alabiliriz.

a) Masraf Nevileri:

Üretim sırasında yapılan üretim faktörü harcamaları masraf neveleri şeklinde ortaya çıktığından, önce bunların ayrıntılı ve tam olarak izlenmesi ve kaydı gerekir.

b) Masraf Yerleri:

Üretim genellikle birden fazla masraf yerinde yapıldığından, sıhhatli maliyet hesaplanması için masraf nevelerinin tamamen veya bir kısmının önce bu masraf yerlerine dağıtılması gerekir. Bu çalışmaların etkenliği, geniş ölçüde, eldeki bilgi ve belgelerin tasnif, gruplama ve hesaplama işlemlerinin ne şekilde yapıldığına bağlıdır.

c) Masraf Hamilleri (Masraf Taşıyıcıları)

Masraf neveleri ya doğrudan doğruya veya masraf yerleri üzerinden geçmek suretiyle, dolaylı olarak masraf hamillerine, yani işletmenin ürettiği mamul veya hizmet birimlerine yüklenir.

II. İşletmenin Faaliyet Sonuçlarını Belirli Devrelerde Mali Durum Tabloları Halinde Ortaya Koymak

Muhasebenin aynı zamanda kanuni mevzuatın da öngördüğü en önemli fonksiyonlarından biri de, belirli devreler sonunda işletmenin faaliyet sonuçlarının mali (finansal) durum tabloları halinde ortaya konmasıdır. Bu tabloların en önemlileri;

- Bilanço,
- Kâr-Zarar Tablosu veya gelir tablosudur.

III. İşletme Yönetimine Planlama, Kontrol ve Karar İçin Gerekli Bilgileri İstenilen Zamanda ve İstenilen Şekilde Sağlamak

Modern anlamı ile muhasebenin, sadece olayları izleyen ve bunlardan belirli devrelerde belirli sonuçlar çıkartan bir kayıt düzeni olmadığı malumdur. Muhasebeden bugün beklenen; işletme yönetimine planlama, kontrol ve karar için gerekli her türlü bilgiyi istenen zamanlarda ve istenen şekillerde verebilmesi, kısacası, etkili bir yönetim aracı olmasıdır. Bunları kısaca ele alalım.

a) Planlama

Planlama belirli zamanlarda ve genellikle uzunca süreler için yapılan bir çalışmadır. Özellikle yılın son aylarında yeni yıl için çeşitli planlama ve bütçeleme çalışmaları yapılır. İşletmede bu görev için ayrı bir servis bulunmadığı takdirde, bu çalışmalar muhasebe servisinin yükünü ağırlştırır.

Planlamada, genellikle, birçok kaynaktan sağlanan bilgiler değerlendirildiğinden, bu bilgilerin zamanında ve tam olarak elde edilmesi ve bunlar arasında koordinasyon sağlanması gerekir.

Planlamada kullanılan bilgiler bir yandan geçmiş devrelere ait veriler veya sonuçlar, diğer yandan da ilerisi için çeşitli istatistik metodlara göre yapılan tahminlerdir.

b) Kontrol

Kontrol, fiili sonuçların önceden yapılan plan ve programlara uygunluğunu devamlı olarak takibe yarayan bir sistem olduğuna göre, fiili sonuçların plan rakamlarıyla belirli bir raporlama düzeni içerisinde karşılaştırılması gerekir. Mesela bütçe kontrolü uygulanan bir işletmede her departmanın bütçe rakamları ile faaliyet sonuçlarının aylık raporlar halinde karşılaştırılması gerekir.

c) Karar

Konumuz itibarıyla de önem arzetmekte olan karar fonksiyonu, muhasebenin işletme kararlarındaki önemini ortaya koyar. Çok çeşitli periodik kontrol raporları yanında, işletme yönetimi, belirli konularda karar verebilmek amacıyla, muhasebe servisinden zaman zaman özel bilgiler veya raporlar da isteyebilir. Mesela, düşük fiyatlı bir siparişin kabulü veya reddi konusunda karar verebilmek için, maliyet muhasebesinden ilgili mamulün değişken maliyet unsurlarının hesaplanması istenebilir.

IV. İşletme Dışına Verilmesi Gerekli Bilgileri

İstenilen Zamanda ve İstenilen Şekilde Hazırlamak

Muhasebenin diğer önemli bir fonksiyonu, işletme dışına belirli zamanlarda belirli bilgileri vermektir. Bu bir kanuni yükümlülük şeklinde olabileceği gibi, bunun dışında da söz konusu olabilir.

a) Kanuni yükümlülükler

Kanuni yükümlülükler bilhassa şu şekillerde ortaya çıkabilir.

- Bazı kayıtların belirli şekillerde tutulması ve sonuçlandırılması,
- Belirli zamanlarda belirli bilgilerin verilmesi.

b) İhtiyari bilgi vermek.

- Kredi müesseselerine
- Sendikalara veya çalışanlara
- Müşteri veya satıcılara
- Kamuoyuna.

B. Muhasebenin Amaçlarını Gerçekleştirmek İçin Muhasebe Organizasyonuna Düşen Görevler

Muhasebenin başlıca amaçlarını ortaya koyduktan sonra, bunları gerçekleştirebilmek için muhasebe organizasyonuna düşen görevleri aşağıdaki gibi sayabiliriz.

I. Bilgileri Vaktinde ve Tam Olarak Sağlamak.

İşletmedeki bir olayın veya işlemin muhasebe kayıtlarına intikal edebilmesi için ilk şart, bununla ilgili bilgilerin muhasebe servisine gelmesi ve bilgi işleme sistemine girmesidir. Bilgilerin sisteme vaktinde ve tam olarak girebilmesi, genel olarak şu şartlara bağlıdır.

a) Gerek işletmenin tüm organizasyonu, gerek muhasebe servisinin iç organizasyon düzeni bilgilerin kolay sağlanmasına imkan vermemelidir.

b) İşletme dışı ve işletme içi haberleşme düzeni bilgilerin naklini kolaylaştırmalıdır.

c) Bilgilerin tesbitine, nakline ve muhafazasına yarayan belgeler etkili bir çalışmaya imkân vermemelidir.

d) Bilgiler sisteme en süratli ve rasyonel şekilde girebilmelidir.

II. Bilgileri İstenilen Açılardan Vaktinde ve Doğru Olarak Düzene Koymak.

Muhasebede toplanan bilgilerin çeşitli açılardan değerlendirilmesi için, önce bunların belirli bir düzene sokulması gerekir. Bilgilerin düzene konması işlemlerinde, özellikle hesap planları konusu önem kazanır.

III. Bilgileri İstenilen Açılardan, Vaktinde ve Doğru Olarak Değerlendirmek.

Muhasebe organizasyonun en önemli kanunlarından biridir. Özellikle defter sistemlerinin incelenmesi ve uygun bir sistemin seçilmesi önem arz eder. Muhasebede modern makinaların kullanımına da yer verilmelidir.

IV. Bütün Bu Görevleri Ekonomik Bir Çalışma Düzeni İçerisinde Gerçekleştirmek.

Muhasebe organizasyonu, yukarıda açıklanan bütün görevleri yerine getirirken, daima bir temel prensibi gözönünde tutmak zorundadır. Bütün bu işler ekonomik bir düzen içinde gerçekleştirilmelidir. Diğer bir ifade ile, kurulacak organizasyon için yapılacak masraflar işletmenin mali gücüne ve bu organizasyonun vereceği sonuçların değerine uygun olmalıdır. Gerçekten, sağlam bir fizibilite etüdüne dayanmadan tedarik edilen en modern bir bilgi işlem sisteminin vereceği sonuç, çoğu kez, sadece hüsrandan ibarettir.

C. İşletme Kararları

İşletme yönetiminin en önemli görevlerinden birisi işletmenin amaçları ve çevresi ile uyum sağlayan en uygun kararları almaktır. İşletme kararları, kararın hedefi, çevrenin etkileri, karar alma modeli ve kararla ilgili bilgiler olmak üzere belli başlı dört öğeden oluşmaktadır. Bu nedenle kararın başarısı önemli ölçüde,

karar ögelerinden biri olan gerekli ve güvenilir bilgilerden yararlanılmasına bağlıdır. Başarılı kararlar, işletmeleri amaçlarına daha da yaklaştıracak ve böylece ülkenin ekonomik kalkınması hızlanacaktır.

Yönetici, işletme kararını, ya kendi tecrübesinin ışığında, işletme gerçeklerini sistematik bir model içine koymadan geleneksel öngörüsü ile verecek ya da bazı işletme gerçeklerini sistematik bir incelemeden geçirdikten sonra uygun (optimum) bir çözüme ulaşacaktır.

İşletme problemlerinin temel özelliklerinden biri, çözümlerinde ekonomik-finansal rakamlı faktörlerle beşeri faktörlerin birlikte incelenmesinin zorunlu olmasıdır. Yani işletme problemlerine çözüm ararken ne tek başına rakamlı faktörlerin incelenmesi, ne de tek başına sosyo-psikolojik faktörlerin incelenmesi yeterlidir. Bununla birlikte, işletme problemlerine çözüm aranırken, beşeri faktörlerin etkileri geçici olarak ihmal edilerek, sadece kantitatif (rakamlı) faktörlerin karşılıklı, karışık ve çelişik etkilerini bir arada incelemek yöneticinin karar alma sırasında yapması gereken işleri kolaylaştırmaktadır. Kantitatif faktörlerin etkileri iyice incelendikten sonra, beşeri faktörlerin etkileri de incelemeye katılıp kesin kararın ondan sonra verilmesi imkanları vardır.

D. Muhasebe Bilgileri

Muhasebenin amaçlarına ulaşabilmesi için sağlanan ve özetlenen bilgileri iki grupta incelemek mümkündür. Bunlar:

1. Belirli Bir Zaman Kesitine İlişkin Bilgiler

Muhasebe, belirli bir zaman kesitine ilişkin bilgileri temel mali tablolarından bilanço aracılığı ile sunar. Birden fazla zaman kesitine ilişkin bilançoların yanyana konması ile, işletmenin zaman içinde ortaya çıkan durum değişiklikleri ayrıntılı olarak görülür.

2. Belirli Bir Döneme İlişkin Bilgiler

Bir döneme ilişkin muhasebe bilgileri, bir döneme ilişkin işletme faaliyetlerini para ile ifade eden bilgilerdir. Belirli bir döneme ilişkin muhasebe bilgilerine ulaşabilmek için muhasebe tarafından işlenip rapor şeklinde sunulan mali tabloların düzenlenmesi gerekir. Bu tablolar;

- Gelir Tablosu (Kâr ve zarar tablosu),
- Fon akış tablosu,
- Kâr dağıtım tablosu gibi tablolardır.

E. İşletme Kararlarında Muhasebe Bilgilerinin Kullanımı

1. Satış Kararları

İşletme satışlarının planlanması sırasında doğal olarak, üretim, satınalma ve finansman planlaması işlemlerinin birlikte yürütülmesi ve bu planların birlikte geliştirilmesi gerekir. Sözkonusu planlar hazırlanırken önce nelerin, ne kadar, ne

zaman, nasıl satılabileceği araştırılmakta, araştırmanın sonuçlarına göre tesbit edilen satılacak malların üretilmesi için üretim ve bu üretimin gerçekleştirilebilmesi için ise satınalma ve finansman konularında kararlar alınmaktadır.

Satış planlamasında alınan kararları dokuz temel kararın alınması şeklinde incelemek mümkündür. Bu kararları ve bu kararların alınmasında muhasebe sisteminden sağlanabilecek bilgileri tek tek ele almaya çalışalım. Muhasebe dışı bilgilere burada değinmeyeceğiz.

a) Satılacak maddelerin niteliklerinin tesbiti kararında yararlanılan muhasebe bilgileri.

- Satış tutarları, birim satış fiyatı, yeni mamulün satışlara katkısı,
- Yeni mamulün üretiminde işçilik maliyeti,
- Depolama ve mamul geliştirme ek maliyetleri,
- Reklam maliyetleri ve dağıtımdaki ek maliyetler,
- İşletmenin mevcut mamul maliyetleri,
- Mamul ve ambalajının birim değişken maliyeti,
- Mamul birim ve toplam maliyeti,
- Yeni yatırımlar için fon imkânları.

b) Satılacak maddelerin miktarlarının ve satış zamanlarının tesbiti kararında yararlanılan muhasebe bilgileri.

- İşletmenin mamul stok miktarları-değeri, aylık ortalama mamul stoku miktarları-değeri,
- Bölgelere, işletmelere, aylara göre miktar ve değer olarak yapılan satışlar -gelişmeler ve bu mamulleri satın alan işletmelerin ve bölgelerin payları (mutlak ve yüzde olarak)
- İşletmenin işgücü kapasitesi,
- Finansman giderleri,
- Mamule düşen sabit giderler,
- Mamulün değişken giderleri,
- Mamulün standart -fiili birim maliyetleri- farklar,
- Mamulün katkı payı,
- Üretim için ayrılabilir fonlar.

c) Satılacak maddelerin fiyatlarının ve parasal satış şartlarının tesbiti kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

- İşletmenin nakit durumu,
- İşletme borçlarının düzeyi ve ödeme süreleri,
- Satış miktarları, geçmişteki satış fiyatları, miktar-fiyat elastikiyeti,
- Mamule düşen sabit maliyetler,
- Mamulün birim değişken maliyetleri,
- Mamulün toplam birim maliyetleri,
- Mamulün katkı payı,

- İşletmenin finansal yapısına ilişkin oranlar.

d) Satış bölgelerinin, satılacak işletme - kişilerin ve özelliklerinin tesbiti kararları ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Müşterilerin borçlarını ödeme alışkanlıkları,
- Bölgelere, işletmelere göre satışlar, bütçelenen fiili durum, farklar
- Depolama giderleri,
- Bölgelere göre ayrıntılı; taşıma, reklam ve diğer dağıtım giderleri
- Mamul çeşitlerine ve bölgelere göre satılan mamul maliyetleri,
- Finansal duruma ilişkin oranlar.

e) Fiziki satış şartlarının (Ambalaj, ek hizmetler, teknik müşteri hizmeti, garanti vb.) tesbiti kararları ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Ek hizmetler ve teknik müşteri hizmetleri olarak yapılacak işlerin maliyetleri,
- Mamullerin birim maliyetleri ve ambalaj malzemesinin bu maliyet içindeki payı.

f) Mamul stoku ve depolama şartlarının tesbiti kararlarında muhasebe bilgileri.

- Mamullerin ortalama depoda kalma zamanı, stok miktarı ve değerleri,
- Satış bölgelerine göre miktarlar ve satış zamanları,
- Toplam ve birim depolama maliyetleri,
- Taşıma giderleri,
- Sabit maliyetler ve sabit depolama maliyetleri,
- Birim değişken maliyetler,
- Mamul çeşitlerine göre yıllık üretim miktarları,
- Ortalama stok devir hızı.

g) Satış taşıma şartlarının tesbiti kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Üretim zamanları,
- Taşınan mamulün değeri - miktarı,
- Depolama, sigorta maliyetleri,
- İşletme araçlarıyla yapılan taşımaların ve başkalarınınca yapılan taşımaların mamul birimine ilişkin maliyeti, taşıma zamanları ve yoğunluğu.

h) Tutundurma -yöntemlerinin- biçiminin tesbiti kararları ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Satış miktarları, satış fiyatları, miktar-fiyat arasındaki ilişkiler, satışlar toplamı (çeşitli ürün bileşimlerine göre, yıllar itibariyle karşılaştırma-
lı),
- Sabit maliyetler,
- Reklam araçlarının ve diğer tutundurma eylemlerinin ayrı ayrı maliyetleri,
- Değişken üretim maliyetleri,

- Toplam, birim ve mamul çeşitlerine göre üretim maliyetleri,
- Birim katkı payı.

i) Satış örgütünün oluşum biçiminin tesbiti kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Satış bölgelerine ve müşterilere göre satış miktarları tutarları,
- Müşteri hizmetlerinin ve satış örgütünün personel giderleri.

2. Üretim Kararları

İşletmenin üreteceği malların türlerinin tesbiti, üretim planlamasından çok, bu malların satılabilir mallar olabilmesi yönünden pazarlama fonksiyonunun ilgi alanı içinde bulunmaktadır. Bununla ilgili altı temel kararın alınmasında yararlanılabilecek muhasebe bilgilerini ele alalım.

a) Üretilecek mamullerin miktarlarının ve üretim zamanlarının tesbiti kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

- İşletmenin stok türleri, miktarları, değeri, günlük ortalama stok düzeyi, stoklara hergün eklenen miktarlar,
- Günlük, haftalık, aylık satış miktarları, fiyatları, tutarları,
- İşgücü maliyetleri - kapasitesi,
- Fabrika binası, makineler, amortisman giderleri,
- Mamul birimine düşen sabit maliyetler, sabit maliyetler toplamı,
- Birim değişken maliyetler toplamı,
- Gider yerlerine yüklenen giderler,
- Mamulün standart, fiili birim maliyetleri - farklar, toplam üretim maliyetleri,
- Brüt kârlar,
- Toplam ve birim katkı payı,
- Üretim ve yatırımlar için ayrılan fonlar,
- Satışlar, katkı payları, kârlılık, stok devir hızına ilişkin oranlar,
- Alınan mamul siparişleri ve verilen malzeme siparişlerinin miktarı ve ödeme tutarı.

b) Üretimde gerekli endüstriyel tüketim maddelerinin, nitelik ve miktarlarının tesbiti ile ilgili karar ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Stok türleri, miktarları, değerleri,
- Mamul çeşitlerine göre hammadde giderleri, fiyatları, standartları, farklar,
- Teknik verimlilik, produktivite (üretkenlik) oranları,
- Alınan mamul siparişleri ve verilen hammadde siparişlerinin miktar ve zamansal yönüne ilişkin bilgiler.

c) Kullanılacak makinelerin nitelikleri ve kapasitelerinin tesbiti ile ilgili muhasebe bilgileri.

- İşletmenin sahip olduğu makineler, tipleri, sayıları,

- Bütçelenmiş satış miktarları,
- Belirli üretim birimlerinde çalışan işçilerin sayıları, saat ücretleri, çalışma süreleri,
- Amortisman, tamir-bakım, depolama giderleri, tamir-bakım yoğunluğu,
- Belirli safhalarda birim hammadde, enerji, direkt işçilik maliyetleri, fiili üretim miktarları, tamamlanarak bir sonraki safhaya devreden ve/veya satılan miktarlar.
- Standart prodüktivite, işletmenin fiili prodüktivitesi.

d) Kullanılacak işgücünün niteliklerinin ve çalışma zamanının tesbiti kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Çalışma saati ücretleri, aylık mesailerdeki değişmeler, devamsız işçiler, işçi devri,
- Üretim miktarı/çalışma saatleri, üretim miktarı/çalışanlar sayısı oranları.

e) Üretim akış biçiminin tesbiti ve uygulanan teknolojinin değiştirilmesi ile ilgili karar ve muhasebe bilgileri.

- Makinaların tamir-bakım zamanları,
- Değişik üretim akış biçimlerindeki üretim giderleri.

f) Endüstriyel tüketim maddelerinin ara ve ana depolama yerlerinin biçimlerinin tesbiti kararında muhasebe bilgileri.

- Fabrika içi taşıma maliyetleri,
- Stoklara bağlanan ortalama sermayenin tarzı,
- Stok birimi başına sabit maliyet,
- Mamul-yarı mamuller üretim maliyetleri,

3. Satınalma Kararları

Üretimde kullanılacak olan endüstriyel tüketim maddelerinin yeterli bir biçimde sağlanamaması üretimi aksatacağından ve doğrudan satışların yapılamaması sonucunu doğuracağından satınalma plalaması büyük önem taşır. Bu kararların alınmasında yedi temel karar sözkonusudur.

a) Satın alınacak maddelerin niteliklerinin tesbiti kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

Bu tür kararların alınmasında genellikle muhasebe sistemi dışında kalan bilgilerden yararlanır.

b) Siparişlerin ve satınalınacak maddelerin miktarlarının sipariş ve satınalma zamanlarının tesbiti kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Endüstriyel tüketim maddeleri stoku seviyesindeki değişmeler, minimum stok seviyesi, işletmenin nakit durumu,
- Maddelerin satın alındığı işletmelere olan borç durumları ve bu işletmelerdeki kredi sınırları,
- Satın alma maliyetleri, alış fiyatları, alış iskontoları, verilen sipariş ve yapılan alışlar sayısı,

- Tamir-bakım giderleri tutarı ve bu malzemelere duyulan ihtiyaç miktarları, hammadde, malzeme sağlanmasındaki gecikmeler nedeniyle boş geçen zamanlar maliyeti,
- Satınalma örgütünün sabit maliyetleri,
- Günlük, haftalık, aylık endüstriyel tüketim maddeleri ihtiyaçları miktarları.

c) Maddelerin satın alınacağı işletmelerin tesbit kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Endüstriyel tüketim maddelerinin kredili olarak satın alındıkları işletmelerin isimleri, alınan miktarlar, kredi limitleri, fiyat önerileri, tanıdıkları ödeme kolaylıkları.

d) Ödeme şartlarının tesbiti kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

- İşletmenin nakit durumu, likidite durumu,
- İşletmenin borçları ve borç ödeme miktarı ve zamanları,
- Satınalma tutarları, zamanları, alış iade ve indirimleri tutarları, alım sözleşmelerindeki ödemelere ilişkin bilgiler.

e) Satınalmada taşıma şartlarının tesbiti kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Satınalma zaman ve miktarları, katlanılan taşıma giderleri tutarı, satıcı işletmelerin isim ve adresleri.
- Verilen siparişlerin mal türleri, bölgeler ve işletmelere göre ayırımı.

f) Alınan maddelerin stok ve depolama şartlarının tesbiti kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Günlük tüketim, depo çıkışları miktarı,
- Depolama maliyetleri,
- Hammadde, malzeme yetiştirilememesi nedeniyle katlanılan sabit maliyetler.

g) Satınalma örgütünün oluşum biçiminin tesbiti kararı ile ilgili muhasebe bilgileri.

- Satınalınan işletmeler sayısı ve satın alınan miktarlar, partiler,
- Satınalma örgütünün personel giderleri,
- Satınalma örgütünde çalışanlar başına düşen alım sözleşmesi sayıları.

F. Karar İşleminde Kantitatif Analizler

Kantitatif veriler ve analizler, karar işlemlerinin çeşitli safhalarında önemli rol oynar. Bu safhalar aşağıdaki gibi sınıflanabilir:

1. Alternatiflerin tesbiti.

2. Alternatifleri değerlemek için bir yöntemin geliştirilmesi. Bu bazen "karar modeli" olarak adlandırılır.

3. Bilgi toplama yani kararı etkileyecek ve karar modeli için gerekli olan uygun verilerin toplanması. Seçilen karar modeli, bir dereceye kadar hangi muhasebe verilerinin uygun veri olacağına da karar verme durumundadır.

SONUÇ

İşletmelerde özellikle yönetim kararlarının alınmasında çok çeşitli şekillerde muhasebe verilerinden yararlanmak mecburiyet arz etmektedir. Zira işletmeler gelecekteki faaliyetlerini planlarken, mutlaka geçmişteki fiili verilerden yararlanmak durumundalar. Muhasebe verileri çok çeşitli alternatif kararların alınmasında yardımcı olurlar. Bunlar;

- Kâr planlaması,
- Başabaş analizleri,
- Maliyet - hacim - kâr analizleri,
- Fiyatlandırma analizleri,
- Yatırım kararı analizleri,
- Bir mamul hattının (veya bir üretim bölümünün) ortadan kaldırılması veya faaliyete devam kararı,
- Üretime devam veya satın alma kararı,
- Pazar çeşitlendirilmesi kararı,
- Birleşik ve yan ürünlerin, müşterek faaliyetten sonra işleme tabi tutulma veya satılma kararları,
- Mamul hatları kararları (iki veya daha fazla mamul üretme),
- Hammadde ve malzeme stok kararları,
- Taşıma yolları ile ilgili kararlar.

İşte sayılan tüm bu kararların alınmasında işletme yönetimi beşeri faktörlerin yanısıra mutlaka muhasebe verilerinden de yararlanmak zorundadır.

KAYNAKLAR

Alparslan Peker; Modern Yönetim Muhasebesi, Muhasebe Enstitüsü Yayın No: 53, 4. Baskı, Fatih Yayınevi Matbaası, İstanbul 1988.

Atilla Gönenli; Finansal Tablolar - Bilanço Analizi, İstanbul 1979, 2. baskı.

Aydın Aydınçioğlu; Yönetim Ekonomisi - Kantitatif - Ekonomik Karar Modelleri, İstanbul Teknik Üniversitesi, Temel Bilimler Fakültesi, Sayı 1067, Çağlayan Basımevi, İstanbul 1976.

Backer Jacobsen; Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi Bilimsel Yayınlar Derneği, Ayıldız Matbaası (Çev.; Sadık Baklacioğlu), Ankara 1974.

Carl L. Moore, Robert K. Jaedicke; Yönetim Muhasebesi, İstanbul Üniversitesi Yayın No: 2683, Fatih Yayınevi Matbaası (Dördüncü Baskıdan Çev.; Alparslan Peker), İstanbul 1980.

Cengiz Erdamar; Muhasebe Bilgileri ve İşletme Kararları Teori ve Uygulamalar, Eko-Bil Yayın No: 1, İstanbul 1982.

Fahir Bilginoğlu; Muhasebe Organizasyonu, İ.Ü. İşletme Fak. Muhasebe Enstitüsü Yayın No: 54, İstanbul 1988.

Fikri Pala; Kredi Kurumlarında Kredi Analizleri ve Değerlendirilmesi, B.İ.T.İ.A. Ekonometri Enstitüsü, Basılmamış Master Tezi, Bursa 1980.

Fikri Pala; Muhasebe Organizasyonu, Basılmamış Ders Notları.

İsmail Efil; İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon, Örnek Kitabevi, Teknografik Matbaacılık, Bursa-1987.

Kamuran Peliner; İşletme Denetimi (İşletme Analizleri), İstanbul Üniversitesi Muhasebe Enstitüsü Yayın No: 55, 5. Baskı, İstanbul 1988.

Mazhar Hiçşaşmaz; Yönetim Muhasebesi İlkeleri ve Uygulama Esasları, A.İ.T.İ.A., Ankara 1971.

Mustafa A. Aysan; Maliyetler ve İşletme Kararları, İstanbul Üniversitesi Yayınları No: 1922, İstanbul-1974.

Nasuhi Bursal; Muhasebe-Maliyet-Finansal Kontrol Konuları, İstanbul Üniversitesi Yayın No: 2152, Sermet Matbaası, İstanbul 1976.

Oktay Güvemli; İşletmelerde Finans Yönetimi-Varlıkların Yönetimi, Cilt: 1, Özlem Kardeşler Matbaası, İstanbul 1984.

Öztin Akgüç; Finansal Yönetim, 2. baskı, Sermet Matbaası, İstanbul 1979.

Öztin Akgüç; Mali Tablolar Analizi, 7. Baskı, Muhasebe Enstitüsü Yayın No: 51, İstanbul 1987.

Rıfat Üstün; İmalat Endüstrisi İşletmelerinde İmal Etme ya da Satılma Kararlarının Alınması ve Türkiye'deki Uygulama, E.İ.T.İ.A. Yayın No: 203/132, Eskişehir 1978.

Rıfat Üstün; Maliyet Muhasebesi İlkeler ve Uygulamalar, 2. Baskı, Bilim Teknik Yayınevi, Kasım 1985.

Rıfat Üstün; Muhasebe Bilgilerinin Finansal Kontrol Amacıyla Bölüm Yöneticilerine İletilmesi ve Bir Anket Uygulaması, E.İ.T.İ.A. Yayınları, No: 242/162, Eskişehir 1982.

Sedat Akalın; Tedarik ve Materyal Yönetimi, Ege Üniversitesi, İ.T.B.F. Yayın No: 64/22, Yeni yol Matbaası, İzmir 1971.

MALZEME GEREKSİNİM PLANLAMASI

Feray Odman ÇELİKÇAPA¹

1. GİRİŞ

Endüstri işletmelerinin çoğunda son yılların teknolojik mucizesi bilgisayar kullanımı yaygınlaşmaya başlamıştır. İşletmelerde bilgisayar kullanımında ön sırayı personel, muhasebe, stok kontrolü ve kalite kontrolü almaktadır. Bunların ortak özellikleri gerçekleşmiş ve rakkamsal girdilerin bilgisayar sisteminin tasarımı ve işleyişini kolaylaştırmasıdır.

Bilgisayar kullanımı çok sayıda yazılım sistemlerinin de ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu gelişme dünya işletmelerini çok daha karmaşık sistemlerde de bilgisayar kullanımına yöneltmiştir. Bu sistemlerden biri de Malzeme Gerek-sinim Planlaması (Material Requirements Planning / MRP) dir. MRP uygulamalarında işletmeler çeşitli sorunlarla karşılaşmaktadır. Çünkü bu tür üretim sistemleri dinamik özelliktedir ve bir noktadaki değişim ilgili değişimleri gündeme getirmektedir. Ayrıca yanlış uygulamalar sonucu gereksiz kalemlerin siparişi ortaya çıkmakta veya bazı gerekli olan kalemlerin siparişi unutulmaktadır. Başarılı bir MRP uygulaması için de kişilerin işletmenin yapısal özelliklerini iyi bilmeleri ve üst yönetimin bu tür yenilikleri desteklemeleri gerekmektedir.

Burada da MRP'nin gelişimi kısaca açıklandıktan sonra MRP'nin uygulanmasında ortaya çıkabilecek sorunlar belirtilmiştir.

1 Yard. Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Üretim- Pazarlama Anabilim Dalı.

2. MRP'NİN GELİŞİMİ

Üretim yazılımlarının tarihine göz atarsak, 1960'lı yıllarda yaygınlaşan ve stok kontrol yöntemlerinden biri olan "Sipariş Noktası Teorisi" yer almaktadır. Bu teoride ekonomik sipariş miktarı;

$$Q = \frac{2SD}{IC}$$

formülü ile hesaplanmakta ve burada S sipariş maliyetini, D yıllık talebi, I yıllık değerlerin belirli bir oranı olarak stok bulundurma maliyetini ve C'de stoklanan malzemenin birim maliyetini ifade etmektedir². Sipariş noktasında her kalem için emniyet stokları ve sipariş noktası belirlenmektedir. Malzeme kullanılıp önceden belirlenen sipariş noktasına gelince, ekonomik sipariş miktarı kadar malzeme için satın alma emri çıkartılmaktadır. Bu teori sürekli talep ve buna bağlı olarak kesiksiz üretimin söz konusu olduğu alanlarda başarılı bir şekilde uygulanmaktadır. Aksi takdirde ambarda gereksiz stok birikimi oluşmaktadır³.

Sipariş noktası teorisini üretim ağaçları (Bills of Material) izlemiştir. Üretim ağaçlarında son ürün kendisini meydana getiren alt bölümlere hammadde, bileşen ve parçalara ayrılmaktadır ve bileşenlerin son ürüne dönüşüm süresi bu yaklaşımda dikkate alınmamaktadır⁴.

1970'li yılların başlarında ise MRP kullanılmaya başlanmıştır. Bu teoride üretim ağaçlarının her düzeyinde önsüreler (lead times) dikkate alınarak üretim ağaçlarına zaman boyutu eklenmekte ve MRP'de her kaleme olan gereksinim, üretim süreleri son ürünün montaj tarihinden geriye gidilerek hesaplanmaktadır⁵.

Daha sonraları malzeme kontrolü için kullanılan MRP'nin işgücü ve makine planlamasında da kullanılabileceği düşünülmüştür. Böylece "Kapalı Devre MRP (Closed Loop. MRP) kavramı doğmuş ve bu sayede fabrikalarda malzeme işgücü makine ve atölye birlikte planlanabilir olmuştur⁶. Kapalı Devre MRP'de son üründen geriye doğru zamanlama yapılarak her işlem süresinin başlangıç ile bitiş tarihleri ve her aşamada gerekli malzeme ile işgücü hesaplanabilmektedir. Böylece ambar ve atölyenin birlikte kontrolü de gerçekleşmektedir.

MRP sistemine daha sonraları finansal sistemlerin de bağlanması ile Üretim Kaynak Planlaması (MRP II veya Manufacturing Resource Planning) sistemi de geliştirilmiştir. Fabrika içi bazı sistemlerde ve ürün tasarımı gibi çok daha

2 Barutçugil (1988: 183).

3 Buffa (1984: 132).

4 Smith (1988: 138).

5 Holstein (1970: 143).

6 Smith (1988: 138).

karmaşık üretim sistemlerinde de bilgisayar ve robot kullanımı ile tam otomatik fabrikaların oluşturulmasında önemli adımlar atılmıştır.

3. MRP'İN UYGULANMASI

MRP standart bir yazılım sistemi olmasına rağmen, kullanıldığı endüstri koluna göre bazı farklı koşullar ve ortam gerektirmektedir. Genelde MRP daha çok yoğun üretimin geçerli olduğu ortamda başarıyla uygulanmaktadır. Yoğun üretimin gerçekleştirildiği endüstrilerin ortak özellikleri arasında ise kısa ön süreler, sınırlı ürün dizisi, planlamanın önemi, teknik açıdan sınırlı ürün karması, belirli kapasite ve üretimin devamlılığı sayılabilir⁷.

İşletmelerde sadece malzeme kontrolü gibi sınırlı bir alanda MRP kullanımı ile malzeme, işgücü, makine planlaması ve kontrolü gibi daha geniş alanlar için MRP kullanımında da farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Sınırlı bir alanda MRP uygulaması hatasız üretim ağaçları, düzgün stok kayıt sistemi, standart üretim planı ve bunlara uygun donanım ve yazılım sistemini gerektirmektedir⁸. Daha geniş bir alanda MRP kullanımı için de merkez veri tabanı ve bu merkez veri tabanını besleyen mühendislik muhasebe, tahmin, üretim, satınalma gibi diğer alt sistemlerin varlığı sözkonusu olmaktadır⁹.

MRP bir bütün olarak incelendiğinde bu sistemin uygulanışı sırasında bazı sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu sorunlar yönetim, teknik ve personel sorunları olarak üç grupta incelenebilir.

3.1. Yönetim Sorunları

Üst yönetim işletmelerde herhangi bir yeniliğin uygulama kararının alınmasında yetkili organdır. Ayrıca yenilik çalışmalarının başarısı üst yönetimin desteğini ve katılımını gerektirmektedir. MRP'nin tasarımı ve uygulanmasında da proje ekibinin çalışmalarını yönlendirecek ve kontrol edecek bir komisyona gereksinim duyulmaktadır. Bu komisyonun görevleri arasında proje ekibine liderlik yapmak, proje için gerekli parasal kaynakları sağlamak yer almaktadır. Bu komisyon proje ekibinin kontrolünü de gerçekleştirmekte ve kontrol sonunda elde ettiği bilgileri rapor şeklinde üst yönetime bildirmektedir. Üst yönetim ile proje ekibi arasında koordinasyon görevini üstlenen bu komisyonun, kontrol fonksiyonunu proje ekibinin çalışmalarını engellemeden yerine getirmesi ekibin başarısını arttırmaktadır.

3.2. Teknik Sorunlar

MRP'nin uygulanmasında teknik sorunların başında sistem tasarımı gelmektedir ve sistem tasarımının başarısı ise işletmedeki bilgi sisteminin etkinliğine

7 Lanbrecht v.d. (1985: 59).

8 Blackstone v.d. (1985: 66).

9 Nandakumar (1985: 19).

bağlı olarak değişmektedir. İşletmeler etkin işleyen bir bilgi sisteminin varlığını ön araştırmalar ile belirleyebilirler. MRP için ön araştırmalardan biri Philip Quigley tarafından geliştirilmiş ve bu üç ayrı testen oluşmaktadır:

TEST 1-¹⁰ (Üretim Ağaçları) Bu test için ambalajlanmış bir ürün kutusu alınıp ürün parçalanır ve her parçanın üretim ağaçları ile karşılaştırılması yapılır. Eğer sonuç % 100 ise bu testin olumlu sonuç verdiğine karar verilir.

TEST 2-¹¹ (Üretim Kontrolü) Bu test için üretim kontrolörü montaj kontrolörü ve malzeme kontrolörünün yaptığı işlemler, programlar, amaçları hakkında rapor istenir. Bu raporlar arasında uyum varsa sonuç olumludur.

TEST 3-¹² (Malzeme Kontrolü) Bu test içine üç parça seçilir ve bunlar A, B, C kategorilerine ayrılır. Bunlar ayrı ayrı sayılıp, kayıtlar ve bilgisayar kayıtları karşılaştırılır. A kategorisindeki doğruluk oranı % 99, B'deki % 98, C'deki % 97 değerinde ise sonuç olumludur.

Yukarıda sözü edilen testlerden de anlaşılacağı gibi MRP sisteminin işleyiş başarısı bilgi girdilerinin doğruluk derecesine bağlıdır. MRP'nin en önemli bilgi kaynaklarından biri de üretim ağaçlarıdır. Üretim ağaçları MRP'yi bilgi yönünden beslemektedir. Bilgi sisteminin ve özellikle üretim ağaçlarının hatalı oluşu bazı işletmelerde MRP'nin öncekinden çok daha fazla yanlış kalem için sipariş emrini vermesine neden olmaktadır¹³.

MRP tasarımı ve uygulanması aşamasında alınacak bazı kararlarda sistemin işleyiş başarısını etkilemektedir¹⁴:

1) Planlama aralığının belirlenmesi: İşletmeler planlama aralığı ile kümülatif ürün ön sürelerini birbirine uyumlu olacak şekilde belirlemelidir. Çünkü birbirinden farklı biçimde belirlenen süreler, sistemin işleyişinde sipariş emirlerinin planlamasını olumsuz yönde etkilemektedir.

2) Zaman diliminin büyüklüğü: İşletmelerin üretim planlaması için günlük, haftalık, aylık gibi zaman dilimlerinden hangisini seçeceğine karar vermesi gerekmektedir.

3) Stokların sınıflandırılması: Stok veri tabanında hangi stok kalemlerinin yer alacağına, sınıflandırmanın ne şekilde olacağına ve stok sayısının ne olacağına karar verilmesi gerekmektedir.

4) Yeniden planlama sıklığı: Sistemde planlamanın ne kadar aralıkla yenileneceği kararı da işleyişi etkilemektedir.

5) Gereklerin belirlenmesi: Sistemi besleyen üretim ağaçlarının hatasız bir biçimde bilgisayara yüklenmesi de önemli aşamalardan biridir.

10 Quigley (1980: 20).

11 Quigley (1980: 12).

12 Quigley (1980: 33).

13 Cox (1980: 75).

14 Orlicky (1975: 158).

6) Kesin planlanmış emirler: MRP'nin içindeki satın alma ve üretim emirlerinin dengelenmesi ile ilgili kararlardır.

Bu sistem kendi içinde çeşitli modüllerden oluşmaktadır. Bu modüller arasında tahmin, kaynak gereksinim planlaması, üretim planlaması, ürün gereksinim planlaması, ürün programlaması; sipariş işlemleri sistemi, dağıtım gereksinim planlaması sistemi, ana üretim programlaması, malzeme planlaması, kapasite planlaması, kapasite kontrol, malzeme kontrolü sayılabilir. Bu modüllerin sayısında işletmenin gereksinimine göre birleştirilme yoluna gidilebilir. Bu modüllerin oluşturulmasında ise şu faktörler etkili olmaktadır¹⁵:

- Satış hacmi,
- Mevsimsel talep şekilleri,
- Ürün, yarı mamül ve hammadde miktarları,
- Sipariş, stok ve birleşik emirler,
- Müşteri siparişi ön süreleri,
- Müşteri hizmet politikası,
- Müşteri sayısı,
- Üretim hattı ve tesis sayısı,
- Dağıtım merkezleri sayısı,
- Aradaki stok noktaları sayısı,
- Alternatif nakil miktarları ve teslim süreleri için nakil giderleri,
- Üretim oranını azaltma ve çoğaltma maliyetleri,
- Makine düzenleme maliyetleri,
- Üretim ağaçlarının değişkenliği,
- Programlama sırasının önemi,
- Üretim donatımının güvenilirliği,
- Tedarikçi işletmelerin güvenilirliği,
- Grev potansiyeli,
- Yan sözleşme, özel sözleşme ve değişim sözleşmeleri yapabilmeye olanakları.
- Yeni işçi alma ve mesai dışı çalışma ile ilgili personel politikaları,
- Yeni kapasite ile ilgili ön süreler.

MRP'de ara montaj işlemlerinde emniyet stoğunun bulundurulması gerekmektedir. Çünkü malzemelerin gelecekte ortaya çıkacak talebi ile fiili talep hemen hemen eşit düzeyde olacak şekilde planlanmaktadır. Fakat emniyet stokları; gelecekte ortaya çıkabilecek talep dalgalanmalarına hazırlıklı olmak için mamül stoklarında, ana üretim programı ile ilgili değişiklikler ve fireler için hammadde stoklarında kullanılmaktadır¹⁶.

15 Taylor v.d. (1981: 20).

16 Blackstone v.d. (1985: 73).

Çoğu MRP sistem tasarımcısı sipariş emirlerini bir süre dondurabilecek şekilde sistemi planlamaktadır¹⁷. Çünkü ana ürüne talep az olduğunda üretim miktarı azalmakta fakat parça veya bileşenlerin sipariş miktarı aynı kalmaktadır. Bu nedenle ambarda yarı mamül ve mamül stoklarında birikim oluşmaktadır. Ayrıca işletmenin kapasitesine uygun olmayan ana üretim programlarında ise kapasite yetersiz kalmaktadır.

Teknik açıdan MRP'nin işleyişi, tasarım ve planlama aşamalarındaki çalışmalara bağlı olmaktadır. Çünkü MRP birkaç alt sistemin birleştirildiği bir sistemdir ve bu alt sistemler arasında dengenin sağlanması gerekmektedir.

3.3. Personel Sorunları

MRP'nin uygulanmasında teknik sorunlar kadar bu sistemi kullanan kişilerin sorunları da önemli olmaktadır. Sistemden yararlanacak veya kullanacak kişiler arasında iletişim, sistemin tasarımına katılma, sistemi benimseme ve bu kişilerin eğitimi bu sorunlar arasındadır. Başarılı bir uygulama için anahtar rolü sistemi kullanan kişiler üstlenmektedir.

Bunun uygulanmasında proje ekibinin başkanlığını işletme dışından bir bilgisayar uzmanı yerine işletmeden mevcut sistemi bilen bir kişinin üstlenmesi gerekmektedir. Ayrıca sistemin tasarımı aşamasında ilgili kişilerin eğitiminin düzenli bir şekilde gerçekleştirilmesi başarılı bir uygulamayı hızlandırmaktadır.

4. SONUÇ

MRP uzun dönemli bir yatırımdır. Ayrıca MRP gibi sistemler işletmeleri tam otomatik fabrika yapısına ulaştırmak için atılmış adımlardan ilkidir. Bu nedenle bu gibi sistemlerin tasarımı ve planlanmasına önem verilmesi gerekmektedir. Ayrıca uygulamaya geçişte işlemlerin kademeli olarak yürütülmesi sistemin başarısını artırıcı unsurlardandır.

MRP'nin işleyişi sırasında önceden sistemin işletme yapısına uyumunun sağlanması ve gerekli önlemlerin alınması sonradan çözümü zor olabilecek sorunların ortaya çıkmasını engellemektedir. MRP aynı zamanda pahalı bir sistemdir ve işletmeye sağlayacağı yararlar belli bir süre sonra oluşmaktadır. MRP'nin uygulanışında en önemli unsurlardan biri de sistemin bir bütün olarak algılanması ve kendi içinde işleyiş dengesinin sağlanmasıdır.

KAYNAKÇA

Barutçugil, İ.S.; *Üretim Sistemi ve Yönetim Teknikleri*, 2.B. Bursa: Uludağ Üniversitesi Yayını No: 3-054-0163, 1988.

17 Blackstone v.d. (1985: 71).

Blackstone J.H., Cox J.F.; "MRP Design and Implementation Issues for Small Manufacturers", *Production and Inventory Management*, 26 (3), 1985, pp. 65-76.

Buffa, E.S.; *Meeting The Competative Challenge*, Homewood-Illinois: Richard D. Irwin Inc. 1984.

Cox T.F., Clark S.J.; "An Examination of Problems Encountered in Implementing and Operating a Manufacturing Resource Planning System", *Journal of Management Information Systems*, 1(1), 1984, pp. 81-101.

Holstein W.K.; "Production Planning and Control Integrated", *Harvard Business Review*, No: 68, 308, 1970, pp. 137-156.

Lanbrecht M.R., Wijngaert F.V.; "A Microcomputer System for MRP and Scheduling in Essochem", *Production and Inventory Management*, 26 (4), 1985, pp. 59-68.

Nandakumar G.; "The Design of a Bills of Material Processor Using a Relational Data Base", *Computers in Industry*, 6, 1985, pp. 15-21.

Quigley P.E.; "MRP- A Preplanning Test, Post One", *Industrial Engineering* 12 (2), 1980.

Quigley P.E.; "Preplanning MRP, Part Two: Test 1- Configuration Control for Materials Requirements", *Industrial Engineering* 12 (3), 1980.

Quigley P.E.; "Preplanning MRP, Part Three: Test 2- Production Control", *Industrial Engineering* 12 (4), 1980.

Quigley P.E.; "Preplanning MRP, Part Four; Test 3- Material Control", *Industrial Engineering* 12 (5), 1980.

Orlicky J. ; *Materials Requirements Planning*, New York: Mc Graw-Hill, 1975.

Smith T.; Enformasyon Teknolojisindeki Yeniliklerin Üretim Kontrol Sistemlerinde Açtığı Ufuklar, 5. Türkiye Bilgisayar Kongresi'ne sunulmuş bildiri, İstanbul, 6-8 Haziran 1988, ss. 137-141.

Taylor, S.G., Seward S.M., Bolander S.F., Heard R.C.; "Process Industry Production and Inventory Planning Framework; A Summary", *Production and Inventory Management* 22, 1981, pp. 15-31.

ESNEK ÜRETİM SİSTEMLERİNİN PAZARLAMA STRATEJİLERİNE ETKİLERİ

Feray Odman ÇELİKÇAPA¹

1. GİRİŞ

İleri üretim teknolojileri 1980'li yıllarda üretim alanında en çok tartışılan konular arasında yer almaktadır. Bu teknolojilerin ortak özelliği endüstriyel işletmelerde fabrika içi üretim süreçlerinde bilgisayar kullanımınıdır. Bu gelişmeler üretimin üretim hücreleri şeklinde sürdürülmesine ve esnek üretim sistemlerinin uygulanmasına olanak sağlamaktadır. Doğal olarak üretimin esnekleştirilmesi üretim ve pazarlama stratejilerinde de değişimlere neden olmaktadır.

2. ESNEK ÜRETİM SİSTEMLERİNİN ÜRETİME ETKİLERİ

Esnek üretim sistemi birbirinden bağımsız üretim birimleri olan çok sayıda üretim hücrelerinin birleştirilmiş şeklindedir. Bu sistem otomatik depolama ve düzenleme sistemlerini, otomatik malzeme sistemlerini, robotları, nümerik kontrollü makineleri, grup teknolojisini ve basamaklı bilgisayar kontrol sistemlerini içermektedir².

Esnek üretim sisteminde planlama ve kontrol fonksiyonları bütünleştirilmiş bilgi sistemleri ile yerine getirilmektedir. Programlama işlemi; esnek üretim sistemi içinde parça programlaması, stok kontrol programlaması ve malzeme taşıma programlaması gibi ayrı ayrı bölümlerden oluşmaktadır ve her bölüm

1 Yard. Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Üretim-Pazarlama Anabilim Dalı.

2 Randhawa, Bedworth (1985: 40).

kendi içinde de alt bölümlere ayrılmaktadır. Örneğin parça programlaması; istatistikî kalite kontrol, montaj hattının dengelemesi, malzemenin alternatif hareketi gibi alt bölümlere ayrılmakta ve programlama her esnek üretim merkezi için farklı olarak saptanmaktadır.

Üretimin ileri üretim teknolojilerinin kullanılması ile esnekleştirilmesi çeşitli endüstri kollarında uygulanmaktadır ve her endüstri kolunda esnek üretim sistemleri farklı etkiler yaratmaktadır. Genel olarak ise üretimin esnekleştirilmesi birim üretim maliyetlerinde düşme, üretim ön sürelerinde kısalma, üretim miktarlarında esneklik, üretim spesifikasyonlarında esneklik, etkin bir kalite kontrolü ve etkin bir yönetim kontrolü gibi faydalar sağlamaktadır³.

İşletmeler esnek üretim sistemi uygulamasında bazı önemli noktalara dikkat etmezlerse sorunlarla karşılaşmaktadır. Bu tür uygulamalarda işletmenin pazar payı yetersiz ise mamül stoklarındaki artışlar depolama sorunlarının ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Üretim miktarındaki artış işletmelerin satınalma sistemini de etkilemektedir. Kalitesiz ve zamanında tedarik edilemeyen hammaddeler stokları nedeniyle tüm üretim sisteminde duraklamalar ve dolayısıyla üretim maliyetlerinde artışlar ortaya çıkmaktadır.

Mamül fiyatlandırılmasında ise iş maliyet sistemi yerine işlem maliyet sistemi kullanılması gerekmektedir⁴. İşlem maliyet sistemi başlığı altında toplanan direkt işçilik ve genel üretim maliyetleri toplanarak o işlemi oluşturan alt birimlere dağıtılmaktadır. Direkt malzeme maliyeti ise ayrı olarak hesaplanarak işlem görmeyen parçalar ile büyüklüğü farklı olan parçaların malzeme maliyetleri de farklı olmaktadır.

Yönetim açısından ise işletmelerde tüm işgörenlerin esnek üretim sistemini benimsemesi, gerekli eğitim olanaklarının sağlanması, üst kademe yöneticilerin desteği gerekmektedir. Eğitim için ortaya çıkacak maliyetler de oldukça yüksek olan yatırım maliyetlerini daha da arttırmaktadır.

Yoğun rekabet ortamı içinde işletmeler yukarıda belirtilen sorunların çıkmaması için gerekli önlemleri alıp, kısa dönemde maliyet artışlarına katlanabilirlerse uzun dönemde esnek üretim sistemlerinden en üst düzeyde faydalanabilmektedir.

3. ESNEK ÜRETİM SİSTEMLERİNİN PAZARLAMA STRATEJİLERİNE ETKİLERİ

Üretim ile pazarlama fonksiyonları birbiri ile sıkı ilişki içinde olan fonksiyonlardır. Pazarlama üretimi ve üretimde pazarlamayı yönlendirmektedir. Bu nedenle üretimde ortaya çıkan değişiklikler pazarlama stratejilerini de etkilemektedir.

3 Meredith (1987: 256).

4 Skinner (1978: 165).

Genelde üretim teknolojilerindeki gelişmelerin pazarlama stratejilerine etkisi tek yönlü olmakta ve tüketicilerin pazarlama stratejisindeki değişime tepkisi direkt olarak kendini göstermektedir. Örneğin, birim üretim maliyetlerinde düşme, fiyat farklılaştırılmasına, üretim önsürelerindeki azalma mamül farklılaştırılmasına, mamül spesifikasyonundaki değişim mamül çeşitlendirilmesine ve iyileştirilmiş kalite tüketici gereksiniminin daha iyi karşılanmasına neden olmaktadır.

Esnek üretim sistemleri ile birkaç pazarlama stratejisini bir arada izleme, tüketici isteklerine ve tercihlerine hızlı ve anında cevap verebilme olanağı sağlanmıştır. Esnek üretim sistemleri pazar bölümcükleri (niche marketing) denilen yeni bir kavramın doğmasına neden olmuştur⁵. İşletmeler birkaç standart mamül yerine çok çeşitli mamül üretip farklı pazarlara girebilmektedir.

İşletmelerde işletmenin büyüklüğü de pazarlama stratejilerini şekillendirmektedir. Atölyelerde yani küçük üretim birimlerinde üretim akışı yoktur, teknoloji esnektir, işgörenin katılımı düşüktür ve genelde sipariş üzerine üretim yapılmaktadır. Pazarlama stratejisi olarak da mamül çeşitlendirme uygulanabilmektedir.

Orta büyüklükte bir fabrikada ise tam anlamıyla olgunlaşmamış bir üretim akışı görülmekte, teknolojiye düşük miktarda esneklik sağlanmakta, işgörenin katılımı orta derecede gerçekleşmekte ve genelde standart ürünler üretilmektedir. Bu nedenlerden dolayı işletmeler az miktarda mamül çeşitlendirme uygulayabilmektedir.

Modern yöntemlerle üretim yapan daha büyük işletmelerde ise üretim akışı vardır ve teknoloji tam anlamıyla esnek değildir. Bu tür işletmelerde işgören katılımı yüksek, mamüller standart ve mamül çeşitlendirme azdır.

İleri üretim teknolojilerinin uygulandığı otomatik fabrikalarda ise üretim akışı değişken, esnek üretim sisteminin yapısından dolayı teknoloji esnek, işgörenin üretime katılımı değişken, mamül siparişlere göre üretilebilmekte ve pazar yapısı da farklılaştırılabilmektedir.

Ayrıca ileri üretim teknolojilerinin kullanıldığı işletmelerde üretimin esnekleştirilmesi sonucu birim üretim maliyetlerinde düşüş, üretim önsürelerde azalma, üretim miktarında esneklik, mamül spesifikasyonunda esneklik iyileştirilmiş kalite ve dağıtılmış bilgi sistemleri üstünlükleri sağlanmaktadır. Bu üstünlükler sonucu işletmelerin fiyat farklılaştırılması, mamül farklılaştırılması, pazarda önderlik, tedarik ve satıcı işletmelerle yatay bağlantı stratejilerini aynı anda izleyip, rekabetçi ortamda yeni pazarlara ulaşabilmesi gerçekleşmektedir⁶.

Pazarlama bölümünün bu tür esnek üretim sistemlerinin olanaklarından yararlanması için esnek üretim sistemlerinin sağlayacağı faydaları benimsemesi, işletme kaynakları sınırları içinde gerçekleştirilecek pazarlama stratejisinin

5 Campbell, Warner (1988: 21).

6 Blois (1988: 70).

değişime cevap verebilecek nitelikte olması ve satınalma, maliyet, depolama, eğitim, sipariş sisteminin geliştirilmesi gerekmektedir.

4. SONUÇ

İşletmeler üretimle ilgili yeni teknoloji uygulama kararları alırken diğer bölümler üzerindeki etkilerini de incelemeleri gerekiyor. Özellikle ileri üretim teknolojileri sonucu üretimin esnekleştirilmesi işletme fonksiyonlarını çok yönlü etkilemektedir.

Esnek üretim sistemleri uygulamasına geçilmeden önce işletme içi gerekli önlemlerin alınması ve çözümü zor olan sorunlar için önceden düzenleme yapılması gerekmektedir. Eğer bu tür ön çalışmalar gerçekleştirilirse işletmeler çok çeşitli pazarlama stratejilerini aynı anda izleyerek diğer işletmelere oranla kendileri için oldukça önemli rekabet üstünlüğü sağlamaktadır.

KAYNAKLAR

- Blois, K.J.; "Automated Manufacturing Creates Market Opporntonities", *Journal of General Management*, 13 (4) Summer 1988, pp. 57-73.
- Campbell A., Warner M.; "Microelectronics Skill Shortages and Training Startegies: A Study of Selected British Companies in the High Technology Sector", *Journal of General Management* 13 (4), Summer 1988, pp. 5-32.
- Meredith J.; "The Strategic Advantages of New Manufacturing Technologies for Small Firms", *Strategic Management Journal* 8, 1987, pp. 249-258.
- Randhowa S.V., Bedworth D.; "Factors Identified For Use in Comparing Conventional and Flexible Manufacturing Systemis", *Industrial Engineering* 17 (1) June 1985, pp. 36-44.
- Skinner R.C.; "Process Costing", *Abacus* December 1978, pp. 160-176.

BURSA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE OTOMOTİV YAN SANAYİ İLE İLGİLİ BİR ARAŞTIRMA

Feray Odman ÇELİKÇAPA¹
Gül GÖKAY²

1. GİRİŞ

Türkiye'de otomotiv sanayi, ithal ikamesi ve iç piyasaya yönelik montaj üretim ağırlıklı olarak kurulmuştur. Özellikle tüketim talebinin artması ve imalat sanayiinin gelişmesi sonucu doğan yük taşınması gereksinimi otomotiv sanayiine çekici bir piyasa yaratmıştır. Ayrıca gerek yük taşımacılığında gerekse yolcu taşımacılığında karayollarının tercih edilmesi bu gelişmeyi hızlandırmıştır.

Dışa bağımlılığın azaltılması, istihdam yaratma gibi nedenlerle otomotiv sanayiinde montaj üretiminden yerleşmeye geçiş olmuş ve bazı otomobil parçalarının Türkiye'de üretilmesine başlanmıştır. Bu yöneliş ise otomotiv yan sanayiinin gelişmesine olanak tanımıştır.

Otomotiv sanayi açısından Tofaş ve Renault gibi iki büyük otomobil fabrikasının Bursa'da olması otomotiv yan sanayiinin Bursa'da gelişmesine neden olmuştur.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren 18 otomotiv yan sanayi işletmesi bulunmaktadır. Bu araştırmada sözkonusu işletmelerin malzeme tedariği ve stok, teknoloji, maliyet, finansman, personel, kalite, pazarlama yapısı incelenmiştir.

1 Yard. Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü.

2 Araş. Gör.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü.

2. MALZEME TEDARİĞİ VE STOK YAPISI

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki otomotiv yan sanayi işletmelerinin % 72'si yerli ve yerli ağırlıklı hammadde/malzeme kullanmaktadır. Bu işletmeler kullandıkları hammadde ve malzemenin büyük bir kısmını iç piyasadan daha az bir miktarını ithal yoluyla tedarik etmektedirler.

Otomotiv yan sanayi işletmelerinin yaklaşık % 40'ı hammadde/malzeme ve mamül stok süreleri ile ilgili bilgi vermemişlerdir. Tablo 1'de görüldüğü gibi diğer işletmelerden % 33'ü 90 günlük ve daha fazla hammadde/malzeme stoğu, % 28'i ise 0-10 günlük mamül stoğu bulundurmaktadır.

Tablo: 1
Hammadde/Malzeme ve Mamul Stok Süreleri

Stok Süreleri	Hammadde/Malzeme Stokları (%)	Mamül Stokları (%)
Cevapsız	39	44
0-10 günlük	-	28
11-30 günlük	6	22
31-60 günlük	22	-
61-90 günlük	-	-
90 günden fazla	33	6

Organize Sanayi Bölgesi'ndeki işletmelerin malzeme tedarikinde karşılaştığı sorunların başında aşırı fiyat dalgalanmaları gelmektedir. Bu soruna yüksek enflasyon ve döviz kurlarındaki değişim neden olmaktadır. Bunun yanında işletmeler malzeme tedarikinde önem sırasına göre kalite ve standart sorunları, satıcının monopolcü durumu, yüksek maliyet, teslimdeki gecikmeler, yeterli malzeme bulamama gibi sorunlarla karşılaşmaktadır. Ayrıca iç ve dış pazarlama sorunlarının başında hammadde ve malzeme gelmektedir. Bu işletmelerin çoğunun yerli hammadde/malzeme kullanmalarına rağmen, tedarikteki sorunları otomotiv yan sanayinde olduğu gibi otomotiv sanayini de zincirleme etkileyeceği ortadadır.

3. TEKNOLOJİ YAPISI

Sanayi bölgesindeki işletmelerin % 56'sı sipariş üzerine, % 38'i seri, % 6'sı hem sipariş üzerine hem de seri üretimi birlikte gerçekleştirmektedirler. Bu rakamlar işletmelerin daha çok sipariş üzerine üretim yaptıklarını göstermektedir.

Sipariş üzerine faaliyet gösteren bu işletmelerin % 32'si Türkiye için yeni teknoloji, % 27'si uyarlanmış teknoloji, % 27'si ileri teknoloji, % 14'ü geleneksel teknoloji kullanmaktadır. Elde edilen bu sonuçlarda işletmelerde mevcut olan

teknoloji düzeyi umut vericidir. Bilindiği gibi ileri üretim teknolojileri ilk önce makine ve otomotiv sektörlerinde uygulanmaya konmaktadır. Türkiye'de bu konuda lokomotif sektör otomotiv sektörüdür. Doğal olarak bu durumdan otomotiv yan sanayi de etkilenmektedir. Bursa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki işletmelerde grup teknolojisi, MRP, otomasyon, nümerik kontrollü makineler, CAD/CAM uygulama çalışmaları vardır. Bu uygulamaların oranları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo: 2
Otomotiv Yan Sanayinde Kullanılan Üretim Teknolojileri

Teknoloji Türü	İŞLETME SAYISI (%)				
	Cevapsız	Kullanılıyor	İlgileniliyor	İlgilenilmiyor	Bilinmiyor
Nümerik kontrollü makineler (NCM)	28	38	22	6	6
Bilgisayar Destekli Tasarım/Üretim (CAD/CAM)	61	11	17	6	5
Otomasyon	33	44	17	6	-
Robotlar	56	6	5	33	-
Toyato Üret. Sist. (KANBAN, JIT)	56	-	6	27	11
Malzeme Gerek. Planlaması (MRP)	28	50	17	5	-
Grup Teknolojisi (GT)	-	83	11	6	-
Kalite Çemberleri (QC)	33	22	28	17	-

Kullanılan teknolojilerin kökeninin daha çok F. Almanya olduğu dikkat çekmektedir. İkinci dikkati çeken nokta ise kullanılan teknolojilerin yaklaşık % 25'inin Türkiye kökenli oluşudur. Bunu sırasıyla Fransa ve İtalya, İngiltere, Japonya, A.B.D. ve diğer ülkeler izlemektedir.

Teknolojilerin elde edilmiş biçimi ise büyük oranda makine satın alımı yolu ile gerçekleşmektedir. Bunu lisans kullanımı, taklit ve kopye izlemektedir.

Teknoloji kaynağı açısından ikinci sırayı alan Türkiye'de ayrıca teknoloji uyarlama çabaları da görülmektedir. Buna rağmen, teknolojinin elde edilmiş biçiminin büyük oranda makine satın alımı yoluyla gerçekleştirilmesi otomotiv yan sanayinin dışa bağımlılığını arttırmaktadır.

Otomotiv yan sanayi işletmeleri teknoloji geliştirme çabalarında da ilişkilerinin büyük bir kısmını dış firmalarla sürdürmektedir. Buna karşılık bu konuda araştırma-geliştirme çalışmaları düşük orandadır. Tüm bu bilgiler işletmelerin teknolojik yapısının dışa bağımlı olduğunun göstergesidir. Lisansör işletmeler olarak üretime başlayan otomotiv işletmelerinin bağımlılığı otomotiv yan sanayini de olumsuz etkilemektedir.

Sanayi bölgesinde daha çok şekillendirme ve kimyasal olarak sürdürülen üretim süreçleri için kapasite kullanım oranları oldukça yüksektir. Tablo 3'de görülen kapasite kullanım oranları 1988 yılı başına aittir.

Tablo: 3
Kapasite Kullanım Oranları

kapasite Kullanım Oranları (%)	İşletme Sayısı (%)
Cevapsız	16
0-50	6
51-65	11
66-80	6
81-90	39
90-100	22

4. MALİYET VE FİNANSMAN YAPISI

Sanayi bölgesindeki otomotiv yan sanayi işletmelerinin çoğu ürün bazında maliyet hesaplaması gerçekleştirmektedir. Otomotiv yan sanayi maliyet yapısında tutarlı bir dağılım göze çarpmaktadır. Maliyet yapısında en büyük paya malzeme maliyetleri sahiptir (% 56). Bunu sırasıyla % 15 ile işçilik, % 6 ile elektrik-su, % 6 ile genel giderler, % 6 ile amortismanlar, % 3 ile idare personel giderleri, % 3 ile finansman giderleri, % 3 ile vergiler, % 2 ile pazarlama/satış giderleri izlemektedir.

Bu işletmelerin büyük bir kısmı kuruluş aşamasında yatırımlarını finanse ederken özkaynaklardan yararlanmışlardır. Bunu çok düşük bir oranda ticari banka kredileri ve yabancı sermaye takip etmektedir. Yararlandıkları teşvik tedbirlerinin başında ise yatırım indirimi gelmektedir. Bunu sırasıyla gümrük muafiyeti, kaynak kullanım destekleme primi, vergi-reklam-harç istisnası izlemektedir.

Türkiye'de otomotiv yan sanayi büyük bir oranda otomotiv sanayiine bağlı ve senkronize çalışmaktadır. 1986-87 yıllarında otomotiv yan sanayi ürünlerine iç talebin çok yükselmesi karşısında, bu talebi karşılayabilmek için işletmeler ürünlerinin fiyatlarını ve kapasitelerini yükseltmeye başlamışlardır. Talebin aynı doğrultuda devam edeceği düşüncesiyle genişleme yatırımları planlamasına ve bir miktarda yatırıma gitmişlerdir. Fakat 1988 ortalarında bu iç talep taşıt alım vergisi gibi resmi yaptırımlarla daraltılmaya çalışılmıştır. Kârlı bir dönemin arkasından daralan talep nedeniyle işletmeler yatırımlarına ara vererek ihracat yapabilme ve otomotiv sektöründen bağımsız olarak üretim yapabilme çalışmaları yapmışlardır.

İşletmelerin karşılaştıkları en büyük finansal sorunlar yüksek faiz ve nakit düzensizliğidir. Faaliyetleri sırasında daha çok yabancı kaynaklardan finansman sağlamaları sonucu yüksek faiz sorunuyla karşılaşmaktadırlar. Ayrıca yüksek faiz

ve hammadde/malzeme tedarigindeki aşırı fiyat dalgalanmaları işletmelerin nakit akımı düzensizliğine neden olmaktadır. Bu finansal sorunları sırasıyla düşük kârlılık ve kredi bulma izlemektedir.

6. PERSONEL YAPISI

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki otomotiv yan sanayi işletmeleri çalışan sayısı bakımından genelde küçük ve orta büyüklükteki işletmelerdir. Önümüzdeki yıllar için çalışan sayısı üzerine yapılan tahminde işletmelerde çalışan sayısında artış olacağı sonucu elde edilmiştir. 1987 ve 1988 başı itibariyle işletmelerin büyük bir bölümü tek vardiyalı sistemle çalışmayı tercih etmişlerdir. Ancak % 28'i üç, % 11 ise iki vardiya sistemi uygulamışlardır.

İşgören değişim hızı ise işletmelerin yaklaşık % 50'sinde % 10, % 22'sinde % 10-25 civarındadır. Bu oranlar görüldüğü gibi çok yüksek değildir. Ayrıca, işletmelerin % 90'ını kalifiye eleman temin etme açısından zorluk çektiklerini belirtmişlerdir. Buna karşılık % 67'si hizmet içi eğitim yapmaktadırlar. Bu eğitimin % 75'i işletme içinden % 25'i ise işletme dışından verilmektedir.

İşletmelerdeki ücret düzeni ise aylık ödeme şeklinde yoğunlaşmaktadır. Bunu zaman esasına göre, sabit ücret ve primli ücret takip etmektedir. Bunun yanında işletmelerin hepsinde yemekhane mevcuttur ve % 50'si revire, % 39'u eğitim/konferans salonuna, % 33'ü spor sahası/salonuna, % 22'si kantine sahip bulunmaktadır.

İşgücü verimliliği ise işletmelerin % 50'sinde normal, % 11'inde düşük ve yine % 11'inde yüksektir. Verimlilik artışını sağlayan önlemlerin başında ise hareket-zaman etüdü gelmektedir. Bunu eğitim, iş analizi, ücret artışı, iş genişletme-zenginleştirme, kalite çemberleri ve iş rotasyonları izlemektedir. İşletmelerin % 72'si iş kazası ve meslek hastalıklarının kendi işletmelerinde düşük, % 16'sı normal olduğunu, % 11'i ise giderek azaldığını belirtmişlerdir.

7. KALİTE YAPISI

Organize Sanayi Bölgesi'ndeki otomotiv yan sanayi işletmelerinin % 89'unun kalite kontrol bölümü bulunmaktadır. Ayrıca bu işletmelerin % 61'inin Türk Standartlar Enstitüsü belgesi vardır ve % 22'si ise diğer kalite ve standart belgesi kullanmaktadır.

Bölgedeki işletmelerin % 61'i tedarikte numune alma yöntemi ile kalite kontrolü yapmaktadırlar. Birçok işletmenin tedarikte karşılaştığı sorunların başında kalite ve standartlar gelmektedir (% 56). Tedarik aşamasında kalitesiz ve standartlara uymayan hammadde/malzemeler işletmelerin ürün kalitesini de olumsuz yönde etkileyecektir. Tedarikte karşılaşılan ikinci bir önemli sorun (% 39) ise satıcının monopolcü durumudur. İşletmelere tedarik aşamasında istenilen kalite ve standartlara ulaşılıncaya kadar kalite kontrolünü yoğunlaştırmaları ve tedarik işletmelerinin çeşitlendirilmeleri önerilebilir.

Üretim aşamasında bu işletmelerin % 61'i % 100 kontrol ve satış öncesinde işletmelerin % 50'si numune alma yöntemini uygulamaktadır. Bu işletmelerin üretim aşamasında kalite kontrolüne ağırlık verdiklerini göstermektedir. Dikkat çeken diğer bir nokta ise işletmelerin % 22'sinin son yıllarda kullanılmaya başlanan ve modern yöntemlerden biri olan kalite kontrol çemberleri kullanılıyor olmasıdır. Sonuç olarak otomotiv yan sanayiinde kalite bilincinin geliştiği, çoğu işletmede kalite kontrol bölümlerinin olduğu ve modern yöntemlerin kullanıldığı görülmektedir.

8. PAZARLAMA YAPISI

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki işletmelerin % 61'i pazar araştırması yapmaktadır. Ayrıca bu işletmeler müşterileri ile ilişkilerini en çok kişisel temas yoluyla sürdürmektedirler. Bunun yanısıra faur ve sergilere katılmaktadırlar.

Otomotiv yan sanayi işletmeleri, otomotiv sektörünün kullanacağı yarı mamul ve parça ağırlıklı üretim gerçekleştirdikleri için daha çok iç pazara yönelik faaliyet göstermektedirler. Marmara Bölgesi'nin talebinin % 75'i bu işletmeler tarafından karşılanmaktadır. Pazar payı Türkiye açısından incelenirse yaklaşık % 60 civarında bulunmaktadır.

Bölgedeki işletmeler iç pazarda daha çok Bursa, İstanbul, İzmir ve İç Anadolu ile Ege Bölgesi'ne satış yapmaktadırlar. Bu işletmeler iç pazar için diğer işletmelerle rekabette fiyat, kalite ve hizmet açısından kendilerini genelde iyi olarak nitelendirmektedirler.

Bu işletmeler ürünlerini en çok ortadoğu olmak üzere Avrupa Topluluğu ve az miktarda da Kuzey Afrika ülkelerine pazarlamaktadırlar. Pazarlama açısından bu ülkelerin ihracat payı yüksek değildir. Dış pazarlamada işletmelerin temas ve işbirliği özel pazarlama firmaları aracılığıyla sürdürülmektedir. Özel pazarlama firmalarını sırasıyla İhracat Geliştirme Merkezi ve Ticaret Odaları izlemektedir. İşletmeler dış rakipleriyle rekabette kendilerini fiyat ve kalite açısından iyi olarak nitelendirmelerine karşılık, hizmet yönünden yetersiz görmektedirler.

İşletmelerin kullandıkları dağıtım kanalları toptancılar ve doğrudan tüketicilerdir. İç pazarda az bir oranda parekendeci ve acenta gibi dağıtım kanalı kullanan işletmeler vardır. Bölgedeki işletmeler satış sonrası hizmetleri en çok garanti belgesi vererek yerine getirmektedirler. Bunu servis, tüketici eğitimi ve tüketici hizmetleri izlemektedir. Fakat bu hizmetlerin oranı düşüktür.

Otomotiv yan sanayi işletmelerinin iç ve dış pazarlamada karşılaştıkları sorunların başında hammadde ve malzeme tedariki gelmektedir. Bunu sırasıyla yüksek üretim maliyetleri, ihracat bürokrasisi, teknolojik güçlükler, nakliye sorunları ve kalite düşüklüğü izlemektedir. Hammadde ve malzeme tedariki, yüksek üretim maliyetleri ve daha çok iç piyasaya yönelik sipariş üzerine üretim işletmelerin dış pazarlara açılmalarını engellemektedir.

Bölgesi talebinin % 75'i ve ülke genelinde talebin % 60'ı bu işletmeler tarafından sağlanmaktadır.

- İhracatta bu işletmeler en çok Ortadoğu ülkeleri ile ilişkilerini özel pazarlama firmaları aracılığıyla yürütmektedir.

- Bölge'deki işletmeler dağıtım kanalı olarak daha çok toptancı ve doğrudan tüketici yöntemlerini kullanmaktadır. Satış sonrası hizmetlerde bu işletmeler müşterilerine garanti belgesi vermektedirler.

- İç ve dış pazarlamada karşılaştıkları sorunların başında hammadde/malzeme tedariği ve yüksek üretim maliyetleri gelmektedir. Avrupa Topluluğu'na giriş için işletmelerin yaklaşık % 40'ı ürünlerinin bu rekabet ortamında yaşama şansının olduğuna inanmaktadırlar.

Bölgesi talebinin % 75'i ve ülke genelinde talebin % 60'ı bu işletmeler tarafından sağlanmaktadır.

- İhracatta bu işletmeler en çok Ortadoğu ülkeleri ile ilişkilerini özel pazarlama firmaları aracılığıyla yürütmektedir.

- Bölge'deki işletmeler dağıtım kanalı olarak daha çok toptancı ve doğrudan tüketici yöntemlerini kullanmaktadırlar. Satış sonrası hizmetlerde bu işletmeler müşterilerine garanti belgesi vermektedirler.

- İç ve dış pazarlamada karşılaştıkları sorunların başında hammadde/malzeme tedariği ve yüksek üretim maliyetleri gelmektedir. Avrupa Topluluğu'na giriş için işletmelerin yaklaşık % 40'ı ürünlerinin bu rekabet ortamında yaşama şansının olduğuna inanmaktadırlar.

HİZMET SEKTÖRÜNDE PAZARLAMA ANLAYIŞI

Neriman ENER¹

ÖZET

Bu makalede, günümüzde hizmet işletmelerinin artan önemi ve bu çerçevede pazarlama anlayışındaki değişimler ele alınmaktadır. Mamul pazarlamacılarından ayrılan yönleri vurgulanırken; pazarlama faaliyetlerinin verimliliğini arttırmak için nasıl bir strateji izleneceği ortaya konulmaktadır.

SUMMARY

Service Sector and The Marketing Concept

In this article, emphasis is given upon Service Sector and the changing concepts in Marketing philosophy. In order to increase the productivity of this sector, the New dimensions of the Marketing Strategy is analysed.

Gelişmekte olan ülkelerin hizmet sektörü yöneticileri için pazarlama fonksiyonunun önemi halâ tam olarak idrak edilememekte, faaliyetler çoğunlukla kısa dönemli veya anlık kararlarla yürütülmektedir. Bu sektörün geçirmekte olduğu yapısal evrim dikkate alınmamakta, insan davranışlarındaki değişimlerse gözardı edilmektedir.

II. Dünya Savaşından sonra hizmet sektöründe yaşanan hızlı büyüme, tıpkı mamul üreten sanayi işletmelerinde olduğu gibi, işletme fonksiyonlarına ih-

1 Araş. Gör.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fak. İşletme Bölümü.

tiyaç hissettirmiştir. Zaman içerisinde yarattığı istihdam imkânları ve GSMH'ya katkıları nedeniyle ekonomik yaşamda son derece önemli bir konuma yerleşmiş, haberleşmede ve ulaşımda sağlanan teknolojik yenilikler sayesinde, pazarlama fonksiyonu tüm diğer işletme fonksiyonlarının önüne geçmiştir.

Hizmet sektörünün ülkemiz ekonomisi açısından önemi ele alınacak olursa, 24 Ocak kararlarıyla birlikte çok önemli bir kabuk değişiminin yaşanmakta olduğu görülür. Özellikle toplumumuzun gelir düzeyindeki artış ve yaşam biçimindeki değişimle birlikte son yıllarda turizm hizmetlerine büyük bir talep patlaması olmuş, bu durum tüm hizmet sektörünü olumlu yönde etkileyerek GSMH içerisindeki büyüme oranını % 23,5'lara kadar yükseltmiştir².

Ürettikleri hizmetleri belirli bir strateji çerçevesinde pazarlamayan işletmeler, tüketicilerinin talep özellikleri, hizmete olan talebin şiddeti, tüketicileri tatmin edebilmek için ne gibi ilâve harcamalar yapmak gerektiği, işletme sahiplerinin amaçlarıyla tüketicilerin elde ettiği yararlar arasındaki bağıntıyı öğrenmekte yetersiz kalmaktadırlar. Hedef alınan tüketici kitlesine ulaştırılan hizmetler yetersiz kaldığında müşteri rakip işletmelere kaptırılmakta, beklenenin üzerinde bir hizmet gayretiye giderlerin, dolayısıyla fiyatların artmasına neden olmaktadır. Çünkü hizmet sektöründe de işletmelerin verimli çalıştığı optimum bir nokta mevcut olup tıpkı sanayi işletmelerinde olduğu gibi bu noktadan sonra yapılan her ilâve harcamanın getirisi bir önceki getirinin altında kalmaktadır.

Azalan verim kanununun bu sektör için de geçerli olduğunun bilincine varabilen hizmet işletmesi yöneticileri, hangi faaliyet seviyesinde tüketicilerini memnun edebileceklerini ortaya koyabilmek için hedef aldıkları tüketici kitlelerinin talep özellikleri doğrultusunda pazarlama stratejileri oluşturmaktadırlar³.

1. HİZMET İŞLETMELERİNDE PAZAR BÖLÜMLENDİRMESİ

Tüketicie hizmet stratejisinin en önemli unsurlarının başında pazar bölümlendirmesi gelmektedir⁴. Amaç, zevkleri ve beklentileri benzeşen homojen tüketici grupları oluşturmak, işletme amaçlarını gerçekleştirirken etkin ve kârlı bir hizmet sunmaktır. Ancak bu sektörde yapılacak pazar bölümlendirmesi klâsik anlamdaki pazar bölümlendirmesinden farklılık arz eder⁵. Şöyle ki;

1.1. Hizmet sektöründe oluşturulacak pazar bölümleri daha dar çerçevelidir. Hizmete duyulan ihtiyaç kişilerin subjektif beklentilerine bağlı olarak değişir. Belirli bir pazar bölümünün talep yapısı benzeşse bile hizmet beklentileri değişen pek çok alt bölümler söz konusudur. Turizm sektörü tüketicisi için dinlenmek ve eğlenmek bir ihtiyaçtır. Ancak bu ihtiyacı karşılamaya çalışan turizm

2 Dış Ticaret ve Durum (1988: 30).

3 Drucker (1988: 71).

4 Bloom (1984: 109).

5 Davidow, Brc Uttai (1989: 79).

işletmeleri tüketicilerin yaşam biçimi veya demografik özelliklerine göre bölümlere ayırdıkları takdirde bu bölümleri oluşturan tüketicilerin de talep özellikleri arasında birtakım farklılıklar olduğunu görecektir. Bu sektörde faaliyet gösteren işletmeler pazar bölümlerini kendi içerisinde de bölümlere ayırmak ve bu bölümler içerisinde homojen talep özelliği gösteren alt bölümcükler oluşturmalıdır.

1.2. Sanayi sektörünün mamul pazarlamacılığında tüketicilerin "ihtiyaçları" dikkate alınmaktadır. Kriterler objektif kriterler olup, sonuçları konusunda açıklama yapmak belirli ölçümler doğrultusunda imkân dahilindedir. Halbuki hizmet sektörü tüketici için ihtiyaç bir veridir ve işletmenin dikkate alması gereken en önemli kriter "Beklentiler"dir. Çünkü ihtiyaçları tatmine yönelik hizmet sunumu bu beklentiler doğrultusunda modifikasyon gerektirecektir. Bazı kişiler işletmelerin vermeye çalıştığı birtakım ilâve imkânların maliyetine katlanmak istemezken, bazı kişiler verilen imkânların da ötesinde birtakım beklentiler içerisinde olabilir. Otellerde konaklayan kişiler buraların sahip olduğu yıldız sayısı ile ilgilenmeyebilir. Bir kısmı çok özel bir muamele beklerken, bir kısmı temiz bir yatak ve zengin bir kahvaltıyla mutlu olabilmektedirler.

1.3. Belirli pazar bölümlerine sunulacak hizmetin verimliliğini arttırmak için, işgücünü sermaye ve teknoloji ile ikâme etmek bu sektörde sorun yaratmaktadır. Hizmet sektörünün başarısı büyük oranda kişiler arası sıcak ilişkilere dayanan bir özellik arzettiğinden, insan eliyle verilen birtakım hizmetler otomatik makinelere terkedilirse belki daha verimli bir hizmet üretimi elde edilebilir, ancak kişiler üzerinde olumsuz etkiler uyandırır. Çünkü bu sektörün tüketicileri mamul pazarındaki tüketicilerden farklı olarak, işletmelere daha sıcak bir ilişki arayışı içerisindeyler⁶. Tüketiciler işletmelerin sağlamakta olduğu birtakım yararları kendi beklentileriyle kıyaslamakta ve tatmin oldukları ölçüde tekrar satın alımda bulunarak çevrelerine olumlu tavsiyelerde bulunmaktadırlar. Bir İngiliz Havayolu işletmesi tüketiciler üzerinde yaptığı bir araştırmada onların hizmet işletmelerinden ne gibi beklentileri olduğunu ortaya çıkarmıştır⁷. Bu beklentiler dört ana başlık altında şöyle sıralanmaktadır:

1.3.1. Tüketicilere ihtimam göstermek, onların sorunlarıyla ilgilenmek ve düşüncelerini araştırmak.

1.3.2. İnsiyatif kullanmak: Çalışanlar tüketici çıkarları için ne yapabilmektedirler.

1.3.3. Sorun çözmek: Tüketicilerin sorunlarına değişik açılardan yaklaşıyor mu? Çözüm alternatifleri geliştiriliyor mu?

1.3.4. Hatalı davranışları telâfi etmek: Hiçbirşey yapılmadığı durumlarda özür dilemek cesaretini göstermek ve hatayı kabullenmek.

6 Hart (1988: 57).

7 Hart (1988: 58).

Hizmet işletmeleri başarılı olmak ve varlıklarını sürdürebilmek için bu kriterleri kendilerine birer rehber olarak gördükleri takdirde, hangi pazar bölümünde faaliyet gösterdiği hiçbir şekilde önem arzetmeyecektir. Çünkü bir hizmet işletmesinin başarı kriteri çok hizmet vermek değil, tüketici beklentileriyle sunulan hizmetin kalitesi arasında olumlu bir uyum yaratmaktır.

1.4. Hizmet sektöründe belirli bir pazar bölümünün arz-talep dengesini sağlamak sanayi sektöründekinden daha güçtür. Sanayi sektöründe arzın talepten fazla olduğu durumlarda stoklama yoluna gidilmekte veya bir kısım üretim faktörleri devre dışı bırakılmaktadır. Ters bir durum sözkonusu olduğundaysa stoklara başvurularak veya ilâve vardiyalar eklenerek denge sağlanabilmektedir.

Hizmet sektöründe ise durum farklılıklar arz etmektedir. Hizmetin stoklanması mümkün olmadığı gibi tüketici beklentilerini başka hizmetlerle ikame ederek tatmin etmek olasılığı da son derece güçtür. Temel girdi insan olduğundan bu faktördeki en küçük bir değişim, hizmetin kalitesinde önemli birtakım aksaklıklara yol açar. İşletmeler iyi bir pazar bölümlendirmesi yaparak hedef kitlelerinin sınırlarını detaylı bir biçimde belirleyemedikleri takdirde "Herkesi memnun edebilmek uğruna hiç kimseyi memnun edememek" gibi bir yanlışlığa içerisine düşmektedirler.

2. HİZMETİN TÜKETİCİ AÇISINDAN DEĞERİ

Hizmet sektörünün gelişimi sanayi sektörüyle bütünlük arz eder. Çünkü günümüzün tüketicisi için mamuller salt fiziksel varlıkları yanında işletmelerin sağlayabileceği satış öncesi ve sonrası imkânlar için de satın alınmaktadır⁸. Bu durumda mamul için ödenen fiyat yükseldikçe tüketicilerin hizmet beklentileri artış gösterecektir. O halde hizmet sektörü yöneticileri sundukları hizmetin tüketiciler açısından nasıl bir değer taşıdığını araştırmak zorundadırlar. Pazarlama araştırmaları (anketler, gözlemler, yüz yüze görüşme) yoluyla hedef alınan belirli bir tüketici kitlesinin hizmet beklentileri belirlenebildiği takdirde yoğunlaştırılmış pazarlama stratejileriyle onlarda bağlılık yaratmak kolaylaşacaktır. Tüketiciler açısından nasıl bir değer taşıdığını öğrenen hizmet işletmeleri, tıpkı mamul üreten sanayi işletmelerinde olduğu gibi tüketici belleğinde korumlandırma yapmalıdırlar⁹. Ancak bunu gerçekleştirirken tüketicilerin beklentileriyle pazarlama stratejileri arasında gerçekçi bir bağlantı yaratmak zorundadırlar. Tüketici beklentileriyle sunulan hizmetler arasındaki boşluk ne kadar az olursa, hizmet işletmelerinin hedefe erişme şansı o kadar yüksek olacaktır. İyi hizmet, hizmeti sunan işletmenin takdiriyle değil, tüketicinin beklentisiyle kıyaslanmalıdır. Bu beklentilere cevap veremeyen işletmeler kötü hizmet üretmekte, bunların üstüne çıkabilenler hizmette "kaliteli" sıfatını kazanmaktadır.

8 McKenna (1988: 91).

9 Markom (1983: 7).

Burada hizmet işletmelerinin özenle dikkat etmelerini gerektirecek bir husustan sözedilebilir. Tüketicilerin beklentilerini rasyonel bir düzeyde oluşturmak, istikrarlı pazarlama stratejileri oluşturmak açısından büyük önem arzeder. Bu amaçla optimum bir tutundurma karması belirlenmeli ve müşterilerde oluşturulan beklentiler doğrultusunda hizmetin özellikleri hakkında gerçekçi ve detaylı bilgiler verilmelidir¹⁰.

3. HİZMET SEKTÖRÜNDE TANITIM

Hizmet sektörünün başarısı kişiler üzerinde bırakılan anlık intibalara büyük oranda bağlı olmakla birlikte, hizmetin pazarlama sürecinden önceki ve sonraki zaman dilimi de büyük önem arzeder. Tüketicide olumlu intibalar yaratmak, hergeçen gün kültür düzeyi yükselen tüketiciler açısından güçleşmekte, ancak bu intibaları bir çırpıda yok etmek de o denli kolaylaşmaktadır. Pazarlanmakta olan nesne elle dokunulup gözle görülebilecek bir nesne olmadığından insanlar hizmetleri deneme konusunda başkalarının düşüncesi ve fikirlerine büyük değer verirler. Bu sektörde en etkili reklâm aracı kulaktan kulağa yayılan bilgilerdir. Kişiler karşılaşabilecekleri sürprizleri ve riskleri minimize edebilmek için önceden o tecrübeyi yaşamış kişilere danışma ihtiyacını hissederler. Onların önerilerine büyük değer verirler. İşte bu önerilerin zararlı olabilecek yönlerini engellemek için işletmeler mantıklı ve pazarlama plânlamalarıyla uyumlu tanıtım stratejileri geliştirmelidirler. Bu stratejiler oluşturulurken işletmeler şu hususlara özenle dikkat etmelidirler:

3.1. Geniş kitlelere ulaşma gücü olan medyalara reklam vermeyi düşünen işletmeler, reklâm temalarını tüketicilerin beklentilerine hitap edecek tarzda oluşturmalıdırlar. Onlarda yanlışlara neden olabilecek iddialar ve resimlere yer verilmemeli, tüm gerçekler, bütün açıklığıyla ortaya konmalıdır. Abartılmış hizmet vaatleri, tüketicilerde hayal kırıklığı yaratmakta ve bunların çevrelerine yayaacağı kötü intibalar reklâmın tüm olumlu etkilerini yok etmektedir. Bu durumu önlemenin en güzel yolu tüketiciye az vaatte bulunmak ancak hizmet sunumu esnasında bu vaatleri aşmaktır¹¹.

3.2. Sık sık basında yer almak isteyen hizmet işletmeleri halkla ilişkiler fonksiyonundan da yararlanmak istemektedirler. Bu gibi faaliyetler esnasında hizmetleri hakkında olağanüstü haberler yayan işletmeler, tüketicilerinin hizmetle ilgili beklentilerini kamçılamaktadırlar. Bu durum uzun süre devam ettiği takdirde işletmenin toplum karşısındaki olumlu imajı zedelenmektedir¹². Çünkü tüketicilerin aşırı reklâmasyona karşı tepkisi daima olumsuz olmakta ve "iyi malın reklama ihtiyacı yoktur" fikri bu sektör için de geçerli sayılmaktadır.

10 Davidow, Brouttal (1989: 83).

11 Firnstahl (1989: 29).

12 Beatson (1984: 363).

3.3. Hizmet işletmeleri ilettikleri mesajın doğru kitleye ulaşması için uğraş vermedirler. Bu sektörün tüketicileri bir işletmenin hizmet kalitesi hakkında karar verirken yanlarında bulunan veya tüketim esnasında tesadüfen karşılaştıkları kişilerin etkisinde kalmaktadırlar. Hizmet işletmeleri faaliyetlerini hedef pazar olarak seçtikleri pazar bölümleri ile bütünleştirmelidirler. Mamul satışında pazarlama stratejileri farklı tüketici kitlelerinin özelliklerine göre belirlenirken, pazarlama karması elemanlarından (fiyat, dağıtım, mamul, tutundurma) birinde küçük bir değişiklik yapmakla amaca ulaşılabilir. Ancak bir hizmet işletmesinin hedef aldığı pazar bölümünün giderek daralan sınırları aynı anda farklı bölümlere hitap etmeyi imkânsızlaştırmaktadır. Dolayısıyla aynı çatı altında karşılaşan kişilere farklı pazarlama politikaları uygulanamaz. Hizmet işletmeleri tüm işletmecilik imkânlarını en etkin hizmet sunumunda bulunabilecekleri tek bölüme yöneltmelidirler. Hizmet etmekten kaçındıkları bölümlerden gelebilecek ve potansiyel tüketicide rahatsızlık yaratabilecek talepleri elemelidirler. İşletmeler bu konularla ilgili istikrarlı politikalar oluşturmalı ve hangi pazar bölümüne ulaşmak istiyorlarsa bunu uygun bir medya ve reklâm mesajıyla o kitleye iletmelidirler.

3.4. Hizmet işletmelerinin tüketici belleğinde konumlandırılması, reklam, promosyon ve halkla ilişkiler fonksiyonları yanında daha başka gayretleri de gerektirir. Çünkü bu sektörde sıcak ilişki ve göze hoş görünme, küçük ayrıntılar olarak addedilen, ancak tüketicide işletmeye bağlılık yaratan önemli kriterlerdir. Müessese ikramları, yaşgünü tebrik kartları, ihtiyaç sorma, özel günleri kutlama, bina dekorasyonlarında sıcak bir atmosfer oluşturma, tüketicide kalıcı bir imaj oluşturmak açısından büyük önem arz etmektedir¹³.

SONUÇ

Hizmet sektöründe başarının sırrı hedef alınan pazar bölümlerinin beklentileriyle uyumlu bir pazarlama stratejisi oluşturmaktır. Uygun bölümlendirme, bu bölümlere sunulacak uygun hizmet plânlamalarıyla birleştiği takdirde işletmelerin başarılı olmaması için bir neden yoktur. İşletmeler tüketicilerini tatmin etmek istiyorlarsa onlara az vaatte bulunup çok hizmet götürmelidirler. Unutmamak gerekir ki tüm başarıların kökeninde "az laf çok iş" prensibi yatmaktadır.

KAYNAKLAR

Beatson, Ronald; "The Image of Advertising in Europe", International Journal of Advertising, March 1984.

Berry, Leonard L., Edwin Lefkowitz, Terry Clark; "In Services, What's in A Name?" Harvard Business Review, September-October 1988.

13 Berry, Lefkowitz, Clark (1988: 30).

Davidow, William H., Brouttal; "Service Companies; Focus or Falter", Harward Business Review, July-August, 1989.

Drucker, Peter; "Management and The World's Work", Harward Business Review, September-October, 1988.

Firnstahl, Timothy W.; "My Employees are My Service Guarantee", Harward Business Review, July-August 1989.

Hart, Christopher W. L.; "The Power of Unconditional Service Guarantees", Harward Business Review, July-August 1988.

Kenna, Regis M.C.; "Marketing in an age of Diversity" Harward Business Review, October-November 1988.

Paul, N. Bloom; "Effective Marketing for Professional Services", Harward Business Review, September-October 1984.

DİĞER

Dış Ticaret ve Durum Dergisi; Sayı 9, Mart-Nisan 1988.

Markom Reklâm Hizmetleri A.Ş.; "Avis/Setur Oto Kiralama" Sonbahar 1983 Reklâm Kampanyası.

İÇ DÜZENLEMELER VE HİZMETE İLİŞKİN BUYRUKLAR

Cevdet ATAY¹

Yönetmel kurumlar varlık nedenlerini ve uygulamakla yükümlü oldukları, yetki ve görevlerinin kaynağını oluşturan, hukuk normlarını uygularken Jean RIVERO'nun deyiimiyle² "iç hukuksallık" alanı oluşturan konularda maddi nitelikli ve iç yaşama ilişkin hukuksal işlemler de yapabilmeleri gerekir. İç yaşama ilişkin hukuksal işlemler arasında "iç düzenlemeler" ve "hizmete ilişkin buyruklar" hizmetlerin yürütmesi açısından önemli bir yer tutmaktadır. Bu işlemler, yönetmel kurumların iç düzen, işleyiş ve disiplinini sağlayan; kamu kurumu veya örgütünü canlı tutan, hukuk kuralları ile kesin ve yürütülmesi gerekli bireysel işlemlerin son aşamada uygulanmasını sağlayan işlemlerdir.

Bu işlemler, karar alma sürecindeki yönetimin usule ilişkin işlemlerinden özellikle konuları ve yöneldikleri amaçlar bakımından farklıdır. Bu fark, ayrıca, yasal dayanak gereksinimi, bunun derecesi ve kullanımlarındaki takdir yetkisinin kapsamı yönlerinden de kendini göstermektedir. Usul işlemleri için yasallık ilkesi birincil rol oynadığı halde, aynı gereksinim hizmete ilişkin buyruklar konusunda ileri sürülmesi biraz zordur. Kısaca, yönetimin iç işlemlerinden olmalarına karşın inceleme konusu yaptığımız bu işlemlerle "usul işlemleri" arasında özde bir fark bulunmaktadır.

İncelememizin adının da ifade ettiği gibi yönetimin iç düzenine ilişkin bu işlemleri iki başlık altında irdeleme olanağı vardır: "İç Düzenlemeler" ve "Hizmete İlişkin Buyruklar".

1 Doç. Dr.; İİBF. Kamu Yönetimi Bölümü Hukuk Bilimleri Anabilim Dalı Öğretim Üyesi.
2 Rivero, Les Mesures d'ordre interieur administratives, Paris, 1934, s. 75.

I. İÇ DÜZENLEMELER

Türk Yönetim Hukukunda iç düzenlemeler çeşitli adlar altında yapılmaktadır: "İç hizmet yönetmeliği", "sirküler", "esaslar", "genelge", "yönerge", "tebliğ", "tamim", "talimat" vs. Bunlara Prof. Duran "Adsız düzenleyici işlemler" demektedir³.

Hangi ad veya adlar altında anılırsa anılsın, bunların temel özelliği genel ve nesnel nitelikli kurallar içermesinde ve yönetilenlere değil, kurum içi personele yönelik olmasındadır. Bir başka anlatımla, yönetilenlerin çıkarlarını zedeleyici hükümler içermemesi ve kendisinin üstünde yer alan hukuk kurallarında bir değişiklik yaparak hukuk düzenine yeni bir unsur eklememesi gerekir. Aksi halde iç işlem niteliğini kaybederek düzenleyici icrai işlem haline gelmiş olur.

İç düzenlemeler genellikle kamu kurumlarının iç düzeni, işleyişi ve disiplini konusunda kurallar getirmektedir. Bu kurallar, personelin davranışları, halkla ilişkiler, eğitim, temizlik, bakım, onarım, evrak işlemleri ve yazışmalar⁴; vergilerin tarh, tahakkuk ve tahsil esasları⁵ gibi konularda olabilmektedir. Kurum içi düzen ve işleyişe ilişkin her konu iç düzenlemelerin kapsamına girebilir.

Ancak düzenleme konuları ve adları bu işlemlerin gerçekte iç hizmete ilişkin oldukları anlamına gelmemektedir. Bu nitelikte olup olmadıklarını "personel" in ve "yönetilenler" in çıkarlarına dokunup dokunmadığı belirlemektedir. Gerçekten, Danıştay, hastane sağlık kurallarının oluşturulmasına ilişkin Sağlık Bakanlığı genelgesinin "Hastaneler Yönetmeliği" ne aykırılığı iddiası ile açılan davayı, davayı esastan reddetmekle birlikte, kabul etmekle işlemin icrai nitelikte olduğuna zımnen karar vermiştir⁶. Bunun gibi, T.C. DD. personelinin çalışma sürelerini 48 saat olarak belirleyen genelgenin⁷, iş müfettişlerinin bölge çalışma müdürlüklerinde görevlendirilebileceklerine ilişkin genelgenin⁸, mecburi hizmet süresini artıran genelgenin iptalleri için açılan davaları kabul etmekle işlemin adına değil koyduğu kuralların icrailiğine bakmıştır. Anılan tüm kararlarda dava konusu genelgeler gerçekte kişilerin menfaatlerini ihlal eder durumdadır. Bu durum, işlemlere "kesin ve yürütülmesi gerekli" nitelik kazandırmış olmaktadır. Danıştay bir kararında⁹, talimatlar ile yönetmelik hükümlerinin daraltılamayacağını içtihat etmiştir. Bu yargının, doğal olarak, tersi de doğrudur¹⁰. İç düzenlemelerle genel

3 Duran L.; İdare Hukuku (Ders Notları), İst. Fak. Matb., 1982, s. 339.

4 İçişleri Bakanlığı, Devamlı Genelgeler, Ank., 1963.

5 Madran H.; Maliye Bakanlığı Tebliğleri, İst., 1981.

6 Danıştay, 5.D., E. 969/1210, K. 971/1566: Beşinci Daire Kararları, Ank., 1983, s. 43.

7 Danıştay, 5.D., E. 973/6171, K. 974/1004: Beşinci Daire Kararları, s. 43.

8 Danıştay, 5.D., E. 971/7340, K. 975/1121: 5. Daire Kararları, s. 44.

9 Danıştay, 5.D., E. 974/8023, K. 977/5154: Beşinci D. Kararları, s. 46.

10 Danıştay, 8.D., E. 969/2334, K. 970/2056: Sekizinci Daire Kararları, 1974, s. 92.

hukuk kurallarının kapsamı genişletilemez de. Genel nitelikli hukuk kurallarının kapsamı daraltılıp genişletilmediği, bir başka anlatımla yönetilenlerin çıkarları bu yolla zedelenmediği sürece iç düzenlemelere idari yargıda dava konusu yapılamazlar¹¹.

Fransız İdare Hukukunda bu konuda "düzenleyici", "yorumlayıcı" ayrımı yapılarak, birincilere karşı bir iptal davasının açılabileceği, yorumlayıcı ve açıklayıcı nitelikte olanlara karşı açılmayacağı ileri sürülmüştür¹². Ancak, gerek QUERMONE gerekse DE LAUBADERE¹³, bu ayrımın pratik bir değeri olmadığı her olayda bu tür işlemlerle menfaat ihlalinin yapılıp yapılmadığının araştırılması gerektiğini belirtmektedirler¹⁴.

Gerçek ve gerçekçi olan da belirtilen bu son görüştür. Zira, bu tür kuramsal nitelermeler veya ayırımların idare mahkemeleri yargıçlarını bağlaması düşünülemez¹⁵. Adına rağmen, yorumlayıcı ve açıklayıcı genel nitelikli iç düzen işlemleri, icrai ve düzenleyici bir hukuki işlemi değiştirebilir, yeni bir kural koyabilir ve böylece yaptığı bu katkısı oranında kendisi icrai bir nitelik kazanır. Bu nedenle, asıl olan menfaatlere dokunup dokunmadığıdır.

Öte yandan, Türk İdare Hukukunda ileri sürülen bir görüşe göre, hukuk sistemimizin adını, türünü ve hukuki rejimini belirlediği "tüzük" ve "yönetmelik" biçimlerindeki düzenleyici işlemlerdeki bazı yetki ve şekil şartlarını taşııyorsa yok hükmünde olmaz fakat dönüşüme¹⁶ (tahvile) uğrar. Böylece, duruma göre, kararname adı altında yapılanlar koşulları varsa "tüzük" niteliğini alır¹⁷. Bakanlar Kurulunca tüzük adı altında yapılanlar "yönetmelik" olur¹⁸. Yetki ve şekil şartlarına uymayan düzenleyici işlemler ise emir ve direktif şeklindeki iç işlem olabilir¹⁹. Buna karşılık Prof. DURAN R.G. de yayınlanmış olmak koşuluyla²⁰ düzenleyici iç işlemlerin menfaat ihlal etmeleri durumunda tüzük veya yönetmelik rejimine bağlı tutulması gerektiğini savunmaktadır²¹. Bu ifade, iptal davasına konu olması gerektiği anlamında ise yerindedir. Ancak, yetki ve şekil unsurları yönünden sakat yönetmelik ve tüzüğü "iç işlem" olabileceği görüşü ile menfaat ihlalinde bulunan düzenleyici iç işlemlerin tüzük ve yönetmelik hukuki rejimine bağlı olması gerektiği görüşü arasında, kanımızca, çelişki ve bağdaşmazlık vardır. Bun-

11 Danıştay, 12, D.E. 965/2656, K. 965/1241: L2. Daire Kararları, 1976, C. II, s. 442.

12 Bu konuda Bkz. De Jaubadere, Traite de Droit Administratif L.G.D.J., Paris, 1976, s. 314.

13 Ibid.

14 Bkz. Ayrıca Virally M., Acte Administratif, Annyclopédie Dalloz, Droit Adm, s. 12.

15 Duran, İdare Hukuku, s. 473.

16 Onar, S.S.; Umumi Esaslar, C. I, s. 383.

17 Duran, s. 473.

18 Onar, C. I., s. 383.

19 Duran, s. 473.

20 1982 Anayasasına göre (m. 174) her yönetmelik R.G. de yayınlanmaz.

21 Duran, op. cit., s. 473.

lardan ikincisi hukuken savunulamaz, sadece iptal davası konusu olabilecekleri anlamında ele alınabilir ki, bu doğaldır.

Düzenleyici iç işlem, öte yandan, Resmi Gazetede ilân edilme konusu ile de yakından ilgilidir. 1961 Anayasasına göre, biçimi yönetmelik olan bir düzenleyici işlem, düzenlediği konular ne olursa olsun ve yönetilenlerin çıkarlarını ihlal edici nitelikte bulunsun veya bulunmasın Resmi Gazetede yayınlanmakta idi. Bu yayınlama "yönetmelik" niteliği kazanmanın bir şekil şartı idi. 1982 Anayasasına göre (m. 124), bazı yönetmeliklerin R.G. de yayınlanmayacağı yasa ile belirtilebilmektedir (1984 tarihli 3011 sayılı yasa)²². Buradan, R.G. de yayınlanmayan yönetmeliklerin "düzenleyici iç işlem" niteliğinde oldukları için bu yola gidildiği iddia edilebilir mi? Anılan bu yasanın gerekçesinde yönetmelik şeklindeki işlemlerin "yönerge", "iç talimat" mahiyetinde olmaması gerektiği oysa gerek merkezi idareler gerekse yerel yönetimlere ilişkin birçok yönetmeliğin bu nitelikte olması nedeniyle R.G. de yayımlanmasına gerek olmadığı savı ileri sürülmüştür. Öncelikle belirtmek gerekir ki, bu sav haklı bir gerekçe oluşturmamaktadır. Zira yasalarda ve tüzüklerde de iç düzenlemeye ilişkin hükümler yer alabilmektedir. Bunların da yayınlanmaması gerekebileceği gibi bir sonuç her halde kabul edilemez. Ayrıca, yayınlanmaması Anayasanın bu hükmü karşısında hem bunların yönetmelik niteliği kazanmalarını önlememekte, hem de hukuk düzenine yeni unsurlar katma ve menfaat ihlallerine neden olabilmek olasılığını ortadan kaldırmamaktadır. Kaldı ki, bu durum 1961 Anayasası hukuki rejiminde düzenleyici iç işlem yönetmelik ayrımının biçimsel ölçütü olan "Resmi Gazetede yayınlama" kriterini artık geçersiz kılmaktadır.

Sonuç olarak hukukumuzda yönetimin düzenleyici (ve ayrıca bireysel) iç işlemlerinin ölçütleri, yönetimde ister çalışan durumda olsun ister olmasın, yöneticilerin çıkarlarını zedeleyip zedelediği ve hukuk düzenine yeni bir şey ekleyip eklemediğidir. Danıştay içtihatları da hep bu yönde olmuştur.

Yönetimin düzenleyici ve genel nitelikli iç işlemleri, davranışları, uygulamaları vs. konularında hiyerarşik üstler tarafından genel ve soyut nitelikli buyruklar (direktifler) çıkarılması biçiminde de yapılabilmektedir. Bununla, örgütte veya kurumda davranış ve uygulama birliği daha iyi sağlanır ve böylece yönetimin yansızlığı, yasa özünde eşitlik, yönetime güven gibi ilke ve amaçlar daha iyi gerçekleşir²³.

Yasa gereği karar alma yetkisine sahip olan yetkililer için, genel nitelikli iç işlemlerin ve direktiflerin bağlayıcılık derecesi nedir? Örneğin vali bir bakanlığın genelgesine göre hareket etmek zorunda mıdır? Kanımızca soruna ayırım yapmak ve çeşitli olasılıkları dikkate almak suretiyle, çeşitli yönlerden bakmak gerekir:

22 Tan, T.; Resmi Gazetede Yayınlanan Yönetmelikler, TODAİE Dergisi, 1985, C. 18, S. 1, s. 64.

23 Yukarıda s. (2), dipnot (4)'de anılan İçişleri Bakanlığı Genelgeleri, nitelik bakımından bu türe daha çok benzediği söylenebilir.

Astın hizmete ilişkin işlemleri söz konusu olduğunda mutlaka uymak gerekecektir.

Yapılacak işlem yönetilenler veya yönetimde çalışanların menfaatlerine dokunacak türden ise, iç düzenlemenin konusunun suç oluşturmaması koşulu ile, ast öncelikle daha üstün hukuk kurallarını esas olarak uygulama yapmalıdır, aksi halde genelge, iç yönetmelik gibi işlemlerin varlığını neden olarak gösterecek işleminin hukuka uygunluğunu savunamaz. Kaldı ki, yasa bu yetkiyi o makama vermiştir. Bu yetki kuralları hiyerarşi düzeni bahanesi ile değiştirilemez. Aksi halde bir tür yetki aşımı ortaya çıkar. J.C. GROSHENS'in belirttiğine göre Laferriere ve Jèze aynı görüşü savunmaktadır²⁴.

Astın, yönetilenler ve personelin menfaatini zedelemeyen işlemleri söz konusu olduğunda ise hizmete ilişkin bir karar karşısında bulunuluyor demektir ve bu durumda yine uyma zorunluluğu kendini gösterir.

II. HİZMETE İLİŞKİN BUYRUKLAR

Genellikle yapılan ayırım hiyerarşi yetkisinin astların şahsi yani kariyeri ve işlemleri üzerinde olduğu yönündedir²⁵. Kanımızca, bu yetki sadece işlemler konusunda vardır.

Gerçekten, genellikle uyarma veya kınama cezası verme, çalışmalarını ve hizmetteki tutumlarını değerlendirerek sicil verme, mesleki yaşamında bu yollarla etkili olma konumunda bulunan üst'ün bu yetkileri, aslında hiyerarşik ast üzerinde değildir. Zira, ast burada bu işlemlerin konusu olmakla birlikte yapılan işlem ast'ın belirli bir faaliyetine, işlemine ilişkin değildir. Bunlar, ast'ın davranışları çalışması ve emirlere uyması konularında etkili olabilir ve onların tutum ve davranışlarına karşı bir müeyyide²⁶ oluşturabilir. Fakat burada, "hiyerarşik" yetki değil "hiyerarşik üst'ün yetkileri" söz konusudur. Bir başka anlatımla yüklem'i değil daha çok özneyi ilgilendiren bir durum söz konusudur. Kaldı ki, bu yetkilerin kullanılması suretiyle yapılan işlemler ilke olarak (1982 Anayasasının ancak askeri örgütlerde var olan ve uyarma ve kınama cezalarına dava yasağı getiren hükmü istisna edilirse) bireylerin çıkarlarını zedeleyen, iptal davasına konu olabilen işlemlerdir. Bu nedenle, yönetimin personele ilişkin işlemidir. Fakat "iç işlemi" değildir. Ayrıca, her hiyerarşik emir sicil amiri ve disiplin cezası verme yetkisi olan üst demek değildir. Çoğu hâlde bu yetkiler birden fazla (1. sicil ve 2. sicil amirleri) üste aittir.

24 Groshens, J.C.; A Propos du pouvoir hierarchique dans l'Administration, A.J.D.A., 1966, s. 143.

25 Açar, Ş.C.; İdari Hiyerarşi Kudreti, Doktora Tezi, İst., 1970, s. 94 ve d. Onar; İdare Hukukunun Umumi Esasları, İst., 1968, C. I, s. 598. Gözübüyük, A.Ş.; Yönetim Hukuku, Ank., 1987, s. 229.

26 Benoit, J.P.; Le Droit Administratif Français, Dalloz, 1968, s. 490.

Hiyerarşiye ilişkin iç işlemler, ya üstlerin astlara belirli konularda, hizmetin yürütmesi, işlemesi ve etkinliği için emirler verilmesini ya da astların yaptığı işlemlerinin denetimine ilişkin işlemleri içerir.

1. İşlem Öncesi Buyruklar

Bunlar, astların herhangi bir fakat belirli bir konuda, belirli bir işe ilişkin verdiği öznel nitelikli buyruklardır. Özellikle, astın görevine giren maddi ve formalitelere ilişkin iç işlemleri üzerinde daha etkindir. Ast, bu emirlere uymak ve gereğini yerine getirmek zorundadır. Yerindeliğin takdiri üste aittir. Yetki devri esasına dayanan hukuki işlemler de üstün buyruğuna uygun olarak yapılması gerekir, ancak bu takdirde verilen emirde hukuka aykırılık varsa bunun hukuksal ve idari sorumluluktan kurtulmak için aykırılığın üste yazılı olarak bildirilmesi gerekir (D.M.K. m. 11, Anayasa m. 137). Ast yasa gereği yetkili olduğu konularda sadece hukuka uygun işlem yapılması gereği konusundaki buyruklara uyar. Esasen buna yasa gereği de mecburdur. Yerindelik ve isabetlilik konusundaki buyruklara uymak zorunda değildir. Aksi halde hem takdir yetkisine müdahale anlamına gelir ki bu, bir tür yerine geçme demektir. Hem de yetki kurallarının değiştirilmesi, sonucunu doğurarak yetki aşımı sakatlığı doğurur.

Bu buyrukların kendisi birer iç işlemdir ve iptal davası konusu oluşturmazlar.

2. İşlem Sonrası Buyruklar

Hiyerarşik üst astlarının işlemleri konusunda da hizmete ilişkin olarak sözlü veya yazılı çeşitli emirler verebilir. Bu buyruklar, astının yapılmış bir işlemi konusunda bazı önemli hukuksal sonuçlar doğurur ve sınırları da vardır.

Teoride, üstün astının işlemlerinin düzeltilmesini, değiştirilmesini veya geriye etkili olarak veya olmayarak kaldırılmasını isteyebileceği veya bazı durumlarda bunu bizzat kendisinin yapabileceği ileri sürülmektedir²⁷.

Bir kere, yinelemekte yarar var, yasa koyucu yönetimde karar alma yetkisine sahip olan yetkilileri makamları belirtilmiş ve bunların yetkilerini yer, konu, zaman yönlerinden sınırlamıştır. Konusu ve coğrafi sınırları belli olan belirli bir örgütsel yapı içinde de yetkileri ve yetkilileri ayırmıştır. Bu nedenle, hiçbir üst karar alma yetkisine sahip astlarının bu yetkilerine müdahale edemez. Örneğin bir bakan kaymakamının bir memuru hakkındaki sicil yetkisine, valinin bir hizmetlinin görev yerini değiştirmesine not, bir öğretmenin bir öğrencinin sınavında not vereceğine karışamaz. Onların yerine geçerek işlem yapamaz. Bunları düzeltmez, iptal edemez ve değiştiremez. Ancak yasaların açık bir yetki tanınması ha-

27 Bkz. Eisenman, Centralisation et Décentralisation; DÍ MALTA, Essai sur la nation du pouvoir hiérarchique, L.G.D.J., 1961.

linde yapabilir. Bunun dışında, yasal yetkiye dayanarak yapılan etkili hukuksal işlemler konusunda hiyerarşik üstün kendiliğinden, yasal dayanak olmaksızın bir yetkisi mevcut değildir. Bu görüş, Fransız hukukunda bazı yazarlarca da savunulmaktadır²⁸.

Sadece, yapılan işlemlerde hukuka ve usule aykırılıklar saptadığı takdirde bunların düzeltilmesini veya giderilmesini astından isteyebilir veya bunlardan dolayı ast hakkında disiplin soruşturması yaptırabilir. Fakat, bu talepleri uygun bulup bulmamak, gereğini yapıp yapmamak yetkili astın takdirine ve anlayışına bağlıdır. Ceza tehdidi veya başka baskılar altında astın işlemleri üzerinde etki yapmak, değiştirmek veya kaldırtmak ise hiyerarşik yetkinin ve denetiminin bir sonucu değildir. Kaldı ki bu işlemlerle doğmuş olan kazanılmış hakları da etkiler ve ilgililere dava hakkı verir. Astın atanmasının veya yer değiştirmesinin hiyerarşik üstün yetkisine bağlı olduğu durumlarda dahi üst için mümkün değildir. Görev yerini değiştirebilir ama işlemlerini bozamaz, değiştiremez ve yerine geçerek işlem yapamaz. Yetki devri söz konusu olduğu durumlarda da sonuç değişmez. Bu takdirde, üst yetki devri işlemini geri alarak veya yetkisini -olanak varsa- başka bir görevliye devrederek isteğini gerçekleştirebilir.

Hiyerarşik üstün asıl yetkisi, karar yetkisine sahip olmayan astlarının işlemleri ile yetkili astların usule, formalitelere ve maddi işleve ilişkin işlemleri üzerindedir. Üst, bu işlemleri iptal edebilir, değiştirebilir veya düzeltilmesini sağlayabilir. Ancak yine de astlarının yerine geçerek işlem yapması hem uygulamada olanaksız, hem de yönetim bilimi ilkelerine aykırıdır.

Üstün bu iptal veya bozma, değiştirme ve düzeltme işlemleri -ilgili olduğu, konusunu oluşturan işlemlerin dava edilemezliğini, icrai olmamalarının sonucu olarak- de, ön hiyerarşik buyruklar gibi dava konusu olamazlar. Yönetim dışında olanların bunlar hakkında bilgi edinmesi zaten olanaksızdır. Kamu görevlileri de, haklarına ve çıkarlarına dokunmadığı sürece bunları dava etmeleri söz konusu olmaz. Dava konusu edildiğinde ise, mahkemece kabul edilirse iç işlem durumdan çıkmış ve icrai nitelik kazanmış demektir.

Sonuç olarak, yönetsel kurumlar kendi alanlarındaki hizmetlerin yürütmesi, hukuk kurallarının uygulanması ve yasaların kendilerine yüklediği görevlerin yerine getirilmesi için her gün bir dizi eylem ve işlemler içeren faaliyetlerindedirler. Bu faaliyetlerinin yerine getirilmesi sırasında, genellikle dışa yansımayan maddi işlemler ve hukuksal formaliteler veya usul işlemleri yapmaktadırlar. Görevliler bir dizi faaliyetler gerçekleştirmektedir. Bunların kurumun kendi içinde bir düzene bağlanması ve bu düzen içinde yol ayrımlarında bulunan hiyerarşik şeflerin gerektiğinde ve yerinde müdahaleleri ile sistemin işleyebilmesi gerekir. İç düzenlemeler ve hizmet içi buyrukların varlık nedeni esas itibarıyla budur.

Ancak, kamu yönetimlerinde hiçbir kurum, organ ve kişi; konumu, takdir yetkisi, yetkilerinin genişliği ne olursa olsun kendisini hukuk kurallarından soyut-

layamaz. Kurumun iç yaşamında da bu böyledir. Bunun anlamı, takdir yetkilerinin en geniş olduğu bu iç yaşamda dahi eylem ve işlemlerinin, düzenleme ve buyruklarının hukuk kurallarına uygun olmasıdır. Aksi takdirde, bu tür eylem ve işlemlerle tam yargı ve iptal davalarına neden olabilirler; ya da hukuka aykırı buyruklara uyularak yapılmış işlemleri konu yönünden sakatlarlar. Danıştay da verdiği kararlarda bu iç yaşamın dışına taşılmasını müeyyidelere bağlamakta ve yapılan işlemin usul, iç, yönerge, emir vs. gibi biçimlerine bakmamaktadır. Ancak, kabul etmek gerekir ki hizmete ilişkin buyrukların doğrudan dava konusu yapılmasına genellikle rastlanmamaktadır.

Kısaca, denilebilir ki, bu inceleme, bir bakıma, iptal davasına konu olabilen "icrai işlemler" in neler olmadığını göstermekte ve böylece iptal davasının "işleme ilişkin ön koşulları" konusuna belirli bir ölçüde katkıda bulunmaktadır.

İPTAL DAVASI VE YÖNETSEL USUL İŞLEMLERİ

Cevdet ATAY¹

Yasaları "yürütmek", yasalarla verilen görevleri yerine getirmekle yükümlü olan kamu yönetimi organları veya, kısaca, yönetim üstlendiği kamu hizmetlerinin yerine getirilmesi için önemli ve etkili bir hukuksal araçla donatılmıştır. Genel veya özel, nesnel veya öznel nitelikli ve uyulması ilgilileri için zorunlu tek yanlı hukuksal işlemler yapabilmek; kısaca "icrai" kararlar alabilmek.

Yönetim, yönetilenler karşısında böylesine etkili bir yetki veya hukuksal araçla donatılırken denetimsiz bırakılmamış, işlem ve eylemleri hukukla sınırlanmıştır. Bu sınırlamanın en etkin yargısal yoldan yapılanıdır. Bu denetim ise, hukuk sistemimizde Danıştay ve diğer yönetsel yargı organları tarafından "iptal" ve "tam yargı" davaları ile yapılmaktadır.

Bunlardan, özellikle iptal davası, yönetimin tek yanlı kural veya bireysel işlemlerinin yönetimin uymak ve uygulamakla yükümlü olduğu hukuk normlarına uygunluğunu sağlayan ve, böylece, "Hukuk Devleti"nin gerçekleşmesi konusunda temel öğelerden birini oluşturan nesnel bir davadır. İdarenin "özel hukuk işlemlerine" ve "iki taraflı işlemlerine" karşı değil, "tek yanlı yönetsel" işlemlerine karşı açılabilen bir davadır.

Fakat yönetimin tek yanlı işlemleri, sadece yönetilenlere yükümlülükler getiren, bir şey yapmaya veya yapmamaya zorlayan, maddi veya manevi çıkarlarını zedeleyen, kısaca "icrai" dediğimiz, işlemler değildir. Belki bu icrai işlemler kadar önemli ve bu işlemlerin yapılmasında belirleyici bir rol oynayan, sonucunu etkileyen bir kısım işlemler de vardır. Bunlara genel bir deyimle "iç işlem" den-

1 Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü, Hukuk Bilimleri Anabilim Dalı Öğretim Üyesi.

mektedir. Bunlar yapılması sırasında yönetilenlerin bilgisi dışında olan, ilke olarak onların çıkarlarını zedelememesi gereken işlemlerdir. Yönetimin işlemesine, iş bölümüne, maddi ve hukuksal faaliyetlerin yapılmasına yardımcı olan işlemlerdir.

Yönetimin iç işlemleri, yönetsel kararların alınmasında olduğu kadar uygulanmalarında da birer katalizör olarak devreye girerler. Karar alma sürecinin bütün aşamalarında etkilerini gösterirler ve asıl işlemin ayrılmaz birer parçasıdırlar.

Bunlar arasında, özellikle önemli olan ve karar alma sürecinin karar öncesi aşamasında rol oynayan bir iç işlem türü vardır ki icrai kararın sağlığı üzerinde önemli bir rol oynamaktadır. Tıpkı yargısal işlemin yapılmasındaki usul işlemleri ve ara kararları gibi nihai işlemin hukukiliği konusunda etkili olmaktadır. Bunlara da, yargılamaya ilişkin olmamakla birlikte "usul işlemleri" veya "yönetsel karar almada usul işlemleri" diyebiliriz. Kısaca yönetsel usul işlemleri.

Bu kısa incelememizin konusu esas itibariyle "usul işlemleri" ve özellikle "karar öncesi ve sonrası usul işlemleri" olmakla birlikte, konuyla yakın ilgisi ve bu işlemlerin genel çerçevesini oluşturması açısından, bu işlemlerin içinde yer aldığı "yönetimin iç işlemleri" kavramının kuramsal incelemesini ve irdelemesini yapmak da konumuz açısından gerekli ve zorunlu görünmektedir. Bu nedenle, incelememizi "yönetimin iç işlemleri kavramı" ile "usul işlemleri" başlıkları altında ele alacağız.

I. "İÇ İŞLEM" KAVRAMI

Bu kavramın incelenmesi herşeyden önce hukuksal dayanağının ne olduğunun ve hangi çerçevede veya bağlamda yer aldığının belirlenmesini gerektirmektedir. Ayrıca, bu işlemin niteliğinin ve ölçütlerinin belirlenmesi de, aynı bağlamda, bir gereksinimdir.

A. İÇ İŞLEMİN HUKUKSAL DAYANAĞI VE ÇERÇEVESİ

Konumuzla ilgili ilk sorun yönetimin iç işlemlerinin hangi bağlamda veya çerçevede yer aldığının ve hukuksal dayanağının ne olduğunun belirlenmesidir. Bu konuda, Alman ve Fransız kamu hukuku doktrininde getirilmiş bazı açıklamalar bulunmaktadır. Öncelikle bunlara değinmekte yarar vardır.

*Alman Doktrini*²: Alman kamu hukukçuları -özellikle Laband, Jellinek, O. Mayer, G. Meyer - "yönetimin iç işlemleri" kavramını işlemin yönetilenler veya vatandaşlarla ilgili olup olmaması yönünden açıklamaktadırlar. Bu anlayışa göre, yönetimin işlemleri "yönetsel işlemler" ve "yönetsel buyruklar" olmak üzere ikiye

2 Carre de Malberg, Contribution à la théorie générale de l'Etat, Paris, 1920, Sirey, c. I, s. 516.

ayrılır. Yönetmel işlemler, yönetilenler için hukuksal sonuçlar doğurduğu halde yönetim personelinin hiç etkilemez. Yönetim, yönetilenlere ilişkin işlemlerinde yasal bir dayanak bulmak zorundadır; oysa, yönetmel buyruklar konusunda böyle bir zorunluluğu bulunmamaktadır ve bunlar yasal dayanak aramaksızın çıkarılabilir. Hiyerarşik üstler, bu yetkilerine dayanarak genel ve özel buyruklar verilebilirler. Bu takdirde astlar, yasalara ek olarak bu buyruklara da uymak zorundadır. Ayrıca, bu doktrine göre, devlet başkanı yönetilenler üzerinde baskı oluşturmamak koşuluyla, yasal dayanak olmaksızın "örgütlenme kararnameleleri" çıkarabilir.

Fransız Doktrini: Yönetimin iç işlemleri konusundaki Alman Doktrini, özellikle yasal dayanak gereksinimi yönünden Fransız hukukçuları tarafından genellikle benimsenmemiştir.

Duguit'e göre, Fransız hukukunda -1875 Anayasa Rejimine göre- yönetim yetkilileri ancak yasaların uygulanması çerçevesinde hareket edebilirler³. Üstelik, yönetimin iç düzenine ilişkin denilen işlemlerinin çoğunun yönetilenler üzerinde yansımaları vardır. Bu yazara göre, bununla birlikte, yasaların uygulanması çerçevesinde kalmak koşuluyla yönetim yetkililerinin özel bir yasal metin bulunmasına gerek kalmaksızın, kendi inisiyatifleriyle iç yönetmel önlemler alma özerkliği bulunmaktadır.

*Carre de Malberg'e*⁴ göre, kendiliğinden bir hiyerarşik yetki mevcut değildir; bu yetki kaynağı Anayasa'ya "yasaların yürütülmesi" ödev ve yetkisine dayanmaktadır. Bu var olan tek yetki ve güçtür. Astların, üstlerinin buyruklarına uyması da bu güç ve ödevden kaynaklanır. Her durumda, özgül yasal kaynak gereksinimi vardır ve hiyerarşik yetkililer de bundan soyutlanamaz. Aksi takdirde, astların uymaması hiçbir hukuksal sonuç doğurmaz. İç düzen işlemleri ister "genel" ister belirli bir personele ve işe yönelik olarak özel ve öznel nitelikli olsun, "yasaların uygulanması" ilkesine ve temeline dayanır⁵.

*Laferrier'e göre*⁶, otoritenin yetkisi "sorumluluk" esasına dayanır. O kadar ki, özellikle bakan ve diğer üst hiyerarşik âmirler yasaların sustuğu durumlarda dahi hiyerarşik güce sahiptir. Bu yönetim ve anayasa hukukunun gereğidir.

*Hauriou'ya göre*⁷ ise, "hiyerarşi, bir örgütte çalışanlar arasında derecelenme anlamına gelir; şöyle ki astlar görevlerini sadece yasalara saygı göstermek için değil aynı zamanda kendisi ile yasa arasına giren üstlerinin buyruklarına göre yapar. Hiyerarşi bir disiplin doğuran güçlü bir kurumdur". Bu açıklamalarından

3 Dusuit, *Traité de Droit Constitutionnel*, 1928, C. I, s. 230.

4 Carre De Malberg, *Contribution*, s. 512 ve d.

5 Di Malta, *Essaie sur la Notion du Pouvoir Hierarchique*, s. 70.

6 Goshens J.C.; *A propos du puouvoir hierarchique dans l'Administration*, A.J.D.A. 1966, s. 143.

7 *Ibid.*, s. 144.

duğuna göre, Hauriou hiyerarşinin dayanağını ve kaynağını kendi yapısında ve örgütsel ilişkiden almakta ve bulmakta, hizmetin amacı ile bütünleşmektedir⁸.

Hauriou'nun, iç düzen işlemlerinin çerçevesini ve alanını belirleme konusundaki görüşü ise kendi kuramı olan "kurum teorisi" yönündedir.

"Kurum Kuramı", Aristo ve st. Thomas d. Aquin'in "varlık dereceleri" konusundaki felsefi düşüncesinin kurumlaşmaya uygulanmasından ibarettir⁹. Kurumlar da canlı varlıkla gibi hiçlikten varlığa doğru bir dizi oluşumdan geçer. Sosyolojik bir olgu olarak kurum, kişilerde ortak bir düşüncenin doğması, belirlenmesi ve kabul görmesi, ortak bir amaç doğrultusunda birleşilmesi, uygun bir toplumsal çevrenin olması veya hazırlanması, örgütlenme ve ortak bilincin süreklilik kazanması gibi¹⁰ aşamalardan geçer.

"İç düzen"de, "kurumsal varlık derecelerinden"¹¹, aşamalarından biridir. Hauriou iç düzeni, biçimsel veya hukuksal örgütlenme bağlamında ele almamakta; kamu kurumları içindeki ikincil kurumlar, daha doğrusu birim alt-birim ve üniteleri de bu anlamda düşünmektedir. Bir bakanlığın, meclis komisyonlarının, Danıştay dairelerinin hizmet büroları gibi¹². Kısaca, bu kurama göre, iç düzen işlemleri yönetilenlerin haklarını zedelemeyen ve "kurum içi yaşamı" düzenleyen veya sağlayan, bazen kurum çalışanlarının haklarını ihlal edebilen ve bu takdirde dava konusu olabilen işlemler olarak belirmektedir.

Rivero'un görüşü, bizzat kendisinin de belirttiği gibi¹³ Hauriou'nun "kurum kuramı"na yaklaşmaktadır. Rivero hukuksal düzenini "genel hukuksallık" ve "iç hukuksallık" biçiminde ikiye ayırmakta, yönetimin iç işlemlerini "iç hukuksallık" içinde ele alınabilen işlemlerden olduğunu anlatmaktadır. Bu açıklamanın ve ayırımın da Hauriou'nun kuramı ile kurum içi hukuksallık olarak, çok iyi bağdaştığını ve "kurum kuramı" nı tamamlayıcı nitelikte olduğunu vurgulamaktadır¹⁴.

Yönetimin iç işleminin hukuksal dayanağı konusunda ileri sürülen bu görüşlerden hangisi daha açıklayıcı ve kapsayıcıdır? Bir sonuca ulaşmak için ileri sürülen görüşler hakkında kısa bir değerlendirme yapmak gerekir.

Alman doktrininin kesin ayırım yapan bu görüşü Türk hukuk gerçeklerine aykırıdır. Zira, çeşitli adlar altında yönetilenler ve yönetim personelinin haklarını çiğneyen ve bu yolla icrai nitelik taşıyan işlemlerin yapıldığı, iptal davasına konu olabildikleri sıkça görülen durumlardır. Ayrıca, düzenleyici iç işlemler konusunda idarenin geniş takdir yetkisi olmakla birlikte, çıkarabilmek için dolaylı da olsa yasal dayanak bulunması hukukumuzda bir zorunluluktur (Anayasa m. 8).

8 Rivero, Les Mésures d'ordre intérieur administratives, 1834, s. 381.

9 Renard, op. cit., s. 240 a atfen Rivero, Mésures..., s. 381.

10 Onar, S.S.; İdare Hukukunun Umumi Esasları, İst., 1966, c. I, s. 239.

11 Rivero, les Mésures, s. 381.

12 Hauriou, Précis de droit Administratif, 11. ed., 1927, s. 50'den nakleden Groshens, A propos du pouvoir hierarchique dans l'Administration, A.J.D.A., 1966, s. 144.

13 Rivero, s. 381.

14 Ibid.

Bununla birlikte, yönetilenlere mali yük ve yükümlülük getirmemek, personelin haklarını zedelememek koşuluyla yönetimin iş bölümü, esgüdüm ve işbirliği ve benzeri amaçlarla iç örgütlenme yetkisinin bulunması gerekir. Zira, 1982 Anayasası yürütmeyi aynı zamanda bir "yetki" olarak nitelemiştir (m. 8).

Kamu yönetimlerinde bireysel nitelikli hiyerarşik buyruklar içinde özel yasal dayanak gereği savı da aşırı bir yasallık anlayışının ürünüdür. Özellikle bireysel nitelikli iç işlemler konusunda, çalışanların hakları ihlal edilmemek koşuluyla, bu hiyerarşik yetki kendiliğinden vardır. Yönetimin takdir yetkisinin iç düzendeki bir boyutu ve belki daha geniş olanıdır. Kaldı ki, bu durumlar verilen nihai kararlar birlikte usul yönünden hukukilik denetiminden geçmeyeceği anlamına gelmez.

"Kurum kuramı" iç düzen işlemlerinin çerçevesini en iyi açıklayan kuramdır. Fakat, bunun çerçevesini açıklamak ölçütünü belirtmek anlamına gelmemektedir. Kurumun "iç yaşamı" genel ve belirsiz bir deyimdir. Bu iç yaşamda da icrai nitelikli işlemler vardır ve iş işlemler onlardan nasıl ayrılacaktır?

Riverou'nun "iç hukuksallık", deymi de ölçüt getirmemekte, ancak iç işlemlerinin hukuksal denetim dışında kalamayacağına dikkat çekmiş olmaktadır.

Kanımızca, iç düzen işlemlerinin temel çerçevesi "örgüt" veya "kurum"dur. Bu kurumun "tüzel kişiliğe" sahip olması gerekmez. Fakat, yasa, tüzük veya yönetmelik gibi düzenleyici hukuksal işlemlerle konusu, alanı, işleyiş kuralları belirlenmiş, yetki ve görev dağılımı yapılmış, belirli ölçekte bir bütünlük oluşturması yeterlidir. Örgütsel yapı, bölümlere, alt bölümlere, şubelere veya ünitelere ayrıldığı takdirde bu dalların her biri kendi içinde bir biçimsel küme veya takım olur. Fakat, doğal olarak, bağlı olduğu genel hukuksal sistemden etkilenir ve onun empoze edeceği "icrai" olan ve olmayan kurallar silsilelerine bağlı olur. Bu durum, kendi iç kurallarını belirlemesi ve amaçlar doğrultusunda buyruklar çıkarılmasına engel değildir. Kısaca, kararların alınması, uygulanması, bildirişme, hiyerarşi ilişkileri içinde sistem sürekli işler.

İç işlem bu örgütsel çerçeve yanında, karar alma, sistem analizi ve yönetim usulleri ile de yakından ilgilidir. Fakat, konumuz yönetim hukuku olduğundan, yönetim usulleri ve hiyerarşi ilişkileri çerçevesinde iç düzen işlemleri ile ilgili oranında konuya yaklaşmak durumundayız. Bu nedenle, öncelikle, bu örgütsel çerçevede iç düzen işlemlerinin hukuksal niteliğinin saptanması ve ölçütlerinin belirlenmesi gerekir.

B. İÇ İŞLEMLERİN HUKUKSAL NİTELİĞİ VE ÖLÇÜTÜ

Üstün hukuk kuralları ile verilen görevleri ve yapılması istenen veya bu kurallar çerçevesinde işin doğası gereği yapılmasına idarece karar verilen kamu hizmetlerini yerine getirmek ve gerçekleştirmek için kamu yönetimi kurumları, her gün ve sürekli bir dizi hukuksal ve maddi faaliyetlerde bulunur.

Bu faaliyetlerden hukuksal olanlar ilk ve öncelikli olanlarıdır. Zira, her eylem, özellikle kamu hukukunda, uzak veya yakın hukuksal bir temele dayan-

mak zorundadır. Yönetim yetkilileri için bu temel anayasa, yasa, kararname gibi kendisi dışında ve üstünde yapılmış hukuk kurallarıdır. İkinci temel çeşitli düzeylerde ve güç derecelerinde (tüzük, yönetmelik, vs.) kendi yaptığı kurallardır. Ayrıca, yine her eylem bir "icrai karar"a, bir başka anlatımla, kuralın uygulanmasına veya kurala aykırı olmamak koşuluyla, belirli bir işin, eylemin yapılmasına ilişkin hukuksal sonuçları olan irade beyanı temeline dayanmalıdır. Maddi faaliyetler, bu işlemlerin hazırlığı sırasında araya girmekte ve karar alma sürecinde sonuca belirli bir katkıları olmakla birlikte, esas itibarıyla kararın uygulanması aşamasında önemli rol oynamakta ve etkinlik kazanmaktadırlar. Bu maddi işlem ve eylemler kararları hayata geçiren onları somutlandıran, sonuca ulaştıran eylemlerdir. Kısaca yönetme, bir eylemler (opérations matérielles) ve işlemler (actes) bütünüdür.

1. Hukuksal Niteliği

İç düzen işlemleri, yönetimin bu "eylem" ve "işlem" şeklindeki faaliyetlerinden hangisine girmektedir? Bunun yanıtı hiç kuşkusuz "işlem kategorisine girer" olacaktır. Ancak, bu konuda aykırı bir görüş "Duguit" tarafından savunulmuştur. Yüksek memurların genel ve bireysel nitelikleri, emirleri hukuksal karakteri olan işlemler değildir; kendiliğinden hiçbir hukuksal sonuç doğurmayan sıradan, maddi işler (operations matérielles)dir¹⁵.

Bu görüşün yanlışlığı Rivero tarafından şöyle açıklanmaktadır: "Hukuksallık, tek bir bölünmez değil, kendi içinde derecelere ayrılır... hukuksal durumlar kendilerini belirleyen işlemler hiyerarşisi kademelerinden aşağıya doğru inildikçe mutlaklığını yitirir... İç düzen işlemleri de hukuksal işlemler hiyerarşisi içinde yer alır. Yarattığı durumlar, "Fiili" değil sadece tâbi "hukuksal" durumlardır. Bu nedenle hukuk çerçevesi dışında değildirler. İç düzen işlemlerine karşı açılan davaları kabul etmesi ve esastan hukukiliklerini incelemesi bunun kanıtıdır"¹⁶. Gerçekten, karar alma süreci içinde maddi işlemler yok değildir. Fakat idarenin iç düzenine ve örgütsel anlamda işleyişine ilişkin birçok işlem ya yönetsel icrai işlemlerin sonucunu etkilemekte (kesif, tutanak, görüş vs.) veya bunların yapılmasına yardımcı olmakta (kayıt, bilgi toplama vs.) ya da onların uygulanmasını sağlamaktadır (ilan, tebliğ, gerekçe, tavzih). Bunlar maddi değil, icrai olmasa da, hukuksal niteliklidirler.

Kaldı ki onların "icrai" olmamaları "hukuki" olmamaları demek de değildir. Zira "icrailik" işlemin yarattığı "hukuksal sonuçlar" ve işlemle ilgili veya işlemin konusu olan yönetilenlere "uygulanabilirliği"ne ilişkin bir durum veya niteliktir. Hukukilik ise, maddi olmaması anlamındadır. Bir işlem "icrai" olmadan da hukuki olabilir. Nasıl, yargılama usulünde ara kararlarının hukuksal olmadığı ileri sü-

15 Duguit, *Traité*, s. 579; *Manuel de Droit public Français*, Paris, 1907, s. 221'den naklen Chevallier, *L'instruction de service et le recours pour excès de pouvoir*, Nancy, 1924, s. 13.

16 Rivero J.; *Les mesures d'ordre interieur administratives*, thèse, Paris, 1934, s. 75.

rülemese, yönetsel karar alma sürecinde de keşif, tesbit, önerilerin, danışma kararlarının v.s. hukuksal olmadığı savunulamaz. Bunun gibi, yönetim yetkililerinin karar alınması öncesinde ve kararların uygulanması aşamasında bireysel nitelikli buyruklar ile iç düzenin kurulmasına, örgütün işlemesine ve çalışmasına ilişkin genelge ve yönergeleri, iç yönetmeliklerin de hukuksal olmadığı savunulamaz. Bu konu Fransız hukukunda da tartışmalıdır. Chevallier reddetmekte¹⁷, Prof. Benoit "İç hukuki işlem"¹⁸ olarak nitelemektedir.

2. Ölçütleri

Yönetimin "iç" veya "iç düzeni" işlemlerinin, özellikle yönetsel icrai işlemlerden ayrılan tarafı veya tarafları nelerdir? Bu sorunun yanıtı, bizi bu işlemlerin karakteristik özelliklerini ve ölçütlerini aramaya götürmektedir.

Yönetimin yaptığı tek taraflı hukuksal işlemler hukuksal sonuçları veya etkileri yönünden ikiye ayrılır: Yönetilenlerin hukuksal durumunu etkileyenler ve etkilemeyenler. Birincilere yönetsel ve icrai veya "etkili" işlemler, ikincilere icrai olmayan veya "etkisiz işlemler" denmektedir. İşlemin etkili olması "ilgilinin hukuksal durumunda değişiklik yapması"¹⁹ demektir. Etkili olmayan yönetsel işlemler, dava konusu olmazlar. Ancak, "etkili olması" ve "dava edilebilirlik" kavramları arasında her zaman zorunlu bir nedensellik ilişkisi yoktur. Zira, bir işlem niteliği gereği etkili olduğu halde, yasal olarak dava konusu olamayabilir. Örneğin, 1982 T.C. Anayasasına göre Cumhurbaşkanının tek başına yaptığı hukuksal işlemler (m. 105/II) ve uyarma ve kınama cezalarına karşı iptal davası açılmaz (m. 129/III).

Buna karşılık, işlemin etkililiği konusunda ilgilinin hizmetten yararlanan veya katılan (akit kişi veya personel olarak), üçüncü kişi veya personel olmasının önemi yoktur. Yapılan tek taraflı idari işlem (ayrılabilir veya hizmete ilişkin) kişilerin çıkarlarını zedeliyorsa etkili (icrai) işlemdir. Kısaca, şu özellikler, iç düzen işlemlerinin ölçütleri olabilir²⁰:

1°- Yönetilenlere ilişkin olmama ve onların çıkarlarını hiçbir biçim veya el altında zedelememe, iç düzen işleminin birinci koşulu ve ilk ölçüsüdür.

2°- İkinci koşul veya ölçüt, bu işlemlerinin konusunu ve alanının, yönetimin iç işleyişi ve iç hizmetler ile ilgili ve sınırlı olması; kararların hazırlık veya uygulanması aşamalarında katkıda bulunan ara işlemler niteliğinde olması; ayrıca idarenin bu tür veya maddi işlemlerinin yapılmasına ilişkin kuralsal veya bireysel hiyerarşik buyruklar biçimlerinde kendisini göstermesidir.

3°- Üçüncüsü, iç düzen işlemlerinin yapılması ilke olarak belirli bir şekle bağlı değildir. Hukuksal sorumluluk ve genellik sözkonusu olduğu durumlarda yazılılık dışında, yapılmaları herhangi bir şekle bağlı değildir.

17 Chevallier, l'instruction de service, s. 21.

18 Benoit J.P.; Le Droit Administratif Français, Dalloz, 1968, s. 490.

19 Gözübüyük A.Ş.; Yönetsel Yargı, Ank., 1986, s. 121-123.

20 Rivero, Mésures... s. 69-75.

4°- Nihayet, yöneldiği kişiler yönetilenler değil kamu hizmetlerinin yapılmasında görev almış bulunan kamu görevlileridir. Bu görevlileri konu aldığı anda (sicil, yükselme, nakil, disiplin vs.) işlem iç işlem olmaktan çıkar, "icrai" nitelik kazanır.

Görülüyor ki yönetimin iç işlemleri konuları ve alanı, biçimleri ve amaç yönlerinden yönetsel etkili işlemlerden ayrılmaktadır. Bunlar arasında en önemli iki özelliği, kendiliklerinden hukuksal sonuçlar doğurmaması ve nitelikleri gereği yönetimde çalışanlar veya yönetilenlerin çıkarlarını zedelememesidir. Bu nedenle de yapılmasına ve icrasına katkıda buldukları hukuksal işlemlerden bağımsız olarak iptal davalarına konu olamamaktadırlar.

Buraya kadar yönetimin iç işlemleri kavramı değinilen yönlerden açıklanmaya çalışıldı. Bunun kadar önemlisi iç düzen işlemlerinin neler olduğunun ve Türk Yönetim Hukuku'ndaki yeri, önemi, etkileri ve hukuksal sonuçlarının incelenmesidir.

II. USUL İŞLEMLERİ

Kurumsal bir gerçeklik olan yönetimin, işlevlerini yerine getirirken yaptıkları faaliyetlerin "maddi" veya "hukuksal" olduğu bir gerçektir. Hukuksal ve asıl olanı "karar alma"dan başka bir şey değildir. Yönetimin iç işlemleri dediğimiz kategori de işte bu karar alma sürecinde, öncesinde veya sonrasında açıklanabilmektedir. Bu nedenle, yönetimin iç işlemlerinden olan "usul işlemleri"nin incelenmesini "hazırlık işlemleri" ve "uygulama işlemleri" adlarıyla iki başlık altında incelememiz daha uygun olacaktır.

A. HAZIRLIK İŞLEMLERİ

Yönetsel bir kurum içindeki yetkililer, kurumun amaçlarını gerçekleştirmek, kamusal bir gereksinimi karşılamak için alacakları yönetsel kararlar öncesinde zorunlu olarak birtakım hazırlıklar yaparlar. Kararın neden ve amaçlarının belirlenmesi, usul ve yöntemlerin seçilmesi veya neler olduğunun belirlenmesi, yapılabilirlik incelemeleri, görüşler, kanaatler, öneriler, tasarılar bunlardan bazılarıdır. Kararların alınması öncesinde başvurulmuş bu yöntemler ve yapılan usul işlemleri, konuya ilişkin yönetsel yargı kararlarının ve karşılaştırmalı hukukun verileri ışığında şunlardır:

1. Tasarılar: Yönetsel bir işlemin yapılacağına veya yapılmayacağına, bir sözleşmenin yenileneceğine veya yenilenmeyeceğine²¹ ilişkin beyanlar, niyet açıklamaları henüz düşünce veya tasarı aşamasında olan veya hiç uygulamaya konulmayacak irade beyanlarıdır. Resmi ve yazılı bir işleme konu olmadıkları sürece ve olmaları öncesinde herhangi bir davaya konu oluşturmazlar. Bunun gibi, bir

21 Auby J.M., Drago, R.; *Traité de Contentieux Administratif*, L.G.D.J., 1962, c. II, s. 463.

bakanın tasarıları hakkında milletvekillerine verdiği cevaplar, bir belediye başkanının basına veya seçmenlere yaptığı niyetlerine ve projelerine ilişkin açıklamalar hazırlık aşamasındaki bir veya bir dizi karara ilişkin olsa dahi dava konusu yapılamazlar. Dava açılır ve ilgili yargı yerinde ilk inceleme noktalarından incelenmesine, özellikle davalı idarenin cevabına kadar bu konuda yönetimin işlemi araya girerse davanın bu yönden kabul edilebileceği düşünülebilir²². Bu olasılık dışında, bu aşamada açılan iptal davaları "henüz ortada yürütülmesi gerekli bir idari işlem olmadığından" denilerek "konu" yönünden reddedilmektedir. Ancak, belirtmek gerekir ki, bu tür açıklamalar sonradan aynı konuya ilişkin olarak yapılan işlemin "neden" veya "amaç" yönünden sakatlanması sonucunu doğurabilir.

2. Öneriler: Yönetim, özellikle yapılması yönetilenlerin talebine bağlı olmayan ve karar alma insiyatiflerinin kendilerine ait olduğu durumlarda -ki kural olan budur- alacağı kararların konusunu ve zamanını kendisi belirler veya takdir eder. Bu konularda yönetilenlerce yapılan önerilerin geri çevrilmesi, örneğin bir ilgilinin taşınmazının kamulaştırılmasını yetkili bir kamu kurumuna önermesi ve bunun reddedilmesi dava konusu yapılabilecek işlemlerden değildir. Ancak, verilen örnekte kamulaştırma kalan kısmın kullanılmasını olanaksızlaştırmış veya değerini çok azaltmışsa bu kısmın kamulaştırılması talebine yasa olanak tanımaktadır. Bu kısım ile ilgili talebin geri çevrilmesi dava konusu olabilir²³.

Öneriler yönetim tarafından herhangi bir hukuksal işlem yapmada icap niteliğinde olan veya doğmuş bir uyumsuzluğun uzlaşma yoluyla çözümlenmesini amaçlayan, kısaca yönetimin özel kişilerle yaptığı özel hukuk sözleşmelerine ilişkin olarak açıkladığı irade beyanları ayrı bir dava konusu yapılamazlar²⁴. Ancak, yönetsel sözleşmelerde kamu yetkilerinin kullanılmasına ilişkin tek taraflı hukuksal sonuç doğuran irade beyanları "ayrılabilir işlem" olarak dava konusu yapılabilirler²⁵.

Önerilerin kurumlar arası olması veya aynı kurum içinde bir birimin görevi gereği, istenmesi üzerine veya kendiliğinden karar öncesinde alternatif çözüm olarak bir öneride bulunması da, genel olarak görüş niteliğinde sayıldığı için ayrıca dava konusu yapılamaz²⁶.

3. Uyarılar: Yönetim organları bir işlem yapmadan önce yasaların öngördüğü usul işlemlerini yapmak için veya kendiliklerinden yönetilenlere bazı uyarılarda bulunabilirler. Örneğin, fesih ihbarları, yargı veya dava yoluna gidilebileceği yönünde uyarılar: Yönetimin aldığı bir kararın yürütülmesinin kolaylaştırılması aksi halde yönetimin bizzat gereğini yapacağına ilişkin uyarılar da dava konusu yapılabilecek işlemlerden değildir. Zira bu hallerde de, yeni bir hukuki durum

22 Gözübüyük, Yönetsel Yargı, 1986, s. 336.

23 Danıştay, 6. Daire, E. 974/849, K. 975/238: Danıştay 6. Daire Kararları, Ank., 1979, s. 247.

24 Danıştay, 12. Daire, E. 965/2722, K. 965/111: Onikinci Daire Kararları, 1976, c. I, s. 34.

25 Danıştay, 12. Daire, E. 969/1459, K. 971/2715: Onikinci Daire Kararları, 1976, c. I, s. 501.

26 Danıştay, 8. Daire, E. 968/197, K. 968/4278: Sekizinci Daire Kararları, 1974, s. 35.

yaratılmamakta, sadece idarece yapılması düşünülen ve yönetilen için olumsuz sonuçların doğabileceği bilgisini içermektedir.

4. Saptamalar: Yönetim organları re'sen karar alma yetkilerinden dolayı yaptıkları maddi ve usul işlemlerini, kayıt, tutanak, belge, evrak vs. gibi belirli usul ve şekillerde yapmak durumundadırlar. Yönetilenlere güvence sağlayan bu yazılılık ve resmîlik aynı zamanda yönetimin keyfilikliğini önler ve nesnellikliğini sağlar. Bu belge ve kayıtlar yapılan işlemlerin doğruluğuna karine oluştururlar. Fakat aksi eşdeğer belgeler veya mahkemelerin yapacağı kanıt saptamalarıyla ispatlanabilir. Bunun dışında, yönetim bilirkişiye başvurarak, ekspertiz yaptırarak, miktar ve süreleri hesaplıyarak tesbitlerde de bulunabilir. Yönetimin içinde yapılan veya yönetim tarafından yaptırılan bütün bu tesbitler doğrudan dava konusu olamazlar. Fakat bunlara dayanılarak yapılan hukuksal işlemler dolayısıyla bu tesbitlerin gerçeğe aykırılıkları davacı ilgili tarafından ileri sürülüp, dava öncesi veya sonrasında mahkemeden kanıtların saptanması ile aksi kanıtlanabilir.

5. Kararlara Katılma: Yönetimsel kararlara katılma çeşitli düzeylerde meydana gelebilir.

Katılma yönetimde çalışanların maddi ve usule ilişkin işlemleriyle kararların alınmasına yardımcı olma ve görüş bildirme, rapor hazırlama biçiminde olabilir. Bunlar ya maddi işlemlerdir ya da danışma niteliğinde görüşlerdir. Her ikisi de dava konusu olamazlar²⁷.

Katılma, ikinci olarak, kurumsal bir organı oluşturan kişilerin toplantıda hazır bulunması, görüş ve kanaatleri bildirmesi, açıklamalar yapması, oy kullanması biçiminde olabilir. Bunlar da bağımsız bir davanın konusunu oluşturamazlar. Zira beliren iradede ayrı düşünülemezler. Bunun gibi, yönetim tarafından toplantının organizasyonuna ilişkin yazışmalar, çağrılar, toplantıdaki dilek ve temenniler de böyledir.

Aynı şekilde herhangi bir karar organının -tek veya kurumsal- bazı kişileri dinlemesi, bilgi alması, tanıklıklarına başvurması dava konusu yapılamaz. Savunma amacıyla yapılan çağrılar ve disiplin soruşturmasına ilişkin usul işlemleri de asil işlemde bağımsız olarak iptal davasına konu olamazlar.

6. Vize ve Onaylar: Özellikle bütçe kalemlerinden birinde harcamaları gerektiren konulara ilişkin olarak alınan kararlarda, kararın mali yönden uygulanabilirliği, alınması öncesinde önem kazanır. Bu nedenle, birçok durumda mali yasalar, kararlardan önce -işin niteliğine ve işin mali portesine göre- Maliye Bakanlığı veya kurum düzeyindeki ünitelerinin vizesini zorunlu görmektedir. Bu vize de ayrıca iptal davasına konu oluşturamazlar.

Öte yandan, özellikle üst kademe yöneticilerinin atanmasında ilgili Bakan, Başbakan ve Cumhurbaşkanının imzalarıyla gerçekleşen üçlü kararnameler ile yine ilgili bakanın önerisi üzerine Bakanlar Kurulu kararı ve Cumhurbaşkanının

27 Danıştay, 12. Daire, E. 967/1648, K. 971/2200: 12. Daire Kararları, c. I, s. 495.

onayı ile yapılan Bakanlar Kurulu kararnamelerinin, bu aşamalarından herhangi birinin işlemin bütününden bağımsız olarak dava edilmesi olanaksızdır. Bunun gibi, Belediye Yasasına göre, seksen binden fazla nüfusu olan yerlerdeki belediye sınırlarının belirlenmesi, belediye meclisinin kararı, ilgili il veya ilçe idare kurulunun olumlu görüşü ve İçişleri Bakanının oluru üzerine Bakanlar Kurulunun onayı ile gerçekleşir (Bel. Yas. m. 5/B). Bu işlem sürecindeki aşamalardan herhangi birindeki onay, görüş veya olurlardan biri nihai işlemde bağımsız olarak dava konusu yapılamaz. Bu ve buna benzer hallerde verilmiş Danıştay kararları yerleşmiş içtihatlarındandır²⁸.

7. Raporlar: Çağdaş yönetim anlayışı, özellikle uzun vadeli sonuçları olan ve mali bakımdan önemli miktarlara ulaşan kararların alınmasında ve demokratik ve sosyal bakımdan kararların uygulanabilirliğini sağlamak açısından kararların alınması öncesinde araştırma, inceleme ve anket gibi yöntemlere başvurulmasını gerekli ve zorunlu kılmaktadır. Kurumlar bunları, duruma göre, bizzat kendi birimleri aracılığı ile yapabileceği gibi özel veya resmi başka kurumlara da yaptırabilir. Bu araştırma, inceleme ve anketlerin sonucunda verilen teknik veya bilimsel raporlar da asıl ve nihai işlemde bağımsız olarak dava konusu yapılamazlar. Aynı şekilde, bu amaçlarla kurum bünyesinde oluşturulan ön inceleme ve etüd komite, komisyon veya kurullarının kurulmasına ve çalışmaları ile ilgili işlemler de ayrı birer dava konusu olmazlar.

8. Danışma Kararları: Danışma yoluna başvurma, başvuran yönetim açısından ya zorunludur ya da isteğine bağlıdır. Örneğin, tüzük çıkarılmasında, bir beldede belediye kurulmasında ve bir derneğe kamu yararı niteliğinin verilmesinde Danıştayın görüşünün alınması zorunludur. Aynı şekilde, örneğin beldenin belediye yapılmasında ilgili il idare kurulunun görüşü alınır. Bu görüşün karar almaya yetkili organ üzerinde bağlayıcı etki yapıp yapmamasından bağımsız olarak salt bu usul kuralına uyulmaması işlemi usul yönünden sakatlar. Ancak yine de görüş niteliğindeki karar, yazı, beyanlar nihai işlemde ayrı iptal davası konusu yapılamazlar²⁹.

9. Gösterici İşlemler: Bunlar karar alma ile dolaylı olarak ilgili işlemlerdir ve usul işlemleri gibi kendiliklerinden hukuksal sonuçlar doğurmaya elverişli değildirler. Örneğin, tereddütleri giderici cevap niteliğindeki yazılar³⁰, yönetilenler veya diğer idareler tarafından istenmesi üzerine yönetimin verdiği bilgiler³¹, başvuru üzerine konunun yönetimin görev ve yetki alanı dışında olduğunun belirtilerek başvurulacak yerler ve yollar hakkında açıklama yapılması³² iptal davası konusu olamayan hallerdendir.

28 Danıştay, 11. Daire, E. 966/185, K. 967/1113; Burgu ve diğerleri, Danıştay Kararları, Ank., 1970, Kitap: 2, s. 23. Aynı Dairenin E. 965/2746, K. 966/1160, s. 93.

29 Danıştay, 8. Daire, E. 970/555, K. 970/2212; Sekizinci Daire Kararları, 1974, s. 35.

30 Danıştay, 11. Daire, E. 966/185, K. 967/1113; Burgu, op.cit., s. 23.

31 Danıştay, 12. Daire, E. 972/2334, K. 973/1645; 12. Daire Kararları, C. I, s. 480.

32 Danıştay, 12. Daire, E. 907/237, K. 967/979; 12. Dai. Kar., s. 454.

B. UYGULAMAYA YÖNELİK İŞLEMLER

Karar alma süreci sadece kararın alınması ile sona ermemektedir. Kararın hukuksal olarak sonuçlarını meydana getirmesinden sonra da fiili olarak uygulanması (örneğin göreve atanmış bir memurun göreve başlamasına) kadar uzanır. Alınan kararların uygulanabilmesi, alınmasında olduğu gibi yine bir dizi usule ilişkin veya maddi işlemlerle olanaklıdır. Bu işlemler de, hukuk düzenine yeni bir unsur eklemeyen ve ilgililerin haklarını ve menfaatlerini zedeleme niteliğinde değildirler. Hukuksal sonuçlar doğuran işlemlerin uygulanmasına yönelik başlıca iç işlemler şunlardır:

1. İlan ve Tebliğ: İlan ve tebliğ, yönetsel işlemi yapan idareler tarafından Resmi Gazetede ilan veya ilgilinin adresine Tebligat Yasası hükümlerine göre yapılan bildirimdir. Genellikle kural; işlemler ilan, bireysel işlemler tebliğin konusunu oluşturur. Fakat, kamulaştırma gibi bazı bireysel işlemler hem ilan yoluyla hem de adrese tebliğ edilir (Kamulaştırma Yasası, m. 13). Yönetsel işlemlerin ilanı ve tebliği, kanımızca, doğmuş olan hukuksal sonuçların hukuksal etkilerini ilgili veya ilgililer için göstermesine olanak veren bir usul işlemidir³³. Bununla, usul hukukundaki süreler işlemeye başlar (İdari Yargılama Usulü Yasası, m. 7-13). Yasal süre sonunda hakkın usul yönünden kullanılması olanaksızlaşan süreyi kesen ve durduran nedenlerin ortadan kalkınca süre yeniden işler³⁴.

İlan ve tebliğ işlemlerinin bizzat kendisi icrai işlemlerden olmadığı için, ayrıca dava konusu yapılamaz³⁵. Tebligatın yapılmamış sayılacağı hallerde hem yasal süreler (itiraz, iptal, tazminat vs.) işlemez, hem de doğmuş hukuksal sonuçlar etkisini gösteremez, uygulanamaz³⁶. İcrai işlem yönetimi bağlar. Düzenleyici olanlar geri alınmadığı halde, bireysel nitelikli olanlar tebliğden önce geri alınabilir³⁷.

2. Gerekçe ve Açıklamalar: Metodik bir sıra izlemese de özellikle bireysel nitelikli yönetsel icrai işlem, doğurduğu hukuksal sonuçlara ilişkin bölümü (konusu) yanında, gerekçe, başvurulacak yönetsel yargı yolları ve idari itiraz yolları gibi konularda açıklamalar da içerebilir. Bunların bir kısmı yol gösterici ve süre belirtici, bir kısmı da kararın dayandığı maddi ve hukuksal nedenlere yani "gerekçe"ye ilişkindir. Kararın uygulanmasının, aksi halde idarece başvurulacak yöntemleri de belirtebilir. Bu durumlarda, işlemin konusu dışındaki hususların "konu"dan soyutlanarak ayrıca dava edilmesi olanağı yoktur. Bunlar da, dava konusu olamayacak hallerdendir.

33 Fransız Danıştay (C.E.) Kararları da bu yöndedir (C.E., 27 Mars 1914 Laroche, S. 1914, 3, 97: Delaubadere, *Traité de Droit Administratif*, LGDJ, 1976, s. 310).

34 Gözübüyük, A.Ş.; *Yönetsel Yargı*, 1986, 6. Bası, s. 336.

35 Auby-Drago, *op.cit.*, s. 460.

36 Danıştay, 6. Daire, E. 970/1607, K. 972/1579: 6. Daire Kararları, 1979, s. 209.

37 De Laubadere, *op. cit.*, s. 311.

3. "Resen icra" ve "idarece güç kullanılacağı"na ilişkin ifadelerin de ayrı bir işlem gibi dava konusu yapılması olanaksızdır. Zira, bunlar esasen icrai işlemin özünde var olan ve ondan ayrılmaz özelliklerdir. Bunun açıklanması yeni bir hukuki sonuç doğurmaz.

4. **Tavzih: Tavzih (açıklama)** genellikle yargısal kararlarda çelişkili, bulanık ve anlaşılmasız ifadeler ile maddi hatalar bulunması üzerine bunların düzeltilmesi için başvuru olan bir yol³⁸ ise de, bu yola yönetsel kararlar için de girilebilmesi gerekir. Ancak, böyle bir başvuruya yönetimin yanıt vermemesi veya verdiği yanıt karşı "iptal davası" açılmaz. Çünkü, yönetim için böyle bir zorunluluk olmadığı gibi açıklamada bulunması da, yanıtı yeni bir işlem niteliğinde değilse, yeni bir hukuksal sonuç yaratmamaktadır.

5. **Doğrulama ve Pekiştirme:** İlgililerin başvurusu üzerine işlemi yapan makamın, işlemin varlığını doğrulayarak içeriğini yinelemesi de yeni bir işlem niteliğinde olmadığından, öncekinden ayrı olarak dava konusu yapılamamaktadır³⁹. Bu nedenle, süreyi durduran bir neden oluşturulması gerekir; zira itirazın bu etkiyi yapmasının ön koşulu, işlemin değiştirilmesi veya kaldırılması istemidir.⁴⁰

SONUÇLAR

Esasen kendisi kısa olan "İptal Davası ve Yönetmelik İşlemleri"ne ilişkin bu incelememizde "sonuç" için birkaç paragraf ayırmanın gerekli ve uygun olup olmadığı sorulabilir. Bununla birlikte, söz konusu bu inceleme nedeniyle yapma olanağı bulduğumuz bazı saptamaları belirtmekte yarar vardır.

İlk gözlemimiz, konunun Türk Yönetim Hukuku incelemeleri arasında pek ele alınmadığı ve, bununla bağlantılı olarak, deyimlerin dahi yeterince belirlendiğinin ve yerleştiklerinin söylenemeyeceğidir.

Buna karşılık, Danıştay'ın bu konuda verdiği kararlarla doktrin incelemelerinden çok daha önde olduğu ve geliştirdiği içtihatlarla "dava konusu olamayacak" haller kategorisi yaratarak konuya büyük ölçüde açıklık ve netlik getirdiğinin gözlemlenebilen diğer bir gerçek olduğudur.

Bir başka saptama, Türk Yönetim Yüksek Mahkemesinin, Fransız Devlet Şurasının tutumunun aksine, "iç işlem" kavramının çerçevesini dar tutarak, özellikle personelin ve yönetilenlerin çıkarlarının zedelendiği durumlarda, yönetimin tek yanlı işlemlerini olabildiğince denetleme eğilimi içinde olduğudur. Danıştay bu eğilimi taşımasında, yönetsel yetkilerle donatılmış bir yönetim aygıtı karşısında korunmasız durumdaki yönetilenlerin hak ve özgürlüklerini güvence altına almak ve özellikle bunların kötüye kullanımını önlemek gerektiğinin, ayrıca

38 - Kuru B.; Hukuk Mahkemeleri Usulü, Ankara 1974, s. 843.

39 Auby-Drago, op.cit., c. II, s. 487 ve d.

40 Gözübüyük, op.cit., s. 143.

asil görevinin bu olduğunun bilincinde olmasının büyük payı vardır. Bu nedenledir ki, rneğin Fransa'da memur sicillerine karşı doğrudan iptal davası aılmazken ve Fransız Devlet şurası hala müteredit kararlar verirken; Danıştay içtihatlarına göre bu işlemlere karşı iptal davası açabilme olanağı her zaman tanınmıştır.

Bununla birlikte, Yüksek İdare Mahkemesinin içtihatları yönetime aşırı güvensizlik duyma ve faaliyetlerini i işlemlere kadar denetlemek suretiyle aşırı kısıka alma yönünde olmamıştır. Gerçekten, bu incelememizde görüldüğü gibi, önemli bir sayıdaki işlem kategorisi "yönetilenlerin çıkarlarını zedeleyici hukuksal sonuçlar" doğurmadığı ölçüsünden hareketle yargı denetimi dışında bırakılmış, başka bir deyimle "dava konusu olamayacakları" içtihadında bulunulmuştur. Ancak bu durum onların hiçbir şekilde yargısal denetime tabi olamayacakları anlamına gelmemektedir. Dava konusu olamayan hallerden sayılan bu işlemlerde, yapılmasına veya uygulanmasına katıldıkları kesin ve yürütülmesi gerekli işlemler hakkında açılacak davalarda, "usul" ve "şekil" yönlerinden incelemeye alınmak suretiyle denetlenebilmektedir.

Özetle, yönetimin i işlemlerinden bir kısmını oluşturan bu usul işlemleri vesilesiyle, "icrai işlemlerin ne olmadığım" kısmen göstermek suretiyle "kesin ve yürütülmesi gerekli" bir başka deyimle "icrai" işlemden ne anlaşılması gerektiğini biraz aydınlattığımızı sanıyoruz

DIŞ POLİTİKA ANALİZİNDE İTERDİSİPLİNER YÖNTEM ARAYIŞI

Mehmet GENÇ¹

ÖZET

Dış politika veya uluslararası politika çağımızda, çağımız öncesine oranla çok daha yoğun olarak akademik, basın-yayın veya pragmatik bazda ilgi odağı konumundadır. Bunun nedenini kısaca Napolyon'un, dışpolitika geleceğimizin belirlenmesidir, özdeyişi ile vurgulamak olasıdır.

Dış politika analizinde kullanılan çok sayıda kuram vardır. Bunlardan biri de dış politika analizini, ekonomi politikası ve toplumsal yapı analizi bazında incelemeyi method olarak benimsemekte ve gerek dış politikayı gerekse dış politika araçlarını toplumsal yapı çerçevesinde algılamayı öngörmektedir. Makalemiz, bu yöntem ile çalışan bir düşünür örneğinde kuramsal modeli kaba hatlarıyla tanıtmaya ve tartışmaya sunmayı amaçlamaktadır.

ZUSAMMENFASSUNG

Aussenpolitik steht in unserem Jahrhundert mehr denn je im Vordergrund der Interessen-sei es wissenschaftlich, journalistisch oder pragmatisch, dessen Gründe mit Worten Napoleons, Aussenpolitik ist unserer Schicksal, zu erklären möglich ist.

Es gibt eine Fülle von Theorien zum Analyse der Aussenpolitik. Das Konzept einer dieser Theorien ist politökonomische gesellschaftsanalyse. Mit dieser

1 Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi.

*Aufsatz wurde der Versuch unternommen, die Methoden dieses Ansatzes auszuma-
chen und um dieses Thema zur Diskussion zu leiten.*

I. GİRİŞ

Çok farklı ve çok boyutlu değişkenler içeren ulusal dış politika ve uluslar-
arası politika analizinde bilindiği gibi çok sayıda kuramsal çözümleme yöntemleri
vardır. Ancak diğer sosyal bilim dallarında olabildiği gibi, dış politika veya ulus-
lararası politika analizlerinde de kuramsal bir yöntem, belirli olgular karşısında
kullanılabilme özelliğinden, açıklama gücünden (tamamen değilse de) yoksun
olabilmekte, zorlama özelliği gösterebilmektedir.

Bu nedenle dış politika ve uluslararası politika analizlerinde interdisipli-
ner yöntem arayışı, çözümleme aracı olarak veya değişkenler arası olası ilişkile-
rin saptanma ve gerçekleştirilmesinde zorunlu olabilmektedir.

Ekkehart Krippendorff'un ulusal dış politikaları ekonomi politikası ve
sosyal politik yöntemle toplumsal yapı analizi bazında irdeleme modeli, dış poli-
tika analizlerinin görüngesini genişletmesinden dolayı tartışmaya değer gözü-
kmektedir.

Krippendorff, dış politika analizinde uygulamayı yeğlediği yöntemle klâ-
sikleşmiş olarak kabul edebileceğimiz dış politika araçlarını soziopolitik ve eko-
nomi politikası bazında yorumlayarak (Ist Aussenpolitik Aussenpolitik isimli ma-
kalesi), bu yöntemi ABD-Dış politikasını analiz etmekte kullanmıştır. Bu şekilde
Krippendorff teorik yaklaşımını da sınamıştır. Daha sonraki eserlerinde uluslar-
arası ilişkilerde ki istikrar-istikrarsızlık olgusunu oluşturan faktörleri belirlemeye
yönelmiş ve kaynakçada kronolojik sıralama ile belirtilen eserlerinde yukarıda
belirtilen yöntem ile çalışmıştır.

Bu çalışma Krippendorff'un kaynakçada belirtilen ilk iki eserinin irdelen-
mesi ile sınırlandırılmış; ancak konuya yönelik diğer eserlerindeki analizler dik-
kate alınmıştır.

II. KRİPPENDORFF'UN ANALİTİK YAKLAŞIMI

Dış politika dış politika mıdır?² çalışması ile, Krippendorff ulusal dış po-
litikaları şematik bir temel yaklaşımla incelemeyi mümkün kılabilen modelini
oluşturmuştur³. Düşünür, öncelikle dış politika ve uluslararası ilişkiler arasinda-
ki farklılığı vurgulamaktadır. Farklılık konu itibariyle olmayıp methodik yak-
laşımından kaynaklanmaktadır. Dış politikadan kastedilen belirli bir ülkenin diğer

2 Krippendorff, E. Ist Aussenpolitik Aussenpolitik? in. Hrsg. E. Krippendorff, Internationale
Beziehungen, s. 189-213, Köln 1973.

3 Ibid., s. 189.

bir ÷lkeye karşı isteklerinin uygulanma biçimidir... Uluslararası ilişkilerden kas-
tettiği ise birçok devletin isteklerinin (ya da t÷m devletlerin) uygulanma biçimi-
nin g÷ dengesi, iki kutupluluk vs. gibi çeşitli kategoriler altında gruplanarak in-
celenmesidir⁴.

1. Devlet, Ulusal Toplum ve Status Quo:

Krippendorff, devleti, dış politikanın uygulayıcısı olarak g÷r÷rken, ulusal
dış politikayı sadece karar vericilerin katı istekleri doğrultusunda oluşan bir s÷-
re olmasının ötesinde, toplumun isteklerini dikkate alan devlet uygulaması
şeklinde algılamaktadır. Bundan dolayı dış politik yaklaşım sosyo-politik yak-
laşım la tamamlanmalıdır. Bu amaçla devlet, toplumun kolektif değerlerini ince-
lemeye çalışmalı, bir ulusal karakter arayışına girilmeli ve diğer toplumlar hak-
kında bilgi edinilmelidir. Diğer taraftan devletlerarası ilişkilerde, devletlerin ken-
di değerlerini aşan s÷reler karşısında (örneğin, uluslararası sistemin demok-
ratikleştirilmesi vs.) ne gibi beklentiler içersinde oldukları araştırılmalıdır. İkin-
cil olarak; hangi toplumsal grupların, kolektif beklentilerin oluşturulması
aşamasında, ne derece siyasal s÷rece katıldıkları ve toplumsal bazda hangi fak-
törlerin farklı beklentileri içeren s÷relerde devreye girdiği araştırılmalıdır. Bu-
nun için toplumsal yapının öncelikle incelenmesi zorunludur. Krippendorff, bu
yöntemin açıklama g÷cünü yansıtabilme için dış politikadan i politikayı da
kapsayan belirli örneler vermektedir: Ulusal sınırların korunması, dış ÷lkeler-
deki vatandaşlarının çıkarlarının korunması, ekonomik ilişkilerde uygun zemin
yaratma, Status Quo'nun korunması vb.

Temelde politik toplumun, dolayısıyla devletin, yöneticileri dış politikada
olduğu gibi iç politik eylemlerde de yönlendirici, düzenleyici ve bir anlamda be-
lirleyicidirler. Bu nedenle yönetici kesimin incelenmesi, isteklerinin belirlenmesi,
ideolojilerinin tespiti zorunludur. Zira Krippendorff'a göre, dış ve iç siyasal he-
deflerin belirlenmesinde, yöneticiler kadar toplumdaki elit kesimde etkenlik gös-
termektedir⁵. Bu nedenle yöneticinin, dış politikada kendi inisiyatif sahası tespit
edilmelidir.

2. Dış Politikada Ulusal ıkar Sorunu ve Ortaya ıkan Sosyolojik Problemler

Krippendorff, dış politik kararlardan etkilenecek kesimi ulusal bazda üye
olarak devleti de içine alacak şekilde aynı kategoriler altında inceliyor (Kolektif
beklentiler, g÷ ve istekler, yönetici elitler). Böylece devletlerin karşılıklı çıkar
doğrultulu beklentilerinin tespitinin geniş bir gör÷ngede mümkün olacağı var-
sayılmaktadır. Krippendorff'un bu doğrultuda ikinci temel tezi;

4 Ibid., s. 190.

5 Ibid., s. 192.

Her devlet, Status Quo'sunu devamlı kılmak için kendisine uluslararası platformda uygun ortam arayışı içersindedir⁶. Diğer bir deyişle uluslararası sisteme katılan her ulusal devletin kendi Status Quo'sunu koruma isteği, diğer devletlerin Status Quo'larını koruma isteği ile eşdeğerdedir. Krippendorff'a göre her ulusal devletin dış politikasının başarı şansı;

- Dış politikaya adres olan ülkenin karar verme sürecine etki eden grupların tesbit edilmesi ve
- Adres ülkenin dış politik yönelişlerinin ulusal çıkara uyumlu kılınması

niteliğinden önemli boyutlarda bağlıdır.

3. Ulusal Toplumlar ve Dış Politika Araçları:

Krippendorff'a göre, dış politikaya yönelik toplumsal güç ve gelişmişliğin kriteri, bir toplumun dış politik sürecini yürütmekle görevlendirdiği gruba, ulusal çıkarın lâiki ile temsil edilmesinde sunduğu araç ve donanımın niteliğidir⁷. Krippendorff aynı zamanda ulusal devletlerin, çoğulcu demokrasilerin ortaya çıkmasıyla ve ekonomik/teknolojik gelişmelerle birlikte dış politik araçların niteliksel olarak değiştiğine de dikkati çekmektedir. Başka bir ifadeyle statik özelliklere sahip araçların yanısıra, son derece dinamik olabilen araçlarda böylece devreye girebilmektedir. Mutlâkiyetçi yönetimlerde, diplomasi ve askeri güç tek araç görünümündeyken, çoğulcu demokrasilerde dış politikaya katılım ve dış politikanın denetlenmesi yaygınlaşmıştır. Toplumun her kesimi dış politikaya katılabildiği gibi dış politik ilişkilerden etkilenmektedir. Dış politika analizi örneğin; ulusal dış politik araçların niteliğini, kullanabilirliğini, personel gücünü, sistem içersindeki rolünü de dikkate alarak mukayeseli olarak karşılaştırılmalıdır. Düşünür, sistematikleştirmeyi yeğlemediği bir sıralama ile şu dış politik araçları incelemektedir.

3.1. Diplomasi:

Diplomasi geleneksel olarak bir devletin başka bir devlet nezdinde ulusal çıkarlarını temsil amacıyla kullandığı bir araçtır. Diplomasi şekil itibariyle statik bir yapıya sahiptir, ancak son derece dinamik işlevsellikte gösterebilmektedir. Krippendorff diplomasi analizinde 3 önemli noktayı işaret etmektedir⁸.

a) *Diplomatik Personel:*

Diplomatik personelin vasıfsal niteliği ve becerisi diplomasi aracının önemli oranda dinamiğini oluşturmaktadır. Diplomatların sosyolojik yapıları bundan dolayı önemlidir. Diplomat seçiminde değerler nelerdir? Meslekten ye-

6 Ibid., s. 195.

7 Ibid., s. 196.

8 Ibid., s. 197.

tişme diplomatlar mı yoksa belirli sosyal grup mensupları mı tercih edilmektedir? soruları önemlidir.

b) Diplomasinin Siyasal Süreçteki Konumu:

Emir-komuta zinciri, bilgi akımı, büyükelçilerin tasarruf serbestlikleri, karar verme sürecine katılımları vs. irdelenmelidir.

c) Diplomatik Hizmetin Güç ve Prestij Mücadelesindeki Yeri:

Görev kapsamı ve etkinliği belirleyici role sahiptir.

3.2. Propaganda:

Krippendorff, propagandayı demokratik bir araç olarak görmektedir. Zira çoğulcul demokratik toplumlarda kamuoyu her ne kadar oluşum ve özgürce ifade bulması açısından değişkenlik içersede, siyasal süreçler bu bağlamda dış politikanın oluşmasında çok önemli bir işlevselliğe sahiptir⁹.

Düşünür, propaganda ile informe edilme arasında bir ayırım yapma gereğini duymamaktadır. Çünkü, ona göre dış politikaya hedef herhangi bir toplum veya toplumsal gruba bilgi aktarılması çıkar doğrultuludur, yani taraflıdır. Buna karşılık Krippendorff propaganda yöntemini dolayısıyla teknik ve araçlarını iki ana grupta toplamaktadır:

3.2.1. Doğrudan Propaganda:

Ülkenin kontrol ettiği araçlar ile yapılan propaganda (örneğin, dış ülkelerden takip edilebilecek radyo-televizyon yayımları, diğer kitle iletişim araçları, kültür merkezleri vb.).

3.2.2. Dolaylı Propaganda

Ulusal olmayan kitle iletişim araçları ile iyi ilişkiler kurulması ve onların çıkar doğrultulu kullanılması. Örneğin, propaganda niteliği olan haberlerin kamufla edilerek kamuoylarına veya önceden belirlenecek hedef gruplara iletilmesi. Dolaylı propagandanın temelini güç ve orta veya uzun vadeli planlama oluşturur. Kitle iletişim araçlarının doğrudan veya dolaylı olarak ekonomik açıdan desteklenmesi, reklâmlar aracılığıyla onlara ekonomik çıkar sağlama, uzman-personel yetiştirme olanakları sunma vs. etkili olur. Örneğin, ABD, Lâtin Amerika'da bu tip propaganda aracını çok iyi kullanmaktadır. Zira, Lâtin Amerika'daki US-Amerikan şirketlerinin reklâm giderleri bu kanallar aracılığı ile yapıldığından bu olanak oluşturulmuştur. Ayrıca, Krippendorff propagandanın içeriğini incelerken şu iki konuya dikkat etmektedir.

a) Propagandacı kendi ülkesini olumlu sunabilmek için propaganda yapılan ülkenin yapısına (siyasal yapı, sosyal yapı, siyasal kültür, dış politik değerler) uygun bir yöntem izlemelidir. Aksi halde bu araç amaçlananın aksine bir etki yapar. Bu bağlamda ABD'nin Afrika politikasında izlenen antikolonist imâj yarat-

9 Ibid., s. 199.

ma arayışına karşı, Güney Amerika uygulanan "gelişme yolunda birlik" sloganı başarılı olarak kullanılan örnekler olarak gösterilmektedir.

b) Propagandanın etkenleştirilmesi amacıyla belirli grup ve kesimler açısından adres ülkelerdeki farklılıkların dikkate alınması. Krippendorff, burada dış politikaya yönelik propagandanın yanında iç politikadaki dış politik hedeflere yönelik değişiklikleri de araştırmanın zorunluluğunu vurgulamaktadır.

3.3. Dış Politik Araç Olarak Ekonomik Güç:

Bu başlık altında düşünür, dış politik hedeflere yönelik politik yönetimin almış olduğu iktisadi ve ticari kararların incelenmesini öneriyor¹⁰. Zira çağımızda ekonomik öge, dış politikada temel araç olma niteliği arz etmektedir ve dinamik olması nedeniyle etkileme gücü çok fazladır. Demokratik siyasal süreçlerin günümüzde dış politikaya katılımı yaygınlaştırması dikkate alınacak olursa, dolaylı yaptırım gücüne de sahip olan bu aracın önemi daha belirginleşmektedir. Bu nedenle adres olan ülkenin ekonomik ve toplumsal yapısının analizi de önemli olmaktadır. Krippendorff, dış politikaya yönelik ilişkilerde:

- Endüstri için gerekli pazarın denetlenmesinin,
- Ulusal gereksinim duyulan hammadde ve ürünlerin dış pazarlardan sağlanmasının,
- Ulusal ekonominin dış rekabetten korunmasının önemine dikkat çekmektedir.

Bu amaçlar için geleneksel araçlar gümrük fonları ve vergilerdir. Bu konuda açıklanması gereken; hangi vergi ve gümrük önlemleri; cezalandırma veya mükafatlandırma, bağımlı kılma veya tarafsızlığa yöneltme vb. amaçlı, hangi devletlere karşı daha etkili biçimde kullanılabilir sorusudur.

Ekonominin dış politika aracı olarak diğer bir yansıma şekli, dış ülkelerde mülk edinmeye kadar varan sermaye katılımı ve kredilerdir. Serbest ekonomilere yönelmiş devletler için Krippendorff bir ayırımı gitmekte ve devletin ekonomik dış çıktılarda iki yönlü işlevselliğine dikkat çekmektedir.

3.3.1. Prensip olarak devletin, özel sektörün dış ekonomik eylemlerinde aracı rolü oynaması,

3.3.2. Devletin ekonomik güç olarak devreye girmesi, örneğin ekonomik yardımlar, devletten devlete krediler, vb.

İktisadi yardımı, Krippendorff gelişmiş ülkelerin en önemli dış politika aracı olarak görmektedir. Klâsik anlamda iktisadi yardım devletlerarası ikili ve çok taraflı ilişki kurmada bir araç olarak devreye girmektedir. Bu bağlamda, düşünür, iktisadi ve politik bağımlılık arasında ilişki kurmaktadır. Diğer taraftan Krippendorff'a göre devletlerin ekonomik gücünü başarılı bir dış politika aracı olarak devreye sokması, ancak adres ülkenin ekonomik ilişkilerinde yoğun bir şekilde

10 Ibid., s. 201.

tek taraflı yönelmesinin sağlanması ve bu şekilde alternatifsiz bırakılması ile gerçekleşebilir.

3.4. Askeri Güç:

Krippendorff, askeri gücü, devletlerin varlıklarını koruyabilmek için kaçınılmaz görür (ultima ratio). Askeri gücün önemi, jeopolitik konumdan, ülkenin dış politikasını ve uluslararası politikayı algılamasından ve ülkenin dış politik yönelişlerinden bağımlıdır. Askeri güç şu kriterler aracılığıyla analiz edilebilir.

- a) Organ olarak,
- b) Güç aracı olarak,
- c) Sosyal faktör olarak.

Bununla beraber ülkenin stratejik konumunun (ön şartlarının) dikkate alınması gerekmektedir. Bu gücün niteliği ve inandırıcılığı, operation koşullarından, potansiyel olarak saldırı veya savunmaya yönelik vb. karakterlerden bağımlıdır.

Askeri gücün iç politikaya yönelik niteliği temel olarak dış tehdidin kapsam ve büyüklüğünün algılanması ile meşrulaştırılabilmektedir. Askeri gücün dış politika aracı olarak başarılı bir şekilde kullanılması, aracın niteliğine ve bu aracın kullanılmasına neden olan olgunun rasyonel değerlendirilmesine bağlıdır.

Bir devletin askeri güç stratejisinin belirlenmesi için;

- Status Quo'nun korunmasının kapsamı ve biçiminde silahlı kuvvetlerin yeri,
- Jeopolitik konum ve ekonomik olanaklar (örneğin; teknik donanımın niteliği ve yeterliliği) incelenmelidir.

3.5. Dış Politika Aracı Olarak Yeraltı Faaliyetleri:

Yeraltı faaliyetlerinden Krippendorff, dış politika karar vericilerinin onayı ve kontrolleri ile dış ülkelerde yapılan illegal eylemleri kastetmektedir. Ancak bu eylemler iç politikalarda kamuoyuna yansıtılmadığı gibi, bu aracın devreye sokulmasında işlevsellik gösteren karar vericiler, kamuoyu nezdinde bu tip araçlarla ilgili sorumluluk almak istemezler ve alamazlar¹¹. Geleneksel olarak kullanılan bu araçlardan en önemlileri;

- a) Casusluk faaliyetleri,
- b) Diğer istihbarat faaliyetleri,
- c) İç işlere karışma niteliğindeki çeşitli yeraltı faaliyetleri vb. dir.

İstihbarat faaliyetleri ile casusluk faaliyetleri arasında en önemli farklılık bir taraftan istihbarat faaliyetlerine karşı casusluk faaliyetleri olarak değerlendirilirken, diğer taraftan, bu aracın faaliyetleri hem ulusal sınırlar içerisinde hem dışında yürütme organının bilgi ve kontrolünde gerçekleşmektedir. Casusluk

faaliyetleri ise genellikle özerk bir yapıda yürütmeden daha bağımsız bir araç niteliği taşımaktadır ve ulusal sınırlar dışında kullanılmaktadır.

İç işlere karışma niteliğindeki yeraltı faaliyetlerinde ise; daha çok çeşitli yöntemlerle bir ülkenin içindeki hoşnutsuz grupları ülke yönetimine karşı harekete geçirmek, gerilla ve terör grupları oluşturmak, bunların askeri ve ideolojik eğitimini ve donanımını sağlayarak bu grupların adres ülkelerde devreye sokulması öngörülmektedir. Bu gruplar genelde adres ülkenin uyrukluğunu taşımaktadırlar. Karşı önlem olarakta ekonomik gelişme düzeyi elverdiği oranca veya bu tip faaliyetlere hedef olma durumunda anti-terör timleri de oluşturulmaktadır.

3.6. Resmi Olmayan Dış Politika Araçları:

Çağdaş dış politikayı çağımız öncesi dış politik ilişkilerden ayıran en somut özelliklerden biri, çağımız dış politik ilişkilerinin total bir nitelik arzemesidir. Yani bir taraftan ulusal bazda dış politikaya ilginin ve katılımın artması, öbür taraftan ekonomik ve teknik gelişmelerle uluslararası politikanın yaygınlaşması ve yakınlaşması bu olguyu oluşturmuştur. Bu gerekçelerle düşünür gayri resmi ilişkilerde etkenlik gösteren ulusal öğeleri incelemeyi önermektedir. Örneğin;

- a) Turizm,
- b) Öğrenci değişimi,
- c) Humanist amaçlı örgütler,
- d) Siyasi partiler, sendikalar, dernekler,
- e) Özel ve resmi kitle iletişim araçları,
- f) Kültürel faaliyetler, moda, sinemacılık,
- g) Sportif faaliyetler,
- h) Bilimsel faaliyetler ve vs.

Bu tip araçların niteliksel ve niceliksel yoğunluğu ulusal karar vericilere önemli hareket serbestliği sağlayabilmektedir.

Düşünüre göre, dış politik uygulamalarda temel sorunun kontrol ve koordinasyon olduğu söylenebilir. Böyle bir inceleme yapılırken dikkat edilmesi gereken iki önemli varsayım;

- Dış politikanın niteliği, toplumun dış politikada kullandığı araçların niteliğinden, niteliğinden ve eğitilmiş personelden ve,
- Ulusal devletin bu araçları etkili bir şekilde kullanabilmesi ise, araçların işlevselliğini koordine etmesinden bağımlıdır.

Dolayısıyla siyasal karar vericilerin dış politik süreci merkezi olarak yönlendirmeleri burada önem kazanmaktadır. Böyle bir sürecin niteliği siyasal sistemin analizi ile tesbit edilebilir.

4. Dünya Sistemi Görünüşünde İttifaklar ve

Dış Politik Stratejik Sorunlar:

Krippendorff, Status Quo'nun öncelikle korunmasından hareketle, devletlerin kendi sistemlerine maksimal uyumlu bir düzen arayışı içinde olduklarını be-

lırtmektedir. Eğer bu olgudan hareket edilecek olursa, methodik olarak yapılan dış politikada ve uluslararası ilişkiler arasındaki ayırım geri plána dışmektedir.

Uluslararası barışın korunmasına yönelik sistem arayışlarının tümünde, istikrar ve sistemin korunması çabası belirleyicidir. Devletlerin oluşturdukları ve devamlı kılınmasına katkıda buldukları uluslararası sistemin bir gereği olarak sisteme katılan ögeler pasifleşebilmektedir. Bu nedenle Krippendorff devletlerin dış politikalarının incelenmesinde;

- Uluslararası veya uluslarüstü örgütler yesi ülkelerin örgütle olan ilişkilerini,
- İttifak sistemlerinde veya ittifak sistemleri ile olan ilişkilerini, ve
- İttifak sistemine ye bir ülkenin, sistemden ulusal politikasına gelen girdilerin incelenmesini önemli bulmaktadır. İttifak sistemleri de özelikle bütünleşme oranı kriteri esas alınarak incelenmelidir.

En son aşama olarak, Krippendorff, uzun dönemde toplumsal dış politik yönelişlerin ve stratejilerin belirlenmesi için tek tek dış politik verilerin geçmiş eylemlerde dikkate alınarak dış politikadaki istikrarı ve inandırıcılığı belirlemeyi ve böylece herhangi bir devletin geleceğe yönelik dış politik sürecinde olası yönelişleri ve başarı şansını araştırmayı öngörmektedir.

III. MODELİN AMPİRİK OLARAK UYGULANMASI

Bu methodik çerçevenin yardımı ile Krippendorff 1970'de yayınlanan Amerikan Stratejisi adlı kitabıyla ABD dış politikasını incelemektedir. Methodik sınıflandırma genelde 1963'de çizmiş olduğu analitik şemayı yansıtılmaktadır. ABD-Dış politika analizinde uygulanan bu yöntem ile bu dış politikaya adres olanlar sınıflandırma dışında tutulmuştur.

Kitabının 1. kısmında ABD dış politikasının tarihsel temelleri ele alınmıştır. ABD dış politikasında süreklilik içeren somut bir özellik, uygulama ile ifadelendirme biçimi arasındaki çelişkide somutlaşmaktadır. Krippendorff'a göre bu zellik ABD devriminden kaynaklanmaktadır. Zira Amerikan Devrimi, kksalmeden ticaret burjuvazisi tarafından kesintiye uğratılmıştır. Bu grubun temel amacı İngiltere'nin bağımlılığından kurtulmak ve dinamik gelişme gösteren kapitalizm öncesi sosyo-ekonomik yapılanmaya ve bu kesimlerin yönetime katılmalarına son vermek olmuřtur¹².

O zamandan beri Amerikan Toplumunu zgrlğ ve bağımsızlığı bir siyasal değer olarak sembolleştirmektedir. Ancak bunun ABD halkına özgü başka bir ifade tarzı Krippendorff'a göre merkezi yönetime olan güvensizliktir.

Krippendorff'a göre ABD dış politikasının dinamiğinin ögelerini ekonomik çıkarlar oluşturmaktadır. Uzun zaman ABD'nin Avrupa'ya yönelik çıkarları-

12 Krippendorff, E., Die Amerikanische Strategie, s. 14, Frankfurt 1970.

mı ticaret politikası belirlemiştir. Bu süre içerisinde ABD dış politikasının Avrupa'yla mukayesede veya Avrupa'ya yönelik başarısı, ticaret ilişkilerindeki yoğunlukta simgelenmektedir.

Dış ticaretin ve dış ekonomik ilişkilerin gereğinde askeri güç koruyuculuğunda geliştirilmesi, ABD dış politikasının önemli bir özelliğini simgelemektedir ve çıkarlar gerektirdiğinde, siyasal ideallere, varsayılan devrimci geleceğe veya liberal değerlere bu tip yönelişlerle çelişki oluşturabilmektedir¹³.

Düşünür, ABD dış politikasını çeşitli evrelere (emperyalizm, yalnızlık ve dünya hegemonyası) ayırmakta ve bu yönelişlerin nedenini yukarıda belirtilen temel özelliğin taktiği olarak görmektedir. Krippendorff'a göre, Amerikan dış politikasının diğer bir temel özelliği de, askeri gücün ulusal etik değerler dikkate alınmaksızın ekonomik ve siyasal çıkarları korumak veya geliştirmek amacıyla sık sık devreye sokulmasıdır. Örneğin, 1970 yılına kadar 170 yıllık ABD tarihinde 160 askeri müdahale gerçekleştirilmiştir.

Düşünür, 2. kısımda ABD'nin dış politik karar verme sürecini analiz etmektedir. ABD-dış politik karar verme sürecine Dışişleri Bakanlığının dışında Başkan, Savunma Bakanlığı, İstihbarat Örgütü ve Kongre de önemli ölçüde katılmaktadır. Karar verme sürecinde olağan görünüm kararın teknik düzeyde oluşumuna katılan öğelerin, karmaşık katılımları ve bunların genelde "ad hoc" nitelikte çok sayıda komisyon şeklinde yapılmış olmasıdır. Komisyonlar arası sistemli veya hiyerarşik bir koordinasyon olmadığı gibi, çeşitli reform çabaları bunların koordine edilemeyeceğini de göstermiştir. Krippendorff bu durumu "gücün dağılımı/yayılmı" olarak tanımlıyor. Düşünüre göre, gücün dağılımı özgün olarak, gerçek güç sahiplerinin niteliğinin tespit edilebilirliğini zorlaştırmakla kalmamakta onu tam anonim bir hale de dönüştürmektedir.

Toplumsal güç ve ekonomik çıkarlar, siyasal sistemin çoğulcul yapısının ve siyasal ideolojinin korumacılığında da simgelenen özgürlük ve sosyal adalete rağmen, o şekilde konsantre oluyor ki, siyasal süreçte gücün kullanılması veya gücün kullanımına ekonomik çıkarların yansıtılması kontrol edilemeyecek bir şekilde yapılıyor. Bu oluşumda önemli bir etken siyasal değerlerle siyasal süreç arasında de facto bir farklılaşmanın olmasıdır. Bu olgu gücün dağılımı, dolayısıyla siyasal pozisyonların rasyonel denilebilecek açıklıkta olmaması nedeniyledir.

Krippendorff'a göre, Amerika'da yönetimin, yönetime katılmayanlara yönelik güvensizliği siyasal sürece yansımaktadır. Buna karşılık siyasal katılımı sadece pasif bir nitelik arzeden kitleler de siyasete ve siyasetçiye karşı güvensizlik duymaktadır. Aynı şekilde parlamenter süreçte de, niteliği farklı da olsa güvensizlik mevcuttur. Bu güvensizlik politik yönetim tarafından toplumsal ayrıcalıklarla

13 Ibid., s. 20.

rın ve organize çıkarların disipline ve kontrol edilmesi şeklinde somutlaşmaktadır¹⁴.

Aynı eserin üçüncü bölümünde düşünür, Amerika Birleşik Devletlerinin dış politika araçlarını incelemektedir.

Dış politika araçları arasında geleneksel işlevselliğini günümüzde de gösteren diplomasi, düşünüre göre, Amerikan dış politikasında oldukça geç oluşur ve sistematik olarak devreye sokulmuş bir araçtır. Örneğin, bu ülke 1893'e kadar diplomatik ilişkilerini konsolosluk düzeyinde tutarken veya ekonomik ilişkilerine yönelik Ticaret Ateşeleri atarken ilk defa 1893 yılında diplomatik ilişkilerinde Diplomatik Temsilci görevlendirmiştir.

Hernekadar Amerikan diplomasının sosyolojik yapısında toplumun bütün kesimlerinin temsil edildiği savı benimsense de, toplumun bazı kesimlerinin veya bazı bölgelerin nisbeten daha az oranda diplomasının oluşumuna katılmalarına Krippendorff dikkati çekmektedir¹⁵.

Diplomatik görev için ideal tip olarak aktif kişilik, pazarlık ve ikna yeteneği, aday tespitinde önemli kriterlerdir. Aynı zamanda kültür, eğitim ve Amerikan toplumunun değerlerini yansıtabilme, siyasal kurumlarda kazanılmış bilgi, tecrübe ve beceri de diplomat seçiminde dikkate alınan kriterlerdir. Krippendorff'a göre bu özellikleri devamlı kılmak için de diplomatlara katı rotasyon prensibinin uygulanması ve sık merkeze alma mekanizmasının işletilmesi Amerikan dış politikasında dikkat çekmektedir.

Bu tip kriterlerle seçilen meslekten diplomatlar, Amerikan Diplomasisinin üçte ikisini oluşturmaktadırlar. Geriye kalan kesimi ise meslekten olmayan kişiler (onore edilmek vs. nedeniyle) oluşturmaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri, dış politikasında güçlü bir diplomasiye sahiptir. Ama bu diplomatik aracın genel etkenliği çeşitli nedenlerle sınırlanmaktadır. Örneğin;

- Üst düzey diplomatik yöneticiler nezdinde katı bir nitelikte uygulanan rotasyon mekanizması nedeniyle bazı Büyükelçiliklerin diğerlerine oranla önem ve güç kazanması,
- Sık sık özel elçilerin kullanılması,
- Herhangi bir ülkedeki diplomatik misyon çalışmaları ile aynı ülkede Dışişleri Bakanlığı dışında devreye sokulan resmi faaliyetlerin yeterince koordine edilmemesi vs.

Krippendorff'a göre bunlar da tipik bir "güç dağılımı" örneğini oluşturmaktadır. Amerikan dış politikasının ikinci önemli aracı olarak Krippendorff, Amerikan askeri gücünü ve bunun evrensel boyutlarda üstlenmesini incelemektedir.

14 Ibid., s. 83.

15 Ibid., s. 260.

Amerika Birleşik Devletleri'nin 70 ülkede 1.5 milyon askeri personeli ve çok sayıda üssü bulunmaktadır. Askeri üslerin büyük çoğunluğu İkinci Dünya Savaşında veya soğuk savaş döneminde oluşturulmuş ve bunların hukuki statüsü, kullanım hakları vs. sonra yapılan andlaşmalarla belirlenmiştir.

Bilhassa geri kalmış veya gelişmekte olan ülkelerdeki Amerikan üslerinin, dolayısıyla askerlerinin varlığı, içinde bulunduğu ülkenin iç politikasında doğrudan bir siyasi faktör olarak devreye girebilmektedir¹⁶.

Amerika Birleşik Devletleri 1945-1960 arası çeşitli ülkelere 27 milyar dolar askeri ve 57 milyar dolar ekonomik yardım yapmıştır¹⁷. Yapılan ekonomik yardımın önemli bir kısmı askeri projelerin finansmanında kullanılmıştır.

Krippendorff'a göre, Amerikan askeri politikası bir taraftan Sovyetleri çevrelemeyi veya Sovyetlerle ilişkilerinde güç dengesini sağlamayı amaçlarken öbür taraftan asker bulundurduğu veya askeri yardım yaptığı ülkeleri de siyasi-ekonomik ve askeri açılarından kendisinden bağımlı kılmaktadır¹⁸.

Amerikan askeri politikasıyla ilgili Krippendorff'un başka bir tezi ise; bu politikaya-muhatap olan bilhassa geri kalmış veya gelişmekte olan ülkelerin militarize olması ve böylece uluslararası politikaya da militarist yönelişlerin yansımalarıdır¹⁹.

Amerikan dış politikasında askeri sektörün gücünü vurgulamak amacıyla düşünür, ABD Dışişleri Bakanlığıyla Savunma Bakanlığı arasında dış politik yönelişle ilgili farklı değerlendirme olduğunda, uygulamada Savunma Bakanlığının yönlendirici olduğuna dikkati çekmekte ve bunu örneğin, 1962 Dominik Cumhuriyeti olayları ile örneklemektedir²⁰.

Amerikan dış politikasının üçüncü aracı olarak istihbarat örgütü (CIA) incelenmektedir. 1947 yılında salt dış politik karar verme sürecinde ihtiyaç duyulan informasyonu giderme amacıyla istihbarat örgütü olarak kurulan CIA, bugün önemli bir güç ögesi niteliği arz etmektedir.

Soğuk savaş yıllarında istihbaratın ötesinde faaliyetler de gösteren bu örgüt, faaliyet gösterdiği ülkelerde bilhassa soğuk savaş yıllarında otoriter-konservatif kesimlerce desteklenmiştir. CIA'nın otonom yapısı ve örgütün istihbarat ve operatif görevler içeren farklı bölümlerden oluşmuş olması, onun denetimini zorlaştırmaktadır. Hükümetin bile denetleyemediği CIA'yı kongrenin veya kamuoyunun denetlemesi hiç mümkün gözükmemektedir. Örneğin, bu kurumda ne kadar kişinin çalıştığı bilinmemektedir.

CIA'nın eleman seçiminde uygulanan kriterlerden bazıları;

16 Ibid., s. 281.

17 Ibid., s. 283.

18 Ibid., s. 285.

19 Ibid., s. 296.

20 Ibid., s. 302.

- Antikomünist (aynı zamanda dinci, katolik) bir zihniyet,
- Amerikan optimizmi,
- Casusluğa olan inanç vs. dir.

Operatif eylemlere katılacaklar için ise;

- Kültürel fonksiyonlardan yoksunluk (antientellektüel yapı)
- Eyleme yatkınlık
- Emre itaat, vb. dir²¹

Krippendorff'un yöneldiği 4. konu Amerikan dış politikasında propagandadır.

Krippendorff, propagandayı demokratik bir araç olarak tanımlamaktadır²². Amerika dış politikasında propaganda aracı 2. dünya savaşı sonrasında geliştirilmiş ve etken bir şekilde devreye sokulmuştur. Bu araç Amerikan dış politikasındaki yönelişleri meşrulaştırmak ve evrensel boyutta "egemen güç" olma amacını gerçekleştirmede önemli bir işlevsellik göstermiştir²³.

Bu amaç doğrultusunda eğitim ve kültür politikasını belirleyen ve geliştiren bir dizi kurum vardır. Bunlardan en önemlisi USIA'dır ve görevi bilgi-yayın alanıdır.

USIA'nın görevi Amerikan dış politikasına temel oluşturacak bilinçlenmeyi ve bu doğrultuda dış politik karar ve eylemlere destek sağlamayı gerçekleştirmektir²⁴. Bu amaca hizmet eden yardımcı araçlar radyo, televizyon (dış yayınlar için USIA tarafından hazırlanan ve ülke içersinde yapılan direkt yayınlar), filmler, basın ve ülke değerlerini yansıtan yabancı yazarlar tarafından yazılan makaleler, Amerikan Kültür Evleri vb. dir. Ayrıca eğitim dairesince hazırlanan tanıtma programları çerçevesinde Amerika'yı tanıtma amaçlı gezi-programları sunulmaktadır²⁵. Bu programlara genellikle adres ülkelerdeki "aktif halk" mensupları seçilmektedir. Ancak bu programlar iyi koordine edilmemiştir²⁶.

Krippendorff, ABD dış politikasına yönelik beşinci araç olarak yarı formal veya enformel kurumları ve bunların etkinliklerini incelemektedir.

1963 senesinde 582 kurum, 4279 dış ilişki programları sunmuştur²⁷. Bunlar eğitim, değişim, sağlık, maddi yardım ve sosyal yardım programlarını kapsamaktadır. Bu programlar ABD dış politikasının amaçlarına hizmet etmekte ve çeşitli alternatifleri kapsamaktadır. Tüm bu organizasyonların CIA'dan destek

21 Ibid., s. 302.

22 Ibid., s. 312. Bkz. (1) s. 199.

23 Ibid., s. 341.

24 Ibid., s. 316.

25 Ibid., s. 324.

26 Ibid., s. 334.

27 Ibid., s. 350.

aldıkları söylenmektedir. Bunların dışında, dışpolitikaya yönelik etkinliği daha az olan ve herhangi bir Bakanlıkta direkt ilgisi bulunmayan en büyük kurum kiliselerdir.

Krippendorff'un altıncı inceleme alanı Amerikan dış politikasında temel amaç ve aynı zamanda araç olarak kabul ettiği ekonomik ilişkilerdir²⁸. ABD, 1966 yılında ürettiklerinin % 4'ünü ihraç etmiştir, bu ise tüm dünya ticareti içerisinde % 15'lik bir yer işgal eder²⁹ ama bu alanda etkenlik gösteren üretim dalları sınırlıdır.

1975'lerde yapılan tahmine göre, ABD'de işlenecek hammaddelerden sadece % 20'si ithal edilmektedir³⁰. Bundan en çok bağımlı endüstri % 80 ile silah endüstrisidir³¹.

Krippendorff'a göre, ABD'nin stratejik ve ekonomik çıkarlarının korunması, petrol yataklarının kontrolünü zorunlu kılmaktadır. Sayısal olarak bu amacın gerçekleştirilmesi vurgulanacak olursa, örneğin; 1960'ların başında ferdi dış yatırımların % 35'ini petrol endüstrisi teşkil etmiştir. Amerikan Petrol kuruluşları yine bu yıllarda dünya üzerindeki petrol yataklarının yaklaşık % 35'ini kontrol etmişlerdir³².

Amerikan dış yatırımının % 60'ı Batı Avrupa'ya % 40'ı da gelişmekte olan ülkelere yönelmiştir. Sadece Lâtin Amerika'da 1968'de elde edilen (geri dönen) kâr yatırımının 5 mislidir. Buna göre dış ticaret, dış politikayı destekleyen dolayısı ile çıkar-farklılaşması yaratmayan bir özellik taşır. Kendi çıkarları doğrultusunda hareket eden, dışa yönelen sermaye ile yürütmenin dış politikası arasında sadece kısa ya da orta süreli bir farklılaşma olabilir. Uzun süreli amaç ise, her ikisi için de aynıdır³³.

Krippendorff'a göre, ABD'nin İkinci Dünya savaşı kadar olan dış politikası ile savaş sonrası dış politikası arasındaki temel farklılık tarihçilerin geleksel yaklaşımla yaptıkları gibi, yalnızcılık politikasının İkinci Dünya savaşı sonrası terkedilmesi değil, bilakis İkinci Dünya savaşı sonrası ABD'nin evrensel boyutta askeri ve ekonomik güç olarak ortaya çıkması ve bunun gereksinimi olarak sistemini koruma ve uluslararası boyutlarda, çıkarlarını devamlı kılacak bir dış politika yönelişi içerisinde olmasıdır.

İkinci Dünya savaşı sonrası kazanılan ekonomik ve askeri üstünlük, Amerikan Toplumuna ve politik yönetimine sadece yayılcı çıkar olasılıklarının alınmasını kolaylaştırmamış, bunun yanında bu güç ile diğer ülkelerde olan

28 Ibid., s. 370.

29 Ibid., s. 371.

30 Ibid., s. 372.

31 Ibid., s. 372.

32 Ibid., s. 374.

33 Ibid., s. 377.

veya olabilecek değişim süreçlerini de etkileyebilmiş ve yönlendirebilmiştir³⁴. Bunun en önemli göstergesi, ilişkide bulunulan geri kalmış veya gelişmekte olan ülkelerin çoğunlukla militarize olmasıdır. Amerikan dışpolitikası, dış ülkelerin ekonomi politikalarına kendi çıkarları doğrultusunda müdahale ederek kendi sistemini devamlı kılmaya yönelik uğraş içersindedir³⁵.

Amerikan dışpolitikasının, içpolitikasına olan etkileri ise iç politikada, Batı Avrupa ile mukayese edildiğinde bir kapanma gözlenmektedir. Örneğin, Batı Avrupa ülkelerinin dışpolitik çıktılarının içte kapanma şeklindeki etkisi, toplumun % 30-% 40'ı tarafından tasvip görürken, bu oran ABD'de % 90'a ulaşmaktadır³⁶.

Krippendorff'un bundan çıkarttığı sonuç, ABD dışpolitik stratejisinin varsayımsal bile düşünülemyecek köklü toplumsal değişikliklerle de değişmeyeceğidir. ABD dış politikasının toplumsal bazda algılanmasının ötesinde, düşünür, dış politik stratejide taktiksel alternatiflerin muhalefet tarafından bile getirilmediğine dikkat çekmektedir. ABD'nin uluslararası sistemin algılanmasında ve sistemin her halukârda korunmasına yönelik değerlerinde bir değişiklik olacağını varsaymak veya beklemek Krippendorff'a göre olası değildir. Düşünür, bu yargısına örnek olarak 1968 yılında Senator Richard B. Russel'un Füze-karşıtı-Füzelerin gerekliliğini vurgulayan konuşmasını göstermektedir. "Eğer bir daha Adem ve Havva ile başlayacak olsak, o zaman her ikisinin de Amerikalı olarak Amerika'da olmasını isterim. Her ikisinde Rus olmasına ve Avrupa'da bulunmasına taraftar olmazdım"³⁷.

IV. SONUÇ

Bilindiği gibi, Uluslararası İlişkiler'de de diğer sosyal bilim dallarında olduğu gibi kuramların kullanımı aşırı dikkati gerektirmektedir. Zira herhangi bir kuram ile, her olay, olayın şart ve koşulları ve davranışlar arasındaki ilişkiyi, farklılıklar içeren bağımlı ve bağımsız değişkenlerin olabilmesinden ve bunların zor kontrol edilebilmesinden dolayı her zaman aynı berraklık ve açıklama gücü ile kullanmak olası değildir. Belki daha da önemlisi; koşullar, yönelişler ve olaylar arasındaki ilişkinin niteliğini belirlemeye yönelik getirilen kuramsal açıklama veya modeller, çok zaman var olan ampirik olguyu yansıtmaktadır. Ancak kuramlar varsayımlar içermekte ve kavramları tanımlayıp bunlar arasındaki ilişkilere açıklık getirmektedirler. Bu anlamda Krippendorff'un incelediğimiz "İst Aussenpolitik Aussenpolitik" (Dış politika Dış politika mıdır?) isimli eseri, yeni bir model niteliği arzetmese de, varsayımları ve kavramlarına getirdiği soziopolitik içeriğin ve dış politika analizinde devleti tek ağırlık noktası olarak almayan

34 Ibid., s. 442.

35 Ibid., s. 462.

36 Ibid., s. 449.

37 Ibid., s. 484.

kavramlaştırma arayışının, dış politika analizine yeni bir boyut getirdiği söylenebilir. Ancak bu eserde getirdiği tezlerin bütünüün açıklama gücünün fazla olduğunu söylemek olası değildir.

Düşününürün bu model ile incelediği ABD-dış politikasını kapsayan "Die Amerikanische Strategie" (Amerikan Stratejisi) isimli eserinde modelin zaman zaman zorlandığı söylenebilir. Ama bu zorlanma, modelin yapılan amprik araştırmaya uygun olmamasından çok, araştırılan evrenin çok uzun bir tarihsel süreci kapsamından kaynaklandığını çağrıştırmaktadır. Bunun ötesinde bu çalışmaya getirilecek eleştiri, şu noktalarda yoğunlaştırılabilir:

- Statistiki verilerle, tezlerini açıklamaya çalışırken geniş sayılabilecek bir görüngede mukayeseler yapmak ve olası nedenlere yönelmek yerine yıllık sayılar vermektedir. Örneğin, adı geçen kitabının 377. sayfasında Lâtin Amerika'dan transferi gerçekleştirilen kârlarla ilgili verilerde olduğu gibi. Bu şekilde tespit edildiği varsayılan tezlerin açıklama gücü sınırlı olmaktadır.
- Açıklamalar ve bunları güçlendiren sayısal veriler arasındaki ilişkiler zaman zaman açıklıktan uzak gözüküyor. Hangi sayısal verinin hangi açıklamaya yönelik olduğu belirgin olmayabiliyor. Örneğin, ABD'nin Afrika'nın çeşitli ülkelerine yapmış olduğu yatırımları kapsayan 380. sayfadaki verilerde olduğu gibi.
- Bazen incelenen örnek olaylar/gelişmeler sürecin doğal sonucu mu, yoksa yan etkenlerden mi kaynaklandığı açık olmadığı gibi, bu tip gelişmelerden tendensiel mi, yoksa genelleştirmeyi içeren açıklamalar mı yapıldığı belirgin değil.

Krippendorff'un kullandığı bu yöntemin, ulusal dış politika araçlarının niteliğini tanımada ve bunların dış politik süreçlerdeki işlevselliğinin en az tendenz olarak tespit edilmesinde başarılı olacağını söylemek olasıdır.

KAYNAKLAR

Ekkehart Krippendorff;

- Ist Aussenpolitik Aussenpolitik? in, Hrsg. E. Krippendorff, Internationale Beziehungen, s. 189-211, Köln 1973.
- Die Amerikanische Strategie; Frankfurt a.M., 1970.
- Das Internationale System Zwischen Stabilisierung und Klassenkampf, in: Probleme der Internationalen Beziehungen, Hrsg. E. Krippendorff, Frankfurt a.M., 1972.
- Internationale Beziehungen-Versuch einer politökonomischen Rahmenanalyse, in PVS 3/1972.
- Internationales System als Geschichte, Einführung in die Internationale Beziehungen I, Frankfurt a.M., 1975.

KİMLER, NASIL VE NİÇİN SÜRÜCÜ BELGESİ ALIYOR?

Sacit ERTAŞ¹

ÖZET

Bu çalışmada sürücü belgesi almak üzere test sınavına giren yaklaşık 5000 adayın temel özellikleri ve bunlar arasındaki bağıntılar araştırılmaktadır. Sonuç olarak sınava girmeyi ve sınavda başarılı olmayı etkilemesi muhtemel faktörler ile sınava giren adayların özellikleri ve başarı durumu arasında güçlü bir bağıntı olmadığı ortaya çıkmaktadır.

SUMMARY

Who, How and Why Obtain Driving Licence

In this paper the basic characteristics of approximately 5000 people who took a test to obtain a driving licence have been investigated. As a result, it has been found that the relationship between the basic characteristics of applicants and the factors that would affect the participation to the test is weak. Moreover the results have shown that there is no association in between the characteristics of applicants and the results of the test.

1. Giriş

Bu makale 1986 yılında Bursa'da sürücü belgesi almak için yazılı sınava giren yaklaşık 5000 adayın belli başlı özelliklerini, bu adayların sınavlarla ilgili görüşlerini ve bu özellikler ve görüşler arasındaki ilişkileri araştırmayı amaçla-

1 Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi. Ayrıyeten bu makalenin yazılmasında çok büyük yardımları olan Bursa Trafik Tescil ve Denetleme Müdürlüğüne teşekkür ederim.

maktadır². Nitel özellik ve görüşler arasındaki bağıntıları incelemeye parametrik olmayan istatistikler kullanılmıştır. Böyle bir çalışma ve bu çalışmadan elde edilen sonuçlar üç temel nedenle önemlidir.

Birincisi, bulgular gerçekleri görmemizi sağlayacak ve yeni yaygınlaşmaya başlayan şoför okullarında eğitim programlarının kimlere yönelik olması ve programlarda nelere ağırlık verilmesi gerektiği konularında yol gösterici olacaktır. İkincisi, elde edilen sonuçlar Türkiye'de bir türlü azalmayan trafik kazalarının ardında yatan bazı faktörlerin ortaya çıkarılmasına yardımcı olabilecektir. Üçüncüsü, çalışma nitel faktörler arasındaki bağıntıları araştırmada istatistiksel tekniklerin nasıl kullanılacağı ve yorumlanacağı konularına açıklık getirmektedir.

2. Adayların Temel Özellikleri

1986 yılında Bursa'da sürücü belgesi test sınavına giren adayların yüzde 92'si erkek ve yüzde 8'i kadındır. Diğer ülkelerle ve özellikle AT ülkeleri ile karşılaştırıldığında ülkemiz kadınlarının sürücü belgesi alma oranının çok düşük olduğu görülmektedir. Adayların cinsiyet ve almak istedikleri sürücü belgesi türüne göre yaş dağılımları Tablo 1'de gösterilmiştir³.

Tablo: 1
Adayların Çeşitli Özelliklerine Göre Yaş Dağılımı (% Olarak)

Yaş Grupları	Genel	Erkek	Kadın	İstenen ehliyet cinsi		
				Otomobil	Kamyon	Otobüs
19-25	58.4	58.6	61.7	59.8	73.4	44.0
26-30	21.6	21.9	16.3	20.3	16.6	42.6
31-35	12.0	11.6	13.9	11.7	7.6	12.0
36-40	4.6	4.4	6.2	5.1	1.5	1.4
41-45	1.9	1.9	1.4	1.9	0.0	0.0
46-50	1.0	1.0	0.0	1.0	0.0	0.0
51-55	1.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0
n	4779	4271	373	3500	410	216

Sürücü belgesi almak isteyenlerin yaklaşık yüzde 59'u 19-25 yaş grubundadır; bu yaş grubunda ehliyet almak isteyen kadınlar erkeklerden daha fazladır. Bu tablonun ortaya çıkardığı muhtemelen en dikkate değer sonuçlardan biri de

2 Ankete katılan toplam aday sayısı 4982'dir. Anket çalışması ile ilgili genel bilgiler ekte verilmiştir.

3 Ankete katılan toplam aday sayısı 4982 olmasına rağmen, adayların bazı soruları cevapsız bırakması veya yanlış kodlaması sonucu her soru için gözlem sayısı farklı olmaktadır. Bu nedenle sunulan tüm tablolarda geçerli gözlem sayısı, n, açıkça belirtilmiştir.

kamyon kullanmak için sürücü belgesi almak isteyenlerin çok büyük bir kısmının yaş ortalamasının çok düşük olmasıdır; otobüs için sürücü belgesi almak isteyen adayların yüzde 44'ü 19-25 yaş grubuna düşerken, kamyon için sürücü belgesi almak isteyen adayların yüzde 73'ü bu yaş grubuna girmektedir.

Adayların Tablo 2'de gösterilen eğitim durumları yüzde dağılımı incelendiğinde sürücü belgesi almak için başvuruda bulunan kadınların eğitim düzeyinin erkeklerden daha yüksek olduğu gözlenmektedir. Tablo 2'den ortaya çıkan diğer dikkate değer bir bulgu kamyon ehliyeti almak isteyenlerin eğitim düzeylerinin çok düşük olmasıdır. Bu adayların yaklaşık yüzde 72'si ilkokul mezunudur

Tablo: 2
Adayların Çeşitli Özelliklerine Göre Eğitim Düzeyi Dağılımı (% Olarak)

Mezuniyet	Genel	Erkek	Kadın	İstenen ehliyet cinsi		
				Otomobil	Kamyon	Otobüs
İlkokul	58.8	61.0	35.6	54.7	71.5	64.6
Ortaokul	17.9	17.8	15.9	18.2	17.1	24.1
Lise	15.0	13.9	27.4	17.2	10.1	10.0
Yüksel Okul	8.3	7.4	21.1	10.6	1.4	0.0
<i>n</i>	4723	4399	379	3500	410	216

Tablo 3'te adayların meslek dağılımı gösterilmiştir. Tablodan erkek adayların yüzde 50'den fazlasının işçi ve kadın adayların büyük bir kısmının memur olduğu görülmektedir⁴.

Tablo: 3
Adayların Mesleklerine Göre Dağılımı (% Olarak)

Meslekler	Genel	Erkek	Kadın
Memur	12.8	10.5	26.9
İşçi	47.2	50.6	15.2
Serbest	31.4	32.7	20.0
Ev kadını	2.5	0.7	23.5
Öğrenci	6.1	5.5	14.4
<i>n</i>	4779	4271	373

4 Tablo 3'ten erkek adayların yüzde 0.7'sinin ev kadını olarak çalıştığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu bulgu bu tür anketlerde kaçınılmaz olarak ortaya çıkan hatalara işaret etmektedir. Örneklem çok büyük olduğundan bu tür hataların makalede varılan sonuçları etkilemeyeceği düşünülmektedir.

3. Sınava Hazırlama Süresi ve Test Kitabı İle İlgili Görüşler

Adayların test sınavına hazırlanma sürelerine ilişkin bilgiler Tablo 4'de özetlenmiştir. Tablodan açıkça görüldüğü sürücü belgesi isteyenlerin yaklaşık yüzde 45'inin test sınavı gibi sürücü belgesi için ayırdıkları hazırlanma süresi 5 saati geçmemektedir. Tablodan ayrıca adayların yaklaşık yüzde 43'ünün ikinci aşamadaki tur sınavı için de 5 saatten az zaman ayırdığı görülmektedir. Sınavlara hazırlanmak için genelde pek fazla zaman ayırmamalarına karşın "sürücü belgesi alsanız trafiğe çıkabilir misiniz?" sorusuna şoför adaylarının yaklaşık yüzde 70'i evet cevabını vermiştir.

Tablo: 4
Sınava Hazırlanma Süresi (Saat Cinsinden % Dağılımı)

	0-5	6-10	11-20	21-30	31-40	41 ve daha çok	n
Kitap çalışma süresi	44.0	24.2	13.7	6.1	1.9	10.0	3860
Tur sınavı çalışma süresi	42.6	28.4	13.1	4.5	1.9	9.5	3286

Adayların test kitabı ile ilgili görüşleri Tablo 5'te özetlenmiştir. Sınava giren adayların yüzde 95'ten fazlası test kitabını anlaşılır, akılda kalıcı ve yeterli bulmaktadır.

Tablo: 5
Test Kitabı İle İlgili Görüşler (% Olarak Dağılımı)

	Anlaşılabilir mi?	Akılda kalıcı mı?	Yeterli mi?
EVET	97.6	97.3	95.7
HAYIR	2.4	2.7	4.3
n	4800	4825	4826

Burada cevaplandırılmaya çalışılan bir başka soru test sınavına hazırlanma süresi ve test kitabının özellikleri hakkında adayların ileri sürdüğü görüşlerle, adayların yaşı, eğitim düzeyi ve meslekleri arasında bir ilişki bulunup bulunma-

Tablo: 6

Teste Hazırlanma Süresi ve Test Kitabının Özellikleri İle Adayların Yaşı, Eğitim Düzeyi ve Meslekleri Arasındaki İlişkiler

	Yaş (8)	Eğitim (4)	Meslek (5)
Test kitabı çalışma süresi (8)	$\chi^2 = 77.3^*$ $n = 3742$ Cramer V = 0.06	$\chi^2 = 144.6^*$ $n = 3829$ Cramer V = 0.11	$\chi^2 = 95.7^*$ $n = 3806$ Cramer V = 0.08
Test kitabının anlaşılabilirliği (2)	$\chi^2 = 19.6^*$ $n = 4625$ Cramer V = 0.07	$\chi^2 = 6.6^{***}$ $n = 4755$ Cramer V = 0.04	$\chi^2 = 11.4^{**}$ $n = 4706$ Cramer V = 0.05
Test kitabının akılda kalıcılığı (2)	$\chi^2 = 8.0^{***}$ $n = 4643$	$\chi^2 = 3.9$ $n = 4777$ Cramer V = 0.03	$\chi^2 = 1.7^{***}$ $n = 4735$
Test kitabının yeterliliği (2)	$\chi^2 = 6.8$ $n = 4641$	$\chi^2 = 37.8^*$ $n = 4777$ Cramer V = 0.09	$\chi^2 = 22.6^*$ $n = 4737$ Cramer V = 0.07

Not: Parantez içindeki sayılar değişkenlerin kategori sayısını belirtmektedir.

- * Yüzde 1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir bağıntıya işaret etmektedir.
- ** Yüzde 5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir bağıntıya işaret etmektedir.
- *** Bağıntının istatistiksel olarak anlamsız olduğunu belirtmektedir.

4. Açtırılan Sınav Dosyaları ve Sürücü Belgesi Alma Nedenleri

Adayların işlem gören dosyaları ile ilgili olarak sorulan sorulara verdikleri cevapların yüzde dağılımları Tablo 7'de gösterilmiştir. Sürücü belgesi almak üzere başvuruların yüzde 37'si kendi aracını kullanmayı, yüzde 32'si iş bulmayı ve yüzde 31'inde ilerde gerekli olur düşüncesini belge alma gerekçesi olarak belirtmiştir. Alınmak istenen sürücü belgesi türü dağılımı Tablo 8'de verilmiştir.

Bu kesimde ele alınan faktörlerle adayların yaşı, eğitim düzeyi ve meslekleri arasındaki bağıntılar ile ilgili istatistiksel sınamaların sonuçları Tablo 9'da gösterilmiştir⁹.

9 Daha önce olduğu gibi, yerden tasarruf sağlamak amacı ile çapraz tablolar sunulmamış, sadece tabloların sonuçları verilmiştir.

Tablo: 7
İşlem Gören Dosyalara İlişkin Sorular Sorulara Verilen
Cevaplar (% Dağılım)

	Daha önce dosya açtırdınız mı ?	Sürücü belgesi almaya hak kazandınız mı?	Önceki dosyalar başarısızlıktan mı yandı?
EVET	42.5	37.4	40.7
HAYIR	57.5	62.6	59.3
<i>n</i>	4827	3877	3342

Tablo: 8
Alınmak İstenen Sürücü Belgesi Türü Dağılımı (% Olarak)

Bisiklet	Motosiklet	Otomobil	Kamyon	Otobüs	<i>n</i>
3.5	1.7	79.9	9.6	4.9	4510

Tablo: 9
Açtırılan Dosyalar ve Test Kitabı Özellikleri İle Adayların Yaşı,
Eğitim Düzeyi ve Meslekleri Arasındaki Bağlılıklar

	Yaş (8)	Eğitim (4)	Meslek (5)
İşlem gören dosya sayısı (4)	$\chi^2 = 83.0$ $n = 4300$ Cramer $V = 0.08$	$\chi^2 = 77.5$ $n = 4405$ Cramer $V = 0.13$	$\chi^2 = 87.6$ $n = 4365$ Cramer $V = 0.08$
Test kitabının anlaşılabilirliği (2)	$\chi^2 = 27.8$ $n = 3428$ Cramer $V = 0.09$	$\chi^2 = 141.86$ $n = 3819$ Cramer $V = 0.19$	$\chi^2 = 64.0$ $n = 3804$ Cramer $V = 0.13$
Test kitabının akılda kalıcılığı (2)	$\chi^2 = 40.3$ $n = 3220$ Cramer $V = 0.11$	$\chi^2 = 94.5$ $n = 3302$ Cramer $V = 0.17$	$\chi^2 = 82.1$ $n = 3281$ Cramer $V = 0.16$
Test kitabının yeterliliği (2)	$\chi^2 = 78.1$ $n = 4216$ Cramer $V = 0.09$	$\chi^2 = 108.6$ $n = 4314$ Cramer $V = 0.11$	$\chi^2 = 197.0$ $n = 4280$ Cramer $V = 0.15$

Not: Parantezler içindeki sayılar değişkenlerin kategori sayısını belirtmektedir. Tüm ki-kare değerleri yüzde 1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tüm ki-kare testleri yüzde 1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bununla birlikte, daha önce belirtildiği gibi, buradaki gibi büyük örneklerde bağıntı sınaması olarak ki-kare testinin kullanımı sakıncalıdır. Tablo 9'daki Cramer V istatistiği değerleri 1'den ziyade 0'a yakındır. Bu durum incelenen değişkenler arasındaki ilişkinin zayıf olduğuna işaret etmektedir.

5. Başarılı ve Başarısız Adayların Özelliklerinin Karşılaştırılması

Bu çalışmaya esas olan anketlerden daha önce sınava girmiş adaylardan test sınavında başarılı olanlarla başarısız olanları iki ayrı grup halinde ele almak mümkündür. Bu ayırma paralel olarak başarısızlıkla, adayların temel özellikleri arasında bağıntı bulunup bulunmadığını araştırabiliriz. Bu amaçla gene ki-kare testleri kullanılmaktadır. Başlangıçta adayın ele alınan özelliği ile başarısızlık arasında hiçbir bağıntı bulunmadığını ileri süren sıfır hipotezi yapılmaktadır. Eğer bu hipotez geçerli ise, başarılı ve başarısız adaylar için dağılımların birbirine benzer olması gerekir. Böyle bir durumda çapraz tabloda görünen farklılıklar tamamen örnekleme hatalarına atfedilebilecektir¹⁰. Adayların belli başlı özellikleri ile adayların önceki sınavlardaki başarı durumu arasındaki ilişkiyi sınamada yararlı olacak ki-kare ve Cramer V istatistiği değerleri Tablo 10'da verilmiştir. Tab-

Tablo: 10
Önceki Sınavlardaki Başarı Durumu İle Diğer Özellikler Arasındaki İlişkiler

Adayların Temel Özellikleri	Önceki Sınavdaki Başarı Durumu			
	Başarısız Aday Sayısı	Başarılı Aday Sayısı	χ^2	Cramer V
Yaş (8)	1290	1371	10.0	—
Eğitim (4)	1339	1432	7.0	—
Meslek (5)	1326	1420	15.6	0.08
Cinsiyet (2)	1304	1400	7.5	0.05
Kitap çalışma süresi (6)	1056	1138	6.1	—
Kitabın anlaşılabilirliği (2)	1308	1384	0.3	—
Kitabın akılda kalıcılığı (2)	1329	1404	0.3	—
Tur sınavı çalışma süresi (6)	959	975	3.2	—
Ehliyet alma nedeni (3)	1214	1279	2.8	—
Trafığe çıkabilme (3)	1221	1277	3.6	—

Not: Parantez içindeki sayılar değişkenlerin kategori sayısını belirtmektedir.

- * Yüzde 1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir bağıntıya işaret etmektedir. Tüm diğer ki-kare değerleri istatistiksel olarak anlamsızdır.

10 Burada sadece çapraz tabloların sonuçları sunulmaktadır.

loda açıkça görüldüğü gibi hemen hemen tüm ki-kare değerleri yüzde 5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamsızdır. Yüzde 1 düzeyinde anlamlı görünen iki ki-kare istatistiği değerine karşı gelen Cramer V istatistiği değerleri ilgili değişkenler arasındaki bağıntının da güçlü olmadığını belirtmektedir.

Özetle adayların temel özellikleri ile test sınavı başarı durumu arasında hiçbir bağıntı olmadığı ve elde edilen sonuçların tesadüfi olduğu ortaya çıkmaktadır.

6. Genel Değerlendirme

Sürücü belgesi için yapılan iki aşamalı sınavın ilk aşaması olan test sınavına katılan yaklaşık 5000 aday üzerine yapılan anket çalışmasından şu sonuçlar elde edilmiştir.

(a) Sürücü belgesi almak isteyen kadın sayısı oranı erkeklere kıyasla çok küçüktür.

(b) Sınava giren kadınların eğitim düzeyi erkeklerden daha yüksektir.

(c) Kamyon için sürücü belgesi almak üzere sınava giren adayların büyük bir kısmının eğitim düzeyi düşüktür ve yaşları 25 yaşın altındadır.

(d) Adaylar test ve tur sınavlarına hazırlanmak için pek fazla zaman ayırmamaktadır.

(e) Sürücü belgesi almak üzere sınava giren adayların büyük bir kısmı, sürücü olmaya hazır olup olmadığına bakmaksızın, hemen trafığe çıkabileceğine inanmaktadır.

(f) Test sınavındaki başarı ile yaş, eğitim düzeyi, meslek, cinsiyet, sınava hazırlanma süresi, ehliyet alma nedeni gibi faktörler arasında hiçbir bağıntı yoktur.

Sonuç olarak aklı şu soru gelmektedir: "Test sınavı gerçekten gerekli mi-dir"? Bu araştırmadan elde edilen bulgular bu soruya "hayır" cevabını vermektedir.

EK

Anketle İlgili Genel Bilgiler

Bursa Trafik Tescil ve Denetleme Şube Müdürlüğü tarafından yürütülen anket çalışmasında kullanılan anket formu 18 sorudan oluşmaktadır. Bu form değerlendirilirken iç içe olan bazı sorular ayrı sorular olarak ele alınmıştır. Bu şekilde soru sayısı 23'e çıkmıştır. Ayrıca "test kitabına kaç saat çalıştınız", "tur imtihanı için kaç saat çalıştınız" şeklindeki açık uçlu sorular değerlendirmeye geçmeden önce 6'şar kategorili sorular haline dönüştürülerek yeniden kodlanmıştır. "Test kitabına yazılmasını istediğiniz hususlar varsa belirtiniz" sorusu bu çalışmada değerlendirmeye alınmamıştır (Not: İstenildiği takdirde tüm soruların dökümü ve çarpaz tablolar yazardan temin edilebilir).

KAYNAKLAR

Davis, James A.; *Elementary Survey Analysis*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1971.

Siegel, S.; *Nonparametric Statistics for the Behavioral Sciences*, New York, McGraw-Hill Book Company, 1956.

Theil, Henri; *Economics and Information Theory*, Chicago: Rand McNally, 1967.

EKONOMETRİK ARAŞTIRMALARDA VERİLERİN KULLANILMASI - I

Mustafa SEVÜKTEKİN¹

ÖZET

Verileri ekonomide birkaç türde gözleriz: Çapraz (yatay)-kesit ve zaman dizisi verileri, nicel ve nitel veriler (kukla değişkenler) ve deneysel ve deneysel olmayan veriler. Yatay-kесit verilerine belli bir zaman kesitinde bireysel noktalar üzerine toplanan gözlemler ile sahip oluruz. Bu veriler çoğunlukla bazı örneklem anketleriyle toplanır. Zaman-dizisi verileri ise belli bir zaman dönemi boyunca toplanan gözlemlerden elde ederiz. Diğer alanlara nispeten zaman-dizisi verileri daha çok ekonomide ihtiva edilir. Nicel (gerçek) durumlar sayısal olarak ifade edilebilirler ve bazı dönüşümlerle sayısal formlarda verileri oluştururlar. Nitel (gerçek) durumları ise sayısal olarak ölçmek oldukça zordur. Bu nedenle, nicel gerçeklere uygun kukla değişkenler vasıtasıyla sayısal değerler vererek açıklanmaya çalışılır. Deneysel olmayan veriler deneysel kontrol amacını gütmeyen bir sistemin gözlemlerinden tipik olarak gözlenirler. Buna karşılık deneysel veriler kontrol edilebilen bir deneyden bulunur.

SUMMARY

The data we observe in economics are of several types: Cross-section and time-series data, quantitative and qualitative data (dummy variables) and nonexperimental and experimental data. In cross-section data we have observations on individual units at a point time. These data are usually collected by some sample

1 Yard. Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü, Ekonometri Anabilim Dalı Öğretim Üyesi.

surveys. In time-series data we have observations over a period of time. Economic involves a lot of time-series data relative to other fields. Quantitative facts, which are already expressed as numbers, lead directly to data in the form of these numbers on some suitable transformation of them. Qualitative facts, for which no numerical measure exist, can also be expressed in the form of data. These sort of qualitative facts are typically expressed as numerical data on appropriate dummy variables. Nonexperimental data are obtained typically from observations of a system not subject to experimental control. By contrast, experimental data are obtained from a controlled experiment.

1. GİRİŞ: VERİ KAVRAMI

Ekonometrik araştırmaların en önemli aşamalarından biri ekonometrik modeli meydana getiren değişkenlerin rakamlarla ifade edilebilir bir hale getirilmesine çalışılmasıdır. Bu nedenle kurulan bir modelin uygulanabilmesi için modelde yer alan değişkenler ile ilgili verilerin toplanması, modelin yapımı ile birlikte yürütülmelidir. Zira "veri" sağlanamayan konularda ampirik çalışma yapılması güçleceğinden ilk önce verilerin sınırları belirlenmeli ve model ile buna bağlı olarak ampirik ekonometrik çalışmanın fizibilitesi buna göre yapılmalıdır.

Veri toplama (veya derleme) aslında uygulamalı ekonometrik çalışmaların ikinci aşaması gibi görünürse de, verilerin özelliklerinin önceden bilinmesi gereklidir. Ekonometrik teknikler vasıtası ile herhangi ekonometrik bir modelin tahmin edilebilmesi ancak değişkenlere ait verilerin toplanması ile mümkün olacaktır. Pür ekonomik teori, yalnızca belirli bir noktada incelenmekte olan fenomeni veya sistemi ele almaktadır. Oysa ekonometride sözkonusu fenomen veya sistemin uygulamasını yapmak mümkündür.

Ekonometrik araştırmalarda veriler; çalışma alanının özelliklerine ve gerçeklerine ait bilgilerden ibarettir². Bu bilgiler oldukça çeşitlidir ve değişik kaynaklardan elde edilirler. Bilgilerin sayısal ifadesi verileri meydana getirir. Elde edilen veriler ekonometrik araştırmalarda kullanılabilir hale getirilebilmesi için onların işlenmiş daha "rafine" bir biçime sokulmaları gereklidir³.

Ekonometrik araştırmalar için veri toplama genellikle şu yollardan yapılır: 1- Ya önceden toplanmış bilgilerden yararlanılır. Bunlar daha çok istatistik

2 Verinin bir başka tanımı şu şekilde verilmektedir. Bir kütlely oluşturan birimleri saymak veya ölçmek ve bunların araştırılan özellikleri ne derece gösterdiklerini belirlemek. Bu konuda daha fazla bilgi için bakınız; Ö. Serper, Uygulamalı İstatistik-I, İstanbul: Filiz Kitapevi, 1985, s. 12.

3 Daha fazla bilgi için bakınız; M.D. Intriligator, Econometric Models, Techniques and Application, Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1978, s. 57.

bültenleri ve benzeri çalışmalar veya istatistik yıllıklarıdır. Bu çeşit kaynaklar çok defa "zaman dizisi" çerçevesinde bilgi verirler. Milli gelir, yatırım, ihracat ve ithalatın yıllar itibarıyla rakamları buna örnek kabul edilebilir. 2- Ya da verilerin doğrudan doğruya "gözleme" metodu ile bulunmasıdır. Burada bir "ölçme" sözkonusu olmaktadır. Ölçme ise iki biçimde yapılır: Araştırma konusu olan "anakütle"nin tamamı ölçülür. İkincisi ise, anakütlenin tamamının ölçülmesi çok güç, hatta imkansız olduğu hallerde "örneklem-numune"den anakütlenin parametrelerinin tahminine çalışılır. Araştırmalarda özellikle başvurulan ve yararlanılan bu yoldur⁴.

Bir ekonometrik çalışmanın başarısında ilk ve en çok karşılaşılan tehlike, veri eksikliği veya hiç olmamasıdır. Ancak gerek veri eksikliklerinin, gerekse verilerin hiç olmadığı hallerde aşağıdaki satırlarda da tartışacağımız birçok yöntem ile veri üretmek mümkün olabilmektedir. Öte yandan bazı modeller ile ilgili verilerin toplanması ayrı bir sorundur; ilgili değişkenler için verilerin bulunmaması yanında, var olanlarda istenilen formlarda olmayabilir. Bu gibi durumlarda belirli değişkenler için bazen gerçek verilerin yerine geçebilecek başka veriler kullanılabilir. Örneğin değişen zevkler ve teknoloji için kullanılacak veriler yerine bir zaman trendine yer verilebilir⁵. Bundan başka tercihler, reel ve nominal miktarlar, toplam veya kişi başına miktarlar, denge veya mutlak veya yüzde farklar, stoklar veya akımlar vs. formlarındaki verilerin açıklanması konusunda oldukça dikkatli davranmak gereklidir.

2. ZAMAN-DİZİSİ VE YATAY (ÇAPRAZ) KESİT-DİZİSİ VERİLERİ

Verilerin sunulması ile ilgili ayrımların en önemlisi zaman-dizisi ve yatay kesit-dizisi verileri arasında yapılmaktadır. Ekonometrik araştırmalarda bu iki veri türünden yoğun bir şekilde yararlanılarak modellerin tahmin edilmesine çalışılmaktadır.

Zaman-dizisi verileri, değişkenlerin bir dönemden diğerine ardışık bir şekilde gözlemlendiği sayısal değerler hakkında bilgiler verir⁶. Gözlenen verilerin zaman içinde peşpeşe ve eşit aralıklarla gözlenmesi şart değil fakat bu genel bir alışkanlıktır⁷. Zaman-dizisi verileri genellikle birer yıllık zaman aralıkları itiba-

4 Verilerin derlenmesi, toplanması hususunda daha fazla bilgi için bakınız Serper (1985, s. 12-39) ve ayrıca bu konuda bakınız A. Kılıçbay, Ekonometrik Metodlar ve Araştırma, İstanbul: Sermet Matbaası, 1975, s. 17-26 ve A. Kılıçbay, Uygulamalı Ekonometri, İstanbul: Filiz Kitabevi, 1983, s. 98-9.

5 Bu tür değişkenler için verilebilecek en iyi örnek; "vekil", "yerine" değişken anlamında "proxy" değişkenlerdir.

6 Zaman-dizisi verileri hakkında istatistiki analizler hemen hemen bütün temel istatistik kitaplarında yer almaktadır. Zaman-dizisi verilerinin ekonomik analizlerinin geniş bir şekilde tartışıldığı bir çalışma için bakınız R. Ferber ve P.J. Verdoorn, Research Methods in Economics and Business, New York: The Macmillan Company, 1962, s. 158-78.

7 Bakınız Y. İşyar, İstatistik ve Ekonometrinin Temel Kavramları, Erzurum: A. Üniversitesi Basımevi, 1976, s. 4.

riyle derlenirler ve bu tür verilere genellikle yıllık veriler denir. Ekonometrik araştırmalarda yıllık veriler oldukça fazla kullanılır. Bazı hallerde problemin niteliğine göre çeyrek yıllık, aylık, haftalık ve hatta günlük verilere başvurulabilir. Bir yıl veya daha az dönemlik verilere kısa dönemli zaman-dizisi verileri denilmektedir. Bazı ekonometrik araştırmalarda amaçlara göre bir yıldan daha uzun dönemleri kapsayan zaman-dizisi verileri de kullanılmaktadır. Beş, on yıllık uzun zaman dönemini kapsayan bu zaman-dizisi verilerine ise uzun dönemli zaman-dizisi verileri denilmektedir⁸.

Milli gelir, toplam tüketim harcamaları, hükümet harcamaları, yatırım harcamaları, toplam vergi hasılatı ve kullanılabilir gelir ile ilgili zaman-dizisi verilerinden oluşan bir tablo aşağıdaki gibi hazırlanabilir.

Tablo: 1
1970-1971 Yılları İçin Gerçekleşen Türkiye Verileri (Mil. TL.)

Yıllar	C _t	I _t	G _t	Y _t	T _t	Yd _t
1970	101596.9	23483.4	15541.2	125242.6	19677.4	948.7
1971	114773.6	22320.9	16482.3	138581.9	22837.4	965.7
1972	122519.2	25617.2	17686.6	149119.2	24490.2	983.1
1973	124263.6	29404.9	18804.6	157308.7	26583.9	1000.7
1974	139530.0	31420.9	19204.0	168967.5	26145.6	1018.6
1975	147612.2	43906.4	21233.4	182443.9	32859.2	1049.1

Kaynak: S. Özmucur, Türkiye'nin Ekonometrik Modeli, 1950-1974, İstanbul, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, No: 150, 1980.

Bu verileri kullanarak zaman-dizisinin kapsadığı dönem 1970-75 yılları için örneğin, toplam tüketim harcamaları ile gelir arasındaki bütüncül bir ilişki

$$(2.1) \quad C_t = a_0 + a_1 Y_t$$

biçiminde kurularak incelenebilir. Burada önemle vurgulanması gereken nokta, modelin t dönemi boyunca (yani 1970-75 yılları arasında) değişmeyeceği varsayımdır.

Yatay kesit-dizisi verileri çalışmaları, anakütlenin birkaç farklı ünitesi için aynı zaman kesitine dair bilgileri kapsayan verilerden oluşur⁹. Kesit verileri ekonometrik modeli oluşturan değişkenlerin kişi, firma, coğrafi bölge olarak belli bir zaman kesitinde ölçülen değerlerdir. Geçmiş yıllardan kalma istatistiki bilgilerin bulunmadığı hallerde yatay kesit-dizisi verileri önem kazanır¹⁰.

8 Zaman-dizisine dayalı gözlemlerde, gözlemlerin yapıldığı döneme "gözlem ya da örneklem dönemi" denilmektedir.

9 Bakınız İşyar (1976, s. 4).

10 Daha fazla bilgi için bakınız G.S. Maddala, Econometrics, London: McGraw-Hill International Book Company, 1979, s. 4.

Örneğin tüketiciler ile ilgili bir yatay kesit verisi, her aile tarafından çeşitli mallara yapılan harcamaları gösteren ve aynı zamanda aile geliri ve ailenin diğer ekonomik ve sosyal karakterleri hakkında bilgi verebilir. Yatay kesit verileri aynı zamanda çeşitli ülkelerin belli bir andaki toplam değişkenlerine de atıfta bulunur. Bu tipdeki verilere genellikle yatay ülke verileri denilmektedir ve bunlar uluslararası karşılaştırmalar için genelde kullanılmaktadır¹¹.

Zaman-dizisi verilerinde olduğu gibi yatay kesit-dizisi verilerinde de çoğunlukla başvuru bir yıllık zaman dönemidir. Bunun yanında problemin niteliği ile zaman aralığı (ya da anı) yakından ilgilidir. Dolayısıyla dikkat edilmesi gereken önemli husus ilgili değişkenler için toparlanan verilerin aynı zaman anında derlenmiş olmasıdır. Bu an bir yıl olabileceği gibi, çeyrek yıl, bir ay, bir hafta ve hafta bir gün de olabilir¹².

Aşağıdaki tablo 2 belli bir andaki bir grup hanehalkı ile ilgili yatay gözlemleri yansıtan kesit verilerini göstermektedir. Tablo farazi olarak hazırlanmıştır. Tabloda yer alan kesit verilerinin hanehalkını temsil eden aile reislerine özellikle gelir ve harcamalar ile ilgili sorulan anket sorularından elde edildiğini düşünelim. Bu şekilde elde edilen verilere "bütçe anket verileri" de denilmektedir. Aşağıdaki tabloda oluşturan veriler bu kategoriye dahil edilebileceği gibi, bütçe anket verileri yatay kesit verilerinin özel bir türü olarak da tanımlanabilir¹³.

Aşağıda farazi olarak oluşturulan tablo ailelerin magazin üzerine yaptıkları harcamalar ile onların gelirleri ve aile reisinin eğitim durumunu yansıtmaktadır.

Tablo: 2
Ailelerin Bir Aylık Magazin Üzerine Yaptıkları
Harcamalar (Bin TL.)

CM_i	Y_i	E_i
4.5	171.2	4
5.3	174.2	4
6.4	204.3	5
5.0	219.3	4
7.8	240.4	6
5.5	273.5	7
6.2	294.8	5
12.2	330.2	10
7.9	331.3	8

11 Bakınız A. Koutsoyiannis, *Theory of Econometrics: An Introductory Exposition of Econometric Methods*, Hong-Kong: The Macmillan Press, Ltd., 1977, s. 17.

12 Kesit verileri için "dönem" teriminin kullanılması pek yerinde olmaz. Bu nedenle dönem terimi yerine "gözlem süresi" veya "gözlem alanı" ifadelerini kullanmak daha uygun olur.

13 Bu konudaki açıklamalar için bakınız Ferber ve Verdoorn (1962, s. 136-58) ayrıca yatay kesit verilerinin ekonomik analizleri için de aynı esere bakılabilir.

Bu yatay kesit verilerine dayanılarak şöyle bir kesit modeli incelenebilir:

$$(2.2) \quad CM_i = b_0 + b_1Y_i + b_2E_i$$

Bu modelde CM_i kitap ve dergi gibi mazagin üzerine yapılan harcamaları, Y_i geliri ve E_i ise eğitim düzeyini yıl olarak göstermektedir. i alt imi ise i 'inci aileyi temsil etmektedir. Buradaki kesit modelinin özelliği zaman boyutunun sabit, tüketicilerin ve gelirlerinin ölçüldüğü (anket formları ile) bir model olmasıdır. Modelin matematiksel kalıbı, $i = 1, 2, \dots, N$ tüketici için aynı modelin sözkonusu olduğunu vurgular¹⁴

Ekonometrik araştırmalarda bazen zaman-dizisi ve yatay kesit-dizisi verileri birlikte kullanılır. Bu gibi araştırmaların pür zaman-dizisi veya yatay kesit-dizisi verilerini kullanan araştırmalardan daha ayrıntılı ve zengin bilgiler vereceği açıktır¹⁵

Bazı modeller hem zaman-dizisi, hem de yatay kesit-dizisi verilerine dayalı ikili veri modeli olarak da yukarıdaki açıklamaların ışığı altında ele alınabilir. Örneğin

$$(2.3) \quad C_{it} = c_0 + c_1Y_{it} \quad i = 1, 2, \dots, N; \\ t = 1, 2, \dots, T$$

biçiminde sunulan bir tüketim fonksiyonu modelinde i 'ler kesit verilerini ve t 'ler zaman-dizisi verilerini gösterirler. Ayrıca C_{it} i 'ninci tüketicinin t dönemindeki tüketimini ve Y_{it} i 'ninci tüketicinin t dönemindeki gelirini ifade eder.

Zaman-dizisine dayanan araştırmalarda bütün bir ekonomiyi kavrayan makro değişkenler arasında zaman dilimleri içerisindeki bağlantılar ele alınır. Buna karşılık yatay kesit-dizisi verilerine dayanan çalışmalarda ise aynı zaman dilimi içerisinde değişik gelir seviyeleri ile onlara uyan tüketim hacmi arasındaki bağlantılar araştırılır. Bu nedenle toplam gelire toplam tüketim hacmi arasındaki bağlantıyı zaman-dizisi verileri kurmakta, diğeri ise çeşitli gelir seviyeleri tüketim fonksiyonunun değişmelerini belirtmektedir.

Zaman-dizilerine göre dayanılarak bulunan regresyon katsayıları, tüketim fonksiyonu hakkında gelecek yıllara ait önraporların yapılmasında kullanılabilir. Fakat yatay kesit-dizisi verilerine göre bulunan regresyon katsayıları önraporlama için güvenilir bir kaynak olamaz.

Üretim fonksiyonu ve benzer teknik nitelikteki fonksiyonlara ait nicel (sayısal) çalışmalarda teknik değişmelerin yavaş olduğu hallerde zaman-dizile-

14 Bakınız M.S. Common, Basic Econometrics: An Introductory for Economists, London: Longman, 1976, s. 13-20.

15 İşyar (1976, s. 4).

rine, teknik değişmelerin hızlı olduğu zamanlarda ise kesit verilerine dayanmak daha gerçeğki olur¹⁶.

3. NİCEL VE NİTEL VERİLER (KUKLA DEğİŞKENLER)

Veriler arasında ikinci bir ayırım onların nicel ve nitel vasıfları açısından yapılır. Gerçeğler, olaylar (veya fenomenler) doğal olarak ya nicel (sayılabilen), ya da nitel (sayılamayan) özellik gösterirler. Bu fenomenlerden nicel özellik taşıyanlarını sayılarla ağıklayabilme imkanı vardır. Nicel gerçeğlerin farklı sayısal formlarda ifade edilebilmeleri veya ölçülebilmeleri, ya da uygun dönüŐtürmelere uyum sağlayabilmeleri yönünden, araştırma için gerekli olabilecek temel verilerin de oluşmasını saęlar¹⁷. Ekonometrik araştırmalarda modeli meydana getiren değişkenlerin sayılarla ifade edilebilir ortak yanları olan ölçülere vurulması oldukça önem arzeder. Ancak bundan sonra gerekli olan veri toplama veya ölçmelere gidilebilir. Kullanılacak ölçü tayin edilmeden ve değişkenlerin sayılarla değerlendirilmesine ait kriterler kesinlikle belirlenmeden veri toplamanın bir anlamı yoktur¹⁸.

Öte yandan nicel gerçeğlerin sayılarla ifade edilmelerine karşın, sayılamayan, ölçülemiyen ve dolayısıyla sayılarla ifade edilemeyen nitel gerçeğleri de bazı yöntemlerle sayısal veriler formuna dönüŐtürmemiz söz konusu olabilir. Nicel gerçeğlerin aralarında ölçülebilecek bir derece ve miktar farkı vardır; bu açıdan onların ölçülmesi ve aralarında bir karŐılaŐtırmanın yapılmasını kolaylaŐtırır. Oysa nitel gerçeğler arasında bir nitelik ve kalite farkı söz konusudur; bu özelliklerinden ötürü onların ölçülmesi ve sayısallaŐtırılması her zaman güçlükler doğurur, hattâ çoğu zaman imkânsızdır. Ancak ekonometrik araştırmalarda nitel gerçeğler (veya fenomenleri) temsilen kullanılan değişkenler birer etkileyici faktör olarak modellerde sık sık yer aldıkları gözlenir. Dolayısıyla sayılamayan veya ölçülemiyen fakat etkisi bulunduğuna inanılan bu unsurun modellerde yer alması düşünülüyorsa o zaman bu nitel gerçeğleri nasıl kullanılabilir veriler haline getireceğiz?

Birçok hallerde bağımlı değişkeni etkileyen nitel faktörler yukarıda ifade ettiğimiz gibi zaman-dizisi ve yatay kesit-dizisi verilerinden, ya da daha genel bir anlamda nicel verilerle ölçülemediği hallerde kukla değişkenler kullanılarak ölçülmeye çalışılır. Modelde etkisi olduğu düşünölen nitel vasıftaki etkileyici fak-

16 Zaman-dizisi ve yatay-kesit dizisi verilerinin diğer en etkin kullanım alanları için bakınız Intriligator (1978, s. 62-4); ayrıca bakınız A. Kılıçbay, Kantitatif İktisat Teorisi ve Politikası, İstanbul: İ.Ü. Yayınları No. 1592, s. 59-60, 1970.

17 Bakınız Intriligator (1978, s. 58).

18 Değişkenlerin ölçülmesi ve veri toplamada bu ölçümlere uyulması hususlarında daha fazla bilgi için bakınız Kılıçbay (1975, s. 18-25).

törler, "kukla değişkenler" modele katılarak yaklaşık olarak ölçülmeye çalışılır¹⁹. Örneğin meslek, din ve cinsiyet, belirli maddelerin tüketimini etkileyen faktörlerdir. Bu nitel gerçeklerin, herhangi bir malın tüketim fonksiyonunda etkisini görmek istiyorsak, kukla değişkenler yardımıyla kolaylıkla yaklaşık olarak görebiliriz. Kukla değişkenlerin hazırlanması (ya da kullanımı) oldukça keyfidir, fakat ilgili faktörün etkisini yansıttığından geçerlidir²⁰.

Kukla değişkenler genelde iki mümkün durumdan birisini değer olarak alırlar. Değerlerden birisi, bir nitel durumun mevcut olduğunu belirtir, diğeri ise diğer durumun, yani nitel bir durumun olmadığı hali gösterir. Geleneksel olarak kukla değişkenler "sıfır" ve "bir" değerlerini alırlar. "Bir" değeri nitel bir durumun vuku bulunduğunu, gerçekleştiğini gösterir, ya da o durumun bir karakteristik görünüşünü yansıtır. "Sıfır" değeri ise, bir nitel durumun vuku bulunmadığını, gerçekleşmediğini gösterir, ya da bir karakteristik ifade edişin olmadığını vurgular²¹. Örneğin yatay kesit verileri kullanılarak et talebi üzerine bir araştırma yapmak istiyorsak, "et yemez" "vegetarian" faktörünü bir kukla değişken ile temsil edebiliriz. Gözlenen tüketici et yiyen ise 1 değeri, et yemez ise 0 değeri vererek bir dizi elde edebiliriz. Başka bir örnek olarak benzin için talebin belirli bir yatay kesit örnekleminde tahminini ele alalım. Böyle bir durumda, benzin talebini belirleyen önemli faktörlerden biri araba sahibi olmaktır. "Araba sahibi olma" faktörünü yaklaşık olarak tüketici arabaya sahip olduğunda 1 değeri alan, arabaya sahip olmadığına 0 değeri alan bir kukla değişkenle temsil edilebilir.

Şimdi kukla değişkenlerle ilgili analitik bir örnek üzerinde durarak ekonometrik bir model çerçevesinde incelemeye çalışalım. Bir ülkede yatırım kredisi adı altında hükümetlerin teşvik edici bir politikayı kimi yıllar uygulamaya koyduğunu, kimi yıllar da ise uygulamadan kaldırdığını düşünelim. Bir yatırım fonksiyonu ile ilgili çalışmada bu politikanın nasıl yer aldığını görelim. Bu politika ilk defa 1962 yılında kabul edilmiş, 1966'da geçici bir süre tadil edilmiş ve 1970'de yeniden uygulamaya konulmuş olduğunu düşünelim. Yatırım kredisi politikasının uygulandığı yılların etkisini 1960-72 yılları arasında görmek istiyorsak, yatırım kredisini bir kukla değişken ile göstererek inceleyebiliriz. Kredinin uygulandığı yıllara 1, uygulanmadığı yıllara 0 değerlerini vererek aşağıdaki gibi bir tablo oluşturabiliriz.

Şimdi bu kukla değişkeni bir yatırım fonksiyonu alışmasında kullanalım²². Örneğin yatırım fonksiyonu şöyle ifade edilebilir:

$$(3.1) \quad I_t = a_0 + a_1 Y_t + a_2 Y_{t-1} + a_3 (IC)_t + u_t$$

19 Ekonometrik teoride oldukça yaygın kullanıma sahip olan kukla değişkenler konusunda daha fazla bilgi için bkz. M. Dutta, *Econometric Methods*, Cincinnati: South-Western Publishing Comp. 1975, s. 159-77; R.S. Pindyck ve D.L. Rubinfeld, *Econometric Models and Economic Forecasts*, London: McGraw-Hill International Book Comp., 1981, s. 111-16; J. Stewart, *Understanding Econometrics*, London: Hutchinson and Co. Ltd., 1979, s. 111-20; Maddala (1979, s. 132-47) ve ayrıca bakınız Common (1977, s. 18).

20 Bakınız Koutsoyiannis (1977, s. 18).

21 Intriligator (1978, s. 58).

22 Bakınız Intriligator (1978, s. 60-1).

Tablo: 3
Yatırım Kredisi İle İlgili Kukla Değişken

Yıllar	IC (Yatırım kredisinin uygulandığı yıllar için 1, diğer yıllar için 0 değerini almaktadır)
1960	0
61	0
62	1
63	1
64	1
65	1
66	0
67	0
68	0
69	0
1970	1
71	1
72	1

burada I_t t yılındaki yatırım, Y_t t yılındaki gelir, Y_{t-1} t-1 yılındaki gelir ve $(IC)_t$ t yılındaki yatırım kredisi ile ilgili kukla değişkendir. a_3 parametresi yatırım kredisinin etkisinden ötürü önceden varsayıldığı gibi pozitif bir büyüklüğe sahiptir. Model diğer değişkenlere ait verilerin toplanmasıyla tahmin edilebilir. Eğer a_3 büyük oranda pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir şekilde tahmin ediliyorsa, yatırım kredisinin ilave yatırımın uyarıcı olduğu sonucuna varılabilir. Kredinin uygulanmadığı yıllar için yatırım fonksiyonu:

$$(3.2) \quad I_t = a_0 + a_1 Y_t + a_2 Y_{t-1} + u_t \quad (\text{burada } IC = 0 \text{ 'dır})$$

şeklinde, kredinin uygulandığı yıllar için yatırım fonksiyonu:

$$I_t = a_0 + a_1 Y_t + a_2 Y_{t-1} + a_3 (IC)_t + u_t$$

$$(3.3) \quad = (a_0 + a_3) + a_1 Y_t + a_2 Y_{t-1} + u_t \quad (\text{burada } IC = 1 \text{ 'dir})$$

şeklinde. Dolayısıyla yatırım kredisi değişkeni (IC) sabit kesme terimi a_0 'dan $(a_0 + a_3)$ 'e büyümesi ile bir fark kadar yatırım fonksiyonu dışında değişir.

Eğer yatırım kredisinin, yatırım fonksiyonunun yalnızca sabit kesmesini etkilemediğini ayrıca diğer parametrelerine de etki ettiği düşünülüyorsa, yatırım fonksiyonu modeli şu şekilde ifade edilebilir:

$$(3.4) \quad I_t = a_0 + a_1 Y_t + a_2 Y_{t-1} + u_t \quad (IC = 0 \text{ için})$$

$$(3.5) \quad I_t = a'_0 + a'_1 Y_t + a'_2 Y_{t-1} + u_t \quad (IC = 1 \text{ için})$$

modeldeki parametreler a_0 , a_1 ve a_2 yatırım kredisinin olmadığı durumları; a'_0 , a'_1 ve a'_2 parametreleri yatırım kredisinin uygulandığı durumları gösterir. Kukla değişkenler ifadesiyle bu model şöyle özetlenebilir:

$$(3.6) \quad I_t = (a_0 + a''_0 IC) + (a_1 + a''_1 IC) Y_t + (a_2 + a''_2 IC) Y_{t-1} + u_t$$

burada a_0 , a_1 ve a_2 parametreleri ($IC = 0$ olduğu zaman) (3.4) no'lu denklemde ifade edildiği gibidir. $IC = 1$ olduğu zaman ise

$$(3.7) \quad a'_0 = a_0 + a''_0, \quad a'_1 = a_1 + a''_1, \quad a'_2 = a_2 + a''_2$$

şeklinde olur. (3.6) no'lu denklemin tahmini (3.4) ve (3.5) no'lu denklemlerin tahminleriyle eşdeğerdir - yani, $IC = 0$ ve $IC = 1$ olduğu yıllar için ayrı ayrı iki yatırım fonksiyonunun tahminleriyle Denklem (3.1)'deki yatırım fonksiyonunun basit bir spesifikasyonu ile etkinin yalnızca kesme teriminde olduğu görülür.

$$(3.8) \quad a''_0 = a_3, \quad a''_1 = 0 \quad \text{ve} \quad a''_2 = 0$$

yani yatırım kredisinin diğer parametreler üzerinde etkili olmadığını söyleyebilir.

Son olarak şu söylenebilir. Kukla değişkenler, nitel özellikteki gerçekleri tasvir eden nicel bir değişken yapıdadır. Tipik olarak kukla değişkenler nitel bir karakterin oluşunu ya da olmayışını gösterir.

SAVAŞ EKONOMİSİ

A.C. PIGOU¹

Çev.: Ercan DÜLGEROĞLU²

BİR ÜLKENİN GERÇEK HARP POTANSİYELİ

1. Herhangi bir ülkenin sahip olduğu gerçek kaynaklar, halkının zihni ve bedeni gücünü, topraklarını ve madeni varlıklarını, maddi sermaye yapılarını, fabrika, demiryolları, gemiler ve mal stoklarını ve maddi olmayan "organizasyon" sermayesini ve vatandaşlarının yabancılardan yasal olarak almaya hakkı olduğu ödemeleri ihtiva eder. Barış zamanının normal siyasi iktisadında bu muhtelif kaynaklar belirli bir ritmik düzenle her yıl milli hasılayı veya gerçek milli geliri husule getirmek üzere ayarlanmış olarak düşünülür. İktisadi analiz ve sosyal reform tasarıları çalışması bu milli hasılanın büyüklüğü, halk arasında dağılımı ve zaman içinde değişkenliği üzerinde temerküz etmektedir.

Durgun şartlarda bir ülkenin kaynakları, sermaye teşkilatının normal bir aşınma ve eskimesi kabul edildikten sonra, tamamı ister mal şeklinde veya isterse mal şeklinde meydana gelmemiş hizmetler şeklinde olsun tüketilecek olan aynı hacimdeki bir hasılayı her sene üretecektir. Gelişen şartlarda hasılanın bir kısmı, gelecekte biraz daha fazla hasıla üretimini mümkün kılan sermaye teçhizatına bir ilave şeklinde her yıl ayrılacaktır. Durgun ve gelişen şartlarda benzer şekilde bir ülkenin kaynakları azami tahayyül edilebilir yoğunlukta işlenmeyecektir, ve bu sebeple de azami tahayyül edilebilir hasıla, kısmen halkın eşya gibi boş vakit istediği için, ve kısmen de (en azından gelişen şartlarda) talep yönündeki değişmelerinin devamlı üretim makinalarında yeni düzenlemeleri gerektirdiği için

1 Pigou, Arthur Cecil; "Economic of War", The Political Economy of War, Macmillan and Co., Ltd., London, 1940 ve P.A. Samuelson, R.L. Bishop, J.R. Coleman (editörler), Readings in Economics, Mc Graw-Hill Book Company, Inc., New York, 1955 (İkinci Baskı), s. 389-397.

2 Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

elde edilmeyecektir, böylece bir kısım daima bir ölçüde çarkın dışında kalacaktır.

2. Savaş zamanında bir ülkenin temel insangücü ve maddi kaynakları, şüphesiz barış zamanındakiyle aynıdır. Fakat onlar farklı kanallara yönlendirilip ilgi merkezleri değiştirilebilir. Bu suretle, mademki normal zamanlarda biz, bir ülkenin halkının normal miktarda boş zamandan da yararlanarak düzenli bir şekilde üretebileceği mal ve hizmetlerin miktarı ile ilgileniyoruz, o halde savaş zamanında da, harbin gerektirdiği süreç içinde ani kullanımlar için zorlanarak üretilecek miktar ile de yeterli şekilde ilgileniriz. Ülkenin normal gelir yaratma gücü veri iken -olduğu gibi, gerçek harp fonu- miktarının türetebileceği belli başlı dört kaynak vardır. Bunlar: (1) hızlandırılmış üretim, (2) azaltılmış şahsi tüketim, (3) yeni sermaye kalıplarında indirilmiş yatırım, ve (4) mevcut sermayenin eritilmesidir.

ÜRETİMİN YAYGINLAŞTIRILMASI

3. Hızlandırılmış üretimin genişliği, ülkenin ele alabileceği, mevcut, durgunluk döneminin hacmine bağlıdır. Durgunluk döneminin en aşikâr formu işsizlik ile temsil edilenidir. Normal zamanlarda farklı mal çeşitleri arasında halkın zevkinin değişmesi ve daha önemlisi yatırımlar ile ilgili bekleyişler hakkında iş adamları arasındaki fikir eğilimlerinin dalgalanması, bir bakıma, bazen doğrudan ve bazen dolambaçlı olarak işsizliği devamlı ölçüde eritir.

Durgunluğun eritilebileceği bir diğer önemli yol, boş zamanın azaltılmasıdır. Birçok "ileri" ülkelerde, öyle bir kesim halk vardır ki, hem erkek hem de kadın olarak bunlar hepten çalışmamaya alışmışlar, veya sadece sözde çalışır görünerek, hayatını özel mülklerden veya diğer insanların kazançlarından devam ettirmekte ve zamanlarını spor, oyun, sosyal dernekler, seyahat ve eğlenceye harcamaktadırlar. Bu kişiler mümkünse orduda, hastahanelerde, sanayide veya en azından kendi evlerindeki hizmetkârların yerini alarak aktif çalışanlar grubunun içine çekilebilirler. Bunlarla birlikte, yaşamlarının geri kalan kısımlarını normal şartlarda tamamlamak için sanayiden emekli olan, ama, gerçekte meşgul olacak veya işine dönecek yaşlı insanlar grubu vardır. Bazı erkek ve kız çocuklar da normalden daha erken çağlarda endüstrinin içine çekilebilir. Üstelik bu durum sadece ilave işin mevcut olabilmesi yoluyla işçi sayısındaki bir artışla da olmaz. Normal zamanlarda, normal saatlerde ve normal hızda çalışmaya alışkın olan erkek ve kadınlar daha hızlı ve daha istikrarlı çalışabilirler.

Tanımlamaya çalıştığım üretken gücün arttırılması, şüphesiz, büyük ölçüde vatanseverlik duygusunun doğrudan harekete geçmesiyle isimlendirilebilir. Gönüllüler, aniden evinin yandığını anlayan ve kurtarıma kaygusuyla feryat eden bir ailenin davranacağı gibi orduya katılarak veya savaş gereçleri üreten savunma sanayiine girerek uzun çalışma saatlerini derhal kabul ederler. Çalışmanın takdire şayan olduğunu kabul ettirmek için fertler üzerinde doğrudan veya dolaylı bir baskı vatanseverlik ile birlikte biraraya getirilebilir. Bu zorlama, vatanseverliğin yalnızca yapabileceğinin üstünde ve üzerinde işgücünü milli çerçeve içine

sokabilir. Doğrudan baskı askerlik çağına gelmiş olanların silahlı kuvvetlere katılmak üzere silah altına alınması ile tam olarak örnekleştirilebilir. Dolaylı baskı açıktan açığa veya gizlice ağır vergileme aracılığıyla işletilir. Bu, insanların hayat standartlarını düşürerek halkı daha çok gelir için çaba sarfetmeye sürükler. Bu sonuca ulaşmak vatanseverlik heyecanı ile başka şekilde davranma yolu bulunmayanların emeklilikten veya boş zamanla dolu bir yaşam tarzından, daha çok saat çalışmaya veya bir çeşit sınaî mesguliyete gönüllü davranmasıyla mümkün olabilir. Bunlarla birlikte, biz, verimli çabaların hacminin arttığı ve sınaî boşluğun doldurulabildiği fırsatları yitirmiş değiliz. Normal zamanlarda işverenlerle işgörenler arasındaki anlaşmazlıklar sebebiyle çalışmanın bir miktar aksaması ihtimali her zaman vardır. Bu duraklamalar, sadece vuku buldukları endüstrilerde değil, ama aynı zamanda bu sanayinin ürünlerini hammadde olarak veya başka suretle onlarla bağlanarak kullanılan endüstrilerde de verimlilik kaybını bünyesinde bulundurur. Makina sanayinin bir kısmındaki aksamanın, diğer kısımların da çarkın dışında kalmasına sebep olması gibi. Savaş zamanında çalışmanın kesintiye uğraması, işveren ve işgörenlerin vatansever arzularıyla zaferi engelleyecek hiçbir şey yapmaması suretiyle alan ve nüfuz açısından büyük ölçüde azaltılmaya bağlıdır. Eğer ihtiyaç doğarsa, normal zamanlarda kamu oyunun hoşgörülü olmayacağı yasal düzenlemelerle bu anlaşmazlıklar doğrudan yasaklanabilir.

ÖZEL TÜKETİM KISITLAMALARI

4. Bir savaş fonunun kurulabileceği ikinci kaynağa dönelim; yani, halk kesiminde şahsi tüketimin azaltılması. Açıkça, halk az yerse, az gezerse, daha az tiyatroya giderse, daha az hizmetçi kullanırsa, daha az kömür yakarsa ve saire, normal zamanlarda kendi kişisel isteklerinin tatminine yönelik kaynakları bunların yerine devletin savaş ihtiyaçlarını karşılamak üzere serbest bırakırlar. Halen tartışıldığı üzere, topyekün savaş halinde bu kaynakların basitçe iş dışına taşınmasında herhangi bir sorun olamaz.

5. Bu noktada dikkatler olası bir fikir karışıklığına çekilebilir. Yüzeysel bir bakış açısında, normal olarak özel tüketime vakfedilen kaynakların savaşta kullanımına gerçek bir *sapma* olmasını savaş için *ilave üretim* olarak dikkate alma tehlikesi vardır. Bu yanlış muhtemelen savaş zamanında özellikle kadınların çalışması sırasında ortaya çıkar. Birinci Dünya Savaşı sırasında İngiltere’de, diğer ülkelerde de olduğu gibi, dehşetli bir kadınlar grubu endüstride kümelenmiştir. Birçoğu doğrudan savaş gereçleri yapımında -meselâ, demiryolu hizmetleri gibi- erkeklerin askeri hizmetler için çekildiği hizmet sektöründe istihdam edildiler. İlk görünümde bu ekstra kadınları ülkenin üretici gücüne net bir ilave olarak dikkate almak gayet tabiidir. Fakat, bu bir hatadır. Endüstriye katılan kadınların büyük bir kısmı savaş zamanı için yurtiçi hizmetlerden çekilmiştir. Bu hizmetlerde çalıştıklarından daha sıkı bir şekilde savaş gereçleri yapımında çalıştıklarına bakılırsa, ülkenin mecmu üretici gücü, şüphesiz, artmıştır. Fakat onların daha önceki yurtiçi hizmet faaliyetine tekabül eden bu sınaî faaliyet kısmı üretici güce bir ilave değildir. Özel tüketim hizmetindeki çalışmadan savaş hizmetindeki çalışmaya bir transferdir. Bundan başka, sanayi sektörüne geçen kadınların bir-

çoğu daha önceleri kendi evlerindeki işlerde çalışmaktadırlar. Onların bu işlerde verdiği hizmetler milletin üretici gücünün bir parçasıdır ve üretim gücüne net ilaveye ulaşılmadan önce savaş sanayiinde onların vereceği hizmetlerle karşılaştırılmalıdır. Daha ötede bir karmaşıklık, kadınların kendileri için evlerini yönetmekte oldukları, erkeklerin birçoğunun orduya alınmış olmaları gerçeğiyle ortaya çıkar. Bir kaide olarak erkekler artık evlerinin yönetilmesine muhtaç değildir, ancak onların yiyecekleri devamlı pişirilmeli ve bu sınıfın diğer hizmetleri görülmemelidir. Tam anlamıyla, kadınların sanayi sektörüne katılmaları sebebiyle üretici güce net katkının bulunması için, ordunun kendi içindeki aşçı ve benzeri diğer personel gibileri tarafından verilen hizmetleri tenzil etmemizin gerekli olduğu görülecektir. Şüphesiz, bu küçük bir meseledir. Bununla birlikte o kadar da küçük değildir. Çünkü kadınların büyük bir kısmının savaş zamanında gösterilen sınıai çalışmaları ülkenin üretici gücüne bir ilave olmamakla beraber kişisel tüketimden savaş hizmetlerine mevcut üretici gücün sapması şeklinde değerlendirilmektedir.

AZALTILAN SERMAYE TEŞEKKÜLÜ VE SERMAYENİN ERİMESİ

6. Gerçek savaş fonunun üçüncü kaynağı yeni yatırımlara -savaş yatırımlarından başkaları, şüphesiz- ayrılan kaynakların hacminde yapılan indirimlerdir. Bir kişi dışarda bir ev veya fabrika inşa eder veya bir kamu kurumu yeni bir okul veya yeni bir gaz tesisi kurarsa, kaynaklar bu sebeple savaş araçları imali veya savaş hizmetlerinden saptırılmış olur. Savaş-dışı yeni yatırımların yapımında kısıntı yapmak savaş kaynaklarına çok geniş bir katkıya izin verir. Çünkü birçok ileri ülkede her yıl normal olarak mâkul ölçülerde yeni yatırımlar yapılır.

7. Geride savaş fonlarının yaratılacağı dördüncü bir kaynak kalıyor, yani, mevcut sermayenin tüketilmesi. Bunun en açık şekli özel sermaye mallarının savaşta kullanımı için doğrudan ele alınmasıdır. Ülkenin sermayesinin bir kısmı normalde depolarda tutulan tüketilebilir maddelerin stokları şeklinde ve imalâtçılardan nihai tüketiciye uzanan süreçteki dükkanlarda mal olarak bulunmaktadır. Bu stoktaki sermaye çekilebilir. Ülkenin buğday stoku, meselâ, on haftalık bir arz stoğundan üç haftalık ve benzeri kısa süreli stoğa indirilebilir. Bu döner sermaye stoğuna ilaveten, bazı sabit sermaye çeşitleri de çekilebilir. Birinci Cihan Harbinde meselâ Fransa'daki demiryolu hizmeti için gerekli yeni malzeme istihsalı, bazı Kanada'lı ve İngiliz demiryolu şirketlerinden uygun uzunluklarda rayların alınarak Fransa'ya gönderilmesiyle tamamlanmıştır. Ancak çoğunluk sabit sermaye çeşitleri bu şekilde kullanılamaz. Evler, fabrikalar, ülke demiryolu ağının büyük bir kısmı, madenler ve madencilik teçhizatı, toprak ve taşınmaz makineler düşman tarafından yakılamaz veya o ülkeyi yenmek için yok edilemez. Öyleyse sermayenin küçük bir parçasının doğrudan kullanımıyla bir savaş fonunun tesis edilmesi bir dereceye kadar sınırlıdır.

Bununla birlikte sermayenin eritilerek kullanılabilceği ikinci bir yol vardır. Sabit sermayenin bölünmez parçalarını dağıtarak kullanma yerine, normal

olarak iyi şartlarda çalışmasına devam ederek kullanılacak kaynakları savaş kullanımını için absorbe edebiliriz. Bölüşülen milli değerler veya milli gelir alışlagelmiş bir tarzda iktisatçılar tarafından tanımlandığı gibi sermayenin yenilenmesi ve bakımı için belirli bir pay ayırdıktan sonra elde kalan reel gelir miktarını ifade eder. Normal yenileme ve tamirattan vazgeçerek, demiryollarını bakıma muhtaç halde bırakarak, eski ve bozuk makinaları faaliyette tutarak ve yerine eşdeğer yerli gübre vermeden topraktan bütün mahsulü alarak, daha fazla kaynağı üstüste gelir getirecek üretime vakfederek, savaş karşısında bir milletin anlık iktisadi gücü kabarık bir hale getirilebilir.

DIŞARIDAN GERÇEK BORÇLANMA

Geçtiğimiz paragraflarda söylenenler dünyanın geride kalan diğer ülkelerinden tamamen izole edilmiş ülkelere tarafsız olarak uygulanabilir. Dışarıdaki milletlerle iletişim açık olduğu sürece savaş için sermaye kullanımı amacına yönelik fırsat daha geniştir. Fiziksel yapıları icabı savaş hizmetlerine doğrudan döndürülemeyen sermaye parçaları bundan böyle dolaylı olarak bu amaca döndürülebilir. Onlar savaş malzemeleri ve hammaddeleri temini için döviz karşılığında yabancılara satılabilir. Farklı sermaye kısımları satılabileceği serbestliğe göre büyük ölçüde değişiklik arz eder. Yurt dışındaki bir yabancı alıcıya ulaştırılacak nesnelere yurt içinde sadece mülkiyetin devri ile ünvanın satılmasının mümkün olduğu nesnelere arasında önemli bir farklılaşma vardır. Altın ve gümüş mücevherat ve sanat eserleri eğer taşımacılık kâfi derecede emin ise, gerçekten gönderilebilir. Eğer bu yapılabılırsa, yabancı alıcı hiç riske girmez fakat dışarıya gönderilemeyecek olan şeylerin mülkiyet haklarının tasarrufu, faaliyetin burada yerleştiği şirketlerdeki devlet mülkiyeti veya hissesinin bulunmasına veya İngiliz mahalli otoritelere bağlı bulunmasına göre farklılıklar gösterir. Bu gibi yatırım mallarını satın alan bir yabancı savaş sonunda tamamen mağlup edilen, iş yaptığı ülkenin süjesi olarak bu hakkının yasaklanması bulunması riskini taşır.

Bu nedenle bu cins sermaye savaş zamanında hazır yabancı alıcı bulamamak eğilimini taşır. Bununla beraber, garantör devlet vatandaşlarının sahip olduğu üçüncü bir çeşit sermaye daha vardır; bu da, endüstrileri kendi devletinin savaş ihtiyaçlarının cevap verecek metayı yapabilecek ve bu sebeple toplu satın alma gücünü elde etmenin çok sıkıntılı olduğu tarafsız ülkelerdeki anonim şirketlerin veya devletin çıkardığı tahvil ve hisse senetlerinin tutarlarıdır. Tarafın ülke vatandaşlarının seve seve daha çok satın alacağı bu tahvil ve hisse senetleri ve onların satış hasılatı ile satın alınabilecek savaş malzemeleri ve maddeleri satıcı ülkelerin gerçek savaş fonlarına temel bir kaynak teşkil edebilir.

Uluslararası iletişim açık ise, nihayet, bir ülkenin sermayesini savaş için elde edilebilir gelire çevirmesi bir diğer anlamda mümkündür. Bu da, dış borçlar şeklinde negatif sermaye yaratmakla gerçekleşir. Bu borçlar yabancıların uzun vadeli kredilerle mal vermeye gönüllü oldukları fertler tarafından bazı küçük ölçülerde alınabilir; yabancıların açtığı bir mevduat hesabı şeklinde bankalarca alınabilir; savaşan devlet tarafından ya münferit yabancıların savaş bonusu ihraçına

iştirak etmeleri vasıtasıyla veya yabancı bir ülkenin hükümetiyle ya da özel sendikalarıyla doğrudan müzakere edilmiş dış borç alınarak temin edilebilir. Borçlanan ülkenin topyekün mağlubiyetinden zarar görüleceği korkusu yaygın ise, bu çeşit ödünç almayı sağlamak güç olacaktır, aynı sebeple ülkede ilgili hisse senetlerini dış pazarlarda satmak da güçleşecektir. Borç alan ülke açısından vatan-daşların sahip olduğu hisse senetlerinin dolar üzerinden satışı ile onların kendi hükümetlerinin geri ödeme güvencesi ile satışı arasında açıkça büyük bir fark yoktur. Birinci düzenleme ile dışarıdan gelen müteakip gelir akımı durdurulur, sonuncu düzenleme altında ise onun müteakip dışarıya ihracı karşılıklı olarak hızlanır.

ELDE EDİLEBİLİR KAYNAKLARIN GÖZDEN GEÇİRİLMESİ

Şimdiye kadar söylenenleri temel kabul ederek, elde edilebilir savaş kaynaklarının çok kaba hatları ile bir tablosunu çizebiliriz. Birinci olarak, ekonomik boşluğun alınması yıllık reel kaynaklara muhtemelen, normal reel gelirin yüzde 20'sine muadil bir denklik sağlar. Tüketimde yapılan kesintilerden ortaya çıkan sonuncu kavramın büyüklüğü halkın kemerlerinin bir bütün olarak ne kadar sıkılmaya hazır olduğuna bağlıdır. Bunun uygulama alanı zengin sınıf mensupları için çok geniştir, fakat maalesef zengin kesimin fert sayısı nispeten küçüktür. Nüfusun büyük bir çoğunluğu için eğer onların sağlık ve geçimi ve bunlara ilaveten, çocuklarının sağlığı ciddi bir şekilde bozulmayacaksa çok küçük bir kesinti imkânı vardır. Çok şüpheli bir tahmin olarak, bu boşluk altında mümkün olabilenin normal gelirlerin yüzde 20'si olduğunu belirtelim. Savaş-dışı amaçlı yatırımlar zorla kısıtlanabilir, fakat, demiryolları vb. gibi mevcut sermayenin bakımı ve tamiri makul bir dereceye kadar devam etmelidir. Hemen belirtelim ki, bu iki başlıktaki kaynaklara denk gelen normal gerçek gelirin onda biri yıllık olarak savaş hizmetlerine döndürülebilir. Böylece eğer tüketim kesintileri hakkındaki tahminimiz makul ölçülerde doğru ise, normal reel gelirimizin veya, aynı şeyi başka kelimelerle ifade edersek, bu geliri yaratacak üretici gücün yarısı kadarına eşdeğer kısmını savaş için kullanmaya muktedir olabileceğimizi hesaplayabiliriz. Savaş öncesi gelirin yüzde 20'sine eşdeğer bir potansiyel boşluk varsayımına göre, savaş öncesi gelirin ikide biri savaş gelirinin onikide beşi olarak hesaplanır. İkide bir kesri, başarılabacağı tahmin edilmeyen iyimser bir rakam olarak görülmektedir. Bu yıllık karşılığa son paragrafta belirtilen yedek akçe miktarı da ilave edilmelidir. Söyleyelim ki bu şüphesiz ancak bir kere kullanılabilen, yıllık reel gelirin beşte biridir.

GELECEĞE KARŞI ŞİMDİKİ NESLİN NİSPİ YÜKÜ

9. Bu bağlamda dikkatler, daha ileride bazı ilgi ve önemin gözönüne getirilmesine çekilebilir. (1) Hızlandırılmış üretim, (2) Tüketimden tasarruf, (3) Yeni yatırımların kısıtlanması ve (4) Sermayeden yeme gibi. Uygulamalardan beslenen gerçek savaş fonunun açıklandığı kaynak analizimiz ilk bakışta sadece bugü-

nü etkileyen ve, aksi takdirde olabileceğinden daha küçük olan bir ülkenin sermaye teçhizatının eritilmesiyle, geleceği etkileyen gerçek savaş fonunun yaratılma yollarını ayırmamıza imkân vererek bize daha ileri bir açıklama için doğru bir metod temin etmek şeklinde düşünülebilir. Ekstra çalışma ve kişisel tüketimden kısıtlamalar bugünün zararına olarak gözükrken, yeni yatırımlardan tasarruf ve sermayenin eritilmesi gelecek pahasına yapılır. Fakat iki sebeple böyle basit bir bölünme gerçekten garanti edilemez. Birincisi, "harcamalar"dan sapmalarla elde edilen paralar gelecekte tamamen konu dışı değildir. Maddi sermayeye yapılan yatırımlar kadar beşeri sermayeye yapılan yatırımlar gibi bir durum vardır. Buna hak verilirse yatırımlardaki ekonomi ile şahsi tüketimdeki ekonomi arasındaki ayırım berraklaşmış olur. Bir noktaya kadar, şahsi tüketim kişisel üretim kapasitesine yapılmış bir yatırımdır. Bu husus çocuklar bağlamında özellikle önemlidir. Çocukların tüketimindeki lüzumsuz harcamaları azaltmak, onların daha sonraki yaşamlarındaki etkinliğini büyük ölçüde düşük seviyelere indirebilir. Hatta yetişkinler için de, sağlık ölçüleri üzerinde belirli bir mesafe azaldıktan sonra, "gereksiz" konfor ve lüks harcamalarının arkasında kaldığımız için, ferdi tüketimin durdurulması aynı zamanda geniş bir yorumlama ile yatırımların da durdurulması olur, ve, böylece gelecek etkilenir. İkinci olarak, hızlandırılmış üretim ile temin edilen savaş fonları, bazı ölçülerde, geleceği etkiler. Savaşta bir ülke belirli bir noktanın ötesinde ilave çalışma gerçekleştirirse, bu sadece zahiri değil ama gerçekte sermayeden yendiği anlamını verir. Böyle bir yoğunlukta savaş malzemesi üreten veya diğer işlerde çalışan ülke vatandaşlarının uzun günlük saatler süresince yorulması onların erken göçmesine sebep olarak beşeri sermayenin yıpratıldığını gösterir. Çalışma günlerinin uzunluğu ve gösterilen gayretin yoğunluğunun zamanla üretimin, bir artış yerine, takriben bir azalmayı hasil ederek ülkenin kendi amacından yenilgiyi çok uzakta tutması konusuna zaten işaret edilmişti. Fakat bundan önce bir safha daha olacaktır, ki; her ne kadar ekstra saatler ve yoğunluk muhtemelen savaşı kapsayan kısa dönemde karşılaştırmalı olarak üretimi arttıracaksa da, savaştan etkilenen halkın aktif çalışma süresini kapsayan daha uzun dönemde üretime zarar verici olacaktır. Bu beşeri sermayenin yitilmesini zımnen ifade etmektedir. Yine bir ülke elde edeceği gelirini, erkek ve kız çocukları onların normal okul ve meslek öğrenme çağında bırakılması yerine derhal üretim sürecinin içine çekilmesi ile arttırabilir. Bu, maddi sermayenin yenilenmesi ve tamirinden vazgeçilerek mevcut gelirin arttırılması uygulamasıyla benzer bir durumdur: Ancak ülkenin beşeri sermayesi eğer birbirini takip eden nesiller benzer düzeyde bir eğitim kapasitesinde kendinden önce gelenlerin yerini alacak şekilde eğitilirlerse vasıflarından bir şey kaybetmeden korunabilir. Bu mülahazalar herhangi bir savaş fonunun bugünün pahasına veya yarının pahasına olarak temin edilmesi konusunda herhangi bir sağlıklı ayırım yapma teşebbüsünün ne kadar deşetli güçlüklerle karşılaşılacağı konusunu apaçık ortaya çıkartır.

ÖZEL AMAÇLI MUHASEBE SİSTEMLERİNİN PLANLANMASI

David C. KLEIN¹
Çev.: Adem ÇABUK²

Peter Drucker "Wall Street Journal"daki son makalelerinden birinde kâr amaçsız kuruluşların işletmeler veya kamu birimlerinden daha kompleks (karışık) bir yapıya sahip olduğunu belirtmektedir. Bu doğal karmaşıklık özellikle muhasebe ve raporlama gereksinimlerinde açık olarak görülmektedir.

Küçük bir kolej (üniversite koleji) dahi mevcut ve potansiyel bağışçılar, eyalet ve federal kamu birimleri gibi dış gruplara finansal bilgi vermek zorundadır. Harcamalar konusunda ferdi fon kaynakları kamu birimleri ve kendi mütevelli heyetlerine rapor vermek zorundadırlar ve kendi yönetimlerinin faaliyetlerini etkin bir şekilde kontrol edebilmeleri için finansal bilgileri toplayarak (kendi yönetimlerine de) açık bir şekilde sunmak zorundadırlar.

Bu finansal bilgilerin kullanımındaki amaç farklılığı, muhasebe sistemlerinin ilgili tüm tarafların gereksinimlerini karşılayacak şekilde dizayn edilmesine gayret edilmesi, birçok ilgili için rapor sisteminin yetersiz bilgi vermesine neden olur. Karışıklık ve yanlış anlama genelde işletme yönetimi ve işletme (kurum) dışı bilgi ihtiyaçları arasındaki farkların belirlenmesindeki başarısızlıklardan kaynaklanmaktadır. Bu nedenle bu makale yöneticilerinin kontrolü sürdürebilmelerine yardımcı olmak için eğitim kurumlarının muhasebe ve raporlama sistemlerinin içinde yer alan bazı kavramlar üzerinde yoğunlaşmıştır.

-
- 1 Management Focus (March/April 1979), pp. 22-25 ve Readings in Management Control in Nonprofit, Organizations Kavasseri V Romanation University of Washington, Larry, P. Hepstad, Pasific Lutheran University, John Wiley and Sons Inc. New York 1982, s. 138-142.
 - 2 Doç. Dr. U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

Dış Raporlama İçin Mevcut Standartlar:

Dış gruplara finansal raporlamada, kâr amaçsız sektörün bazı bölümleri için geliştirilmiş bulunan temel standart uygulamaları, finansal bilgilerin nasıl sunulacağını göstermektedir. Bu uygulamalar, çeşitli denetim kılavuzlarında Amerikan Sertifikalı (yeminli) Kamu Muhasıpleri Enstitüsü tarafından yayınlanmıştır. Bunlar finansal tabloların genel biçimini belirler ve raporlama faaliyetlerinin standart fon grupları ve harcamaların fonksiyonlarına veya programlarına göre raporlama gereğini belirler. Örneğin kolejler ve üniversiteler için denetim kılavuzu, cari fonların harcamalarının fonksiyonlarına göre raporlanmasını tanımlamaktadır. Gönüllü sağlık ve yardım kuruluşları için denetim rehberi (kılavuzu) harcamaların, harcamanın amacı (örneğin aylıklar, ücretler, ihtiyaç maddeleri vb.) ve servis programları veya yardım (destek) servisi şeklinde sınıflandırılması öngörülmektedir.

Son zamanlarda, Amerikan Yeminli Kamu Muhasıpleri Enstitüsü (AICPA) tarafından yayınlanmış bulunan "Belirli Bazı Kâr Amaçsız Kuruluşlar İçin Muhasebe Prensipleri ve Raporlama Uygulamaları" adını taşıyan genelge mevcut AICPA denetim kılavuzunun kapsamadığı kâr amaçsız kuruluşların finansal raporlama konusunu düzenlemektedir. Ayrıca Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (FASB) halen kâr amaçsız kuruluşların finansal raporlama amaçları üzerinde çalışmaktadır. Bu çalışma muhtemelen tüm kâr amaçsız kuruluşlar, kolejler ve üniversiteler dahil uygulanacak standart muhasebe prensiplerini ortaya koyacaktır.

Bu raporlama standartlarına ilaveten ferdi fon kaynaklarından her birinin harcamaların raporlanması konusunda kendilerine has gereksinimleri olabilir. Açıkcası, kâr amaçsız kuruluşların raporlama sistemleri geliştirilirken dikkate alınması gerekli çok sayıda dış ihtiyaç (faktörü) vardır. İç ihtiyaçlar da dikkate alındığında istekler daha da kompleks hale gelir. İç raporlama için her bir kuruluş kendi yönetiminin bilgi ihtiyaçlarını tanımlamak ve bunu karşılayacak normal veya bilgisayarlı muhasebe sistemlerini geliştirmek zorundadır.

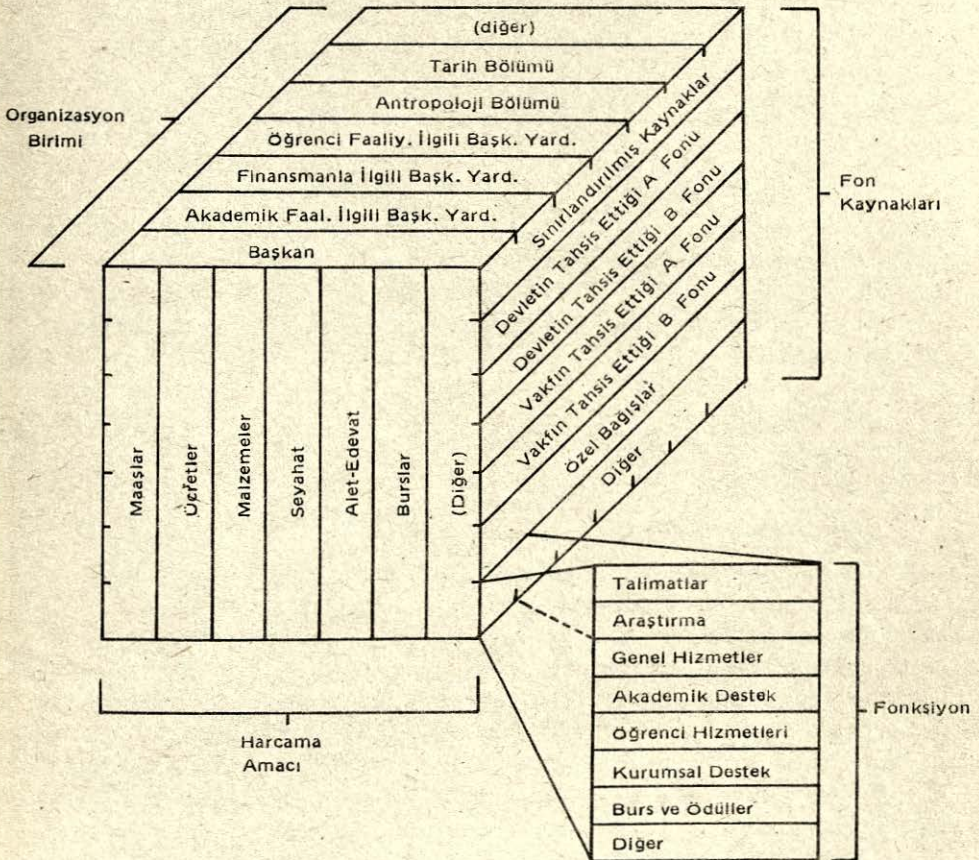
İhmal Edilen Yönetim:

Bazen birbiriyle yarışan finansal bilgi talepleri, resmi dairelere bilgi verme zorunluluğu nedeniyle de, dış gereksinimleri karşılayacak muhasebe ve raporlama sistemlerinin geliştirilmesine sık sık öncelik verilmesine neden olur. İç raporlama gereksinimlerinin herhangi bir resmi müeyyidesi yoktur. Bu nedenle muhasebe sistemleri her zaman yönetimin kontrol ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde dizayn edilmez. Fakat bu ağırlık işletme yönetim faaliyeti için değil, büyük ölçüde dış gereksinimlere göre donatılmış yönetim için, finansal işlemleri organize eden, sınıflayan ve raporlayan muhasebe sistemlerinin geliştirilmesine neden olmuştur. Öncelik kısmen kamusal muhasebe mesleğinin dış raporlama ve harcamaların fonksiyonlarına göre sınıflandırılması konusuna verilebilir. Fakat kuruluşlar günlük faaliyetlerini harcamaların fonksiyonlarına göre sınıflandırılması

esasına göre yönetmezler. Bunlar harcamalarını kendilerine sarf yetkisi verilmiş fonları kontrol edilebilir bütçe aracılığıyla yönetirler.

Hesap Sınıflamalarının Karmaşıklığı:

Dış bilgi ihtiyaçları da iç bilgi ihtiyaçlarında olduğu gibi komplike muhasebe sistemleri ve sınıflama yapıları gerektirir. Sonuncusu finanse eden kaynak, sorumlu organizasyon birimi, harcamanın amacı, gelir tipi, bilanço kategorisi ve harcamanın fonksiyonuna göre sınıflamaya imkân vermelidir. Aşağıdaki şekil kolej ve üniversitelerdeki cari fon harcamaları sınıfları arasındaki ilişkiyi göstermektedir.



Kolej ve Üniversiteler İçin Çok Boyutlu Cari Fon Harcamaları Sınıflandırması

- Farklı fonksiyonlar bir kuruluşun birimi tarafından yerine getirildiğinde,
- Farklı fonksiyonlar için farklı harcama türleri gerçekleştiğinde,
- Farklı örgütsel birimler genel fonksiyonları yerine getirdiğinde,
- Farklı fon kaynakları bir fonksiyonu finanse ettiğinde,
- Bir fon kaynağı birden fazla fonksiyonu finanse ettiğinde.

Muhasebenin -aynı zamanda- fonun kaynağı, sorumlu örgütsel birimi, fonksiyonları ve harcamaların amaçları gözönüne alındığında ortaya çıkacak karmaşıklığın dikkate alınması gerekir.

Düzenlilik esasına göre her bir raporlama gereksiniminin karşılanması karmaşık bir muhasebe sistemi gerektirebilir. Her organizasyon en iyi muhasebe sistemini belirlemek için çok yönlü bilgi ihtiyaçlarını analiz etmelidir. Kâr amaçsız kuruluş yönetiminin bilgi ihtiyacının gözönüne alınması önemli saygıdeğer bir düşüncedir.

Yöneticiler İçin Farklı Bilgi:

Kâr amaçsız çevrede yönetsel fonksiyonlar hangi çeşit raporlama sistemine ihtiyaç duyar? Bunların ihtiyaç duyduğu raporlama sistemi kurum yöneticilerinin günlük faaliyetleri ve bu faaliyetlerin kaynaklarının yönetim ve kontroluna yardımcı sistemlerden oluşmalıdır. Gerçek finansal faaliyetlerin planlanan faaliyetlerle (veya diğer esaslara göre, örneğin geçen yılki faaliyetler, her bir sorumlu organizasyon birimine göre vb. gibi) mukayeseli olarak ve zamanında raporlanması önemlidir.

O halde kâr amaçsız yönetimin raporlama ihtiyacını karşılayacak muhasebe ve raporlama sisteminin kapsamı gereken çok önemli konular nelerdir? Bunlar aşağıda görülmektedir.

Hiyerarşik Raporlama:

Organizasyonun farklı seviyelerinde, farklı seviyede finansal bilgiye ihtiyaç duyulur. Organizasyon yapısının alt seviyelerine doğru inildikçe finansal faaliyetlerle ilgili daha detaylı bilgiye ihtiyaç duyulur. Eğer bir birim bütçesinden sorumlu tutulmak isteniyorsa, bütçelenmiş alanla ilgili bütçe vaziyetini gösteren raporları almak zorundadır. Organizasyon yapısında, üst seviyelere doğru çıkıldıkça detaylı bilgi ihtiyacı azalır ve toplam finansal faaliyetlerle ilgili (alt birimlerle ilgili) özet bilgi ihtiyacı artar. Bu nedenle federal araştırma tahsisatlarının yönetiminden sorumlu olan ana makam veya bölüm bütçesinden sorumlu olan bölüm başkanı bütçelerle mukayeseli harcamaları kapsayan raporları almak zorundadır. Çok sayıda bölüm başkanı ve daire başkanı bulunan dekan, bu çalışmaların her biri hakkında özet rapor isteyebilir. Açıkcası, hiyerarşik düzendeki sorumlu bütçe birimleri itibariyle raporlamaya duyulan ihtiyaç etkin bir muhasebe sisteminde anahtar rolü oynayacak şekilde tanımlanmalıdır.

Kontrol Edilebilir Maliyetlerin Raporlanması:

Bölüm başkanı veya yöneticinin sorumlu olduğu ve bazı kontrol tedbirlerinin uygulandığı finansal faaliyetler sorumlu kişilere raporlanmalıdır. Bir birime yüklenebilen, ancak o birim tarafından kontrol edilemeyen faaliyetler detay ve toplam olarak ayrı ayrı raporlanırlar.

Konuyu basite indirmek amacıyla tanımlayıcı bir örnek olarak telefon masrafları seçilebilir. Eğer bunlar kontrol edilmesi gereken bir malzeme, araç-gereç masrafı olarak kabul edilirse, telefon masrafları genelde temel masraflar ile şehirlerarası otomatik konuşma masraflarını kapsar. Telefon masraflarının bir sahada bölümlere göre ayrılması durumunda bunun kontrol edilebilen ve kontrol edilemeyen kısımları arasında bir ayırım yapılmaz. Bölüm faaliyetlerinin tam maliyetinin belirlenmesi amaçlandığında, telefon masraflarının katılma esasına göre yüklenmesi uygun olur. Fakat kontrol edilebilen kısım; şehirlerarası konuşmaların birimlere göre gösterilmesi halinde ayrıca belirlenmeli ve şehirlerarası telefon konuşmalarının bütçelendiği alanlar itibariyle mukayeseli olarak gösterilmelidir.

Bütçe Kontrol Seviyelerine Göre Raporlama:

Bütçe kontrol seviyeleri, her birinin bütçesi olan ve bütçesi üzerinde sorumluluğu ve harcama yetkisi bulunan görevliler itibariyle masraf hesaplarının toplanmasını öngörür. Toplam harcamalar bütçeyi aşmadığı müddetçe, resmi bütçe tadilatları yapılmadan her bir hesap toplamı, o hesaptaki harcamalar için bütçelenen rakamı aşabilir. Yetkili yetkisini bu yönde kullanır. Bu tür uygulamalar her bir kurumun belirlediği politikaya dayanır.

Kâr amaçsız kuruluşlarda genelde bulunan bir takım bütçe kontrol seviyeleri personel ücretleri, malzeme ve masraflar, seyahat ve teçhizatla ilgilidir. Her bir kategoride kurumun bütçesi oluşturulmuş kalemler itibariyle çok sayıda detaylı masraf hesapları bulunabilir. Örneğin, malzeme ve masraf kategorisinde büro malzemeleri hesabı, yeniden üretim servisi hesabı ve büro ekipmanları tamirat hesabı kullanılabilir. Bu hesaplar belli bir detaya kadar harcamaların analizine imkân vermek amacıyla açılır. Fakat toplam harcamalar hariç bu hesaplarla ilgili bütçeler, bu hesapların her biri için ayrı ayrı kontrole imkân vermez. Sorumlu memur toplam bütçeyi aşmamak kaydıyla detay hesapta bütçenin altında veya üstünde harcama yapabilir. Binaenaleyh iyi düzenlenmiş bir muhasebe sistemi, detay seviyede raporlamaya da imkân vermek zorundadır. Fakat hesapların türüne göre değişen bütçe kontrol seviyelerinde sistem bakiyelerin toplamını da vermelidir.

Bütçe Mukayese Raporları:

Raporlama faaliyeti bütçe ve planlara karşı kâr amaçsız kuruluşların yönetim rapor sisteminin temel amacıdır. Böyle bir raporlama şeklinin bütçe felsefesi ve yönetimden istediği bilgiye göre değişen çok sayıda alternatifi vardır. En

azından mali yılda tahmin edilen faaliyetlerin yıllık bütçeyle mukayese edilebilir olması gerekir. Uygun alternatifler arasında:

- Aylık faaliyetlerle mukayeseli aylık bütçeler,
- Yıllıktan günlüğe kadar faaliyetlerin, yıllıktan günlüğe kadarki bütçelerle mukayesesi,
- Orijinal ve revize edilmiş bütçe raporları (Bu bütçenin yetkili kişilerce revize edilmesine imkân verir fakat orijinal bütçeden sapmaları da gösterir) yer alır.

Diğer Periyodik Raporlar:

Araştırma ve diğer faaliyetler için kamu birimlerinden tahsisat olan kâr amaçsız kuruluşlar, kuruluşun mali döneminden farklı dönemlerle kullanımı kontrol etmek ve kullanımı fonlar itibariyle hesaplamak zorundadırlar. Muhasebe sistemi, finansal işlemleri projenin başlama tarihinden tesbitin yapıldığı ana kadar, olduğu gibi kurumun bütçe dönemi itibariyle de tesbit edilebilecek nitelikte olmalıdır. Yönetim kontrol raporu projenin bütçe dönemi itibariyle istenir.

Taahhüt Raporları:

Taahhütler kurumun (resmi, hukuki) satın alma emirleri veya kontratlardan kaynaklanan mal ve hizmet satın alma taahhütlerini ifade eder. Bu taahhütler kullanılabilir bütçe rakamlarından indirim şeklinde ve uygun bir biçimde raporlanmalıdır. Bu yolla kurum bütçeyi daha iyi kontrol edebilir. Taahhüt raporları, kullanılabilir bütçe rakamlarından indirim şeklinde gösterilen taahhütler için, yönetim açısından bir erken uyarı aracı niteliği taşır. Bu gelecekteki harcamaları yönetim raporlarına dahil etmek suretiyle bütçe kontrolüne imkân sağlar.

Nakit Esasına Göre Raporlama:

Fon muhasebesi eğer her bir fon için uygun olursa nakit hesabı da dahil olmak üzere, kendi içinde dengeli, bir dizi hesabı içerir. Örneğin sınırlı araştırma fonu sarfedilen paradan fazla alınan nakdi belirlemek için bir nakit hesabı ihtiva eder. Nakit yönetimi amacıyla da olsa her bir fon için ayrı bir banka hesabı bulundurmamak gerekmez. Sistem bu nedenle bankalar itibariyle ve fonlar itibariyle nakdi ayrı ayrı raporlayacak niteliğe sahip olmalıdır.

Yönetimin Önceliği:

Kâr amaçsız işletmeler için muhasebe ve raporlama sistemi yönetim kontrol ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde dizayn edilmelidir. Böyle bir sistemin dizaynında dış gruplar için finansal sonuçların raporlanması önemli bir kavram ise de bütçenin zaman açısından kontrolü konusu da temel ilgi alanı olmalıdır. Hesapların sınıflandırma yapısının dizaynı ve rapor çerçevesi etkin yönetimin ihtiyaç duyduğu yukarıdaki tüm bilgileri gözönünde tutmak zorundadır.

YÖNETİM BİLİMİNİN KONUSU¹

Cevdet ATAY²

Yönetime ilişkin incelemelere karşı ilginin uyanması, birçok alanda kendini göstermekte ve böylece yönetim, farklı kaygıları olan çok değişik disiplinlerin yol ayrımında bulunmaktadır. Bu nedenle, eğer yönetim biliminin kavşak-disiplin durumuna bir son verilmek ve ona gerçek bir özerklik kazandırılmak isteniyorsa, öncelikle yönetim bilimine özgü bir yaklaşım belirlemek gerekir.

I. YÖNETİMİ KONU ALAN BİLİMLER

Yönetimi uygulama alanı olarak alan bilimler iki grupta toplanabilir: Yönetim aygıtının incelenmesine öncelik verenler ve davranış incelemesi veya yöneticiler pratiği üzerinde duranlar.

A.YÖNETİM AYGITININ İNCELENMESİ

Burada yönetim değişmez bir bütün, en azından global biçimde analiz edilmeye elverişli bir bütün olarak nazara alınmaktadır. Dört disiplin özel bir gelişme göstermektedir: Hukuk, tarih, iktisat, felsefe.

1. Hukusal İnceleme: İdare Hukuku

İdare hukuku uzun süre yönetime ilişkin araştırmaların özünü temsil etti; o kadar ki doğmakta olan yönetim bilimi kendini ona göre tanımlama eğilimi gösterir oldu.

1 Çeviri: Jacques Chevallier - Danièle Lochack, "Introduction à la Science Administrative"; Momentos Dalloz, 1974; adlı eserinden, s. 22-32.
2 Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü.

a) İdare hukuku yönetime uygulanan hukuk kurallarının incelenmesini konu edinmektedir. Uygulanabilir kurallar konusunda yazarlar arasında anlaşmazlık vardır: Bir kısım yazarlar, inceleme konusu olacak kuralların sadece idareye üstünlük sağlayan kurallar olması gerektiğini savunmakta; diğer bir kısım ise, özel hukuk kuralları dahil olmak üzere, idare hukukunun, tüm hukuk kurallarını inceleme konusu yapabileceğini ileri sürmektedir. Bu iki görüş dışında kalanlara göre ise, idare hukuku şu üç alanı kapsamaktadır:

- Yönetimsel yapılar, idarenin çeşitli organları arasında yetkilerin dağılımı,
- İdarenin sahip olduğu eylem araçları; kamu hizmetlerini görme biçimleri, tek taraflı işlemlerin ve sözleşmelerin yapılması, bu arada usul kuralları ve idareye verilen üstün yetkilerin incelenmesi ile personel statüsü de bu alana girmektedir.
- İdari eylemin denetimi, özellikle keyifliğe karşı yurttaşların korunması ve idarenin düzenliliğinin sağlanmasını amaçlayan yargısal denetim.

b) İdare hukukunun öz niteliği normatif bir disiplin olmasıdır; o idarenin işleyişinden çok uymakla zorunlu olduğu kurullarla uğraşır. Diğer bir deyişle, konusu olması gereken (Sollen) değil olan (sein) dır (KELSEN). Hukuk dili haklar, borçlar, müeyyidelerle ifade edilir. Önemli olan yazılı kuralları, örf ve adet hukukunu ve içtihatları bilmek ve onları yorumlayarak gerçek anlamını ortaya çıkarmaktır. Ayrıca, bu kurullardan yönetim gerçeğinin asıl temsil ettiği şeyden çok, tekdüzeliğinin önemli olduğu bir sistemi geliştirmeye elverişli kavramlar üretmeye çalışır.

Bununla beraber, normativizm çok seyrek olarak saf halde bulunur.

- Önce, bir disiplin olarak idare hukuku -kurumların betimlenmesi gibi hukuk dışı veya kısmen hukuksal konuları her zaman içermiştir. Bu durum, yönetsel olayların öğrenilmesi için, hukukçuların giderek kendi disiplinlerinin sınırlarının bilincine varmaları ölçüsünde gelişme göstermiştir.

- Ayrıca, zorunlu olarak hukuksal analiz çok genel düzeydeki görüşlerce (felsefi veya politik) desteklenmektedir.

2. Oluşum Sürecinin İncelenmesi: Yönetim Tarihi

- Eğer tarih belirli bir konunun geçmişte ardarda aldığı durumların incelenmesi olarak tanımlanırsa, yönetimsel evrime ağırlık veren yönetim tarihi yönetimi sabit ve değişmez bir kurum gibi görmemekte, aksine onu "sürekli bir çökelti" (LEGENDE) meyvesi olarak nazara almaktadır. Tarihsel incelemelerin tek amacı geçmişin bilinmesi değildir; tarih, değişimlerden başka, istikrar ve devamlılıkları en iyi aydınlattığı ölçüde bugünü en iyi şekilde kavramamızı sağlar.

- Bugün için, yönetim tarihi tarihin özel bir dalıdır ve bu dal içinde yönetim kurumlarının ve yönetim hukukunun tarihi önemli bir yer tutmaktadır. Buna karşılık, personel yönetimi tarihi ve daha genel olarak yönetim ortamı tarihi ile yönetim faaliyeti ve yönetim görevleri tarihi pek gelişme gösterememiştir.

- Nihayet, çeşitli verileri sağlama işlevi yapan hukuksal sistemlerin tarihi henüz yazılmadı. Sosyal olayları inceleyen tarihin, diğer sosyal bilimlerin bakış açılarından yararlanması ölçüsünde, bazı alanlarda yönetim tarihinin nisbi gecikmesi yönetime ilişkin hukuk dışı incelemelerin yeterince gelişmemesinden ileri gelmektedir.

3. Araçların İncelenmesi: Yönetim Ekonomisi

Devletin görevleri arttıkça ve yönetim aygıtı genişledikçe, idare özel bir inceleme alanı yaratacak biçimde yeterince önemli ekonomik bir görev yapmaya yönelmektedir. Böylece özellikle şu hususlar incelenmeye değer görülmelidir:

- Devlet bütçesi içinde yönetim harcamalarının payı ve daha genel olarak bu harcamalar için ulusal gelirden ayrılan pay.

- Etketifler sorunu; gelişmeleri, kategoriler ve faaliyet alanları itibariyle dağılımları, ihtiyaçların öngörülmesi.

- Emek piyasası: İdarenin personel alması kısmen piyasa durumuna bağlıdır ve idare emek piyasası konusunda işsizliği dengeleyici bir rol oynayabilir. Yine idare coğrafi bakımdan çeşitlilik gösteren bir işe alma yöntemi ile bölgeler arası dengeyi sağlayabileceği gibi personel alımını ülkenin tümüne de yayabilir.

- Ücret politikası: Ücretlerin saptanması özel sektörün olası bir rekabetinden etkilenebilir; fakat çoğunlukla ücret tesbiti ekonomik ve sosyal genel bir tercihe bağlıdır (örneğin, bir deflasyon politikası çerçevesi içinde ücretlerin dondurulması).

4. Hedeflerin İncelenmesi: Yönetim Felsefesi

Yönetim felsefesi iki biçimde düşünülebilir ve inceleme konusu yapılabilir:

- Ya, yöneticilerin kendilerine verdiği rol anlayışından harekete, edinilen yönetim deneyiminin, ampirik araştırmasıyla genellemelere varılır. Bu yöntem özellikle bu konudaki eserlerine "yönetim felsefesi" adını vermiş olan MM. CATHERINE et THULLIER'nın bakış açılarıdır. Gerçekte, bu eserle yapılan, daha çok yöneticinin psikolojisini inceleme girişimidir.

- Veya, felsefeyi toplum ve kişiye çok genel bir açıdan ve toplu bir bakış olarak kabul ederek, yönetim felsefesiyle idarenin hedefleri, yönetim faaliyetinin kuramsal özü ve toplumun genel gelişmesinde oynadığı rol üzerinde durulur. Bu biçimde ele alınırsa yönetim felsefesi devlet felsefesinin bir dalını oluşturur.

B. YÖNETENLERİN PRATİĞİNİN İNCELENMESİ

Dışardan bakınca idare bir bütün oluşturuyor ve böylece genel bir inceleme elverişli görünüyor da, içerden bakılınca farklı bünyede, bireyler ve gruplar toplamından ibaret bir kuruluştan başka bir şey değildir. Bu nedenle idare sosyolojik ve psikolojik bir irdeleme alanı olabilmek gibi bir nitelik göster-

mektedir. Öte yandan, dilbilimciler idarenin gizlilik verdiği yönetim dili ile kendilerine yeni bir inceleme alanı bulmaktadırlar.

1. Bireysel Unsurların İncelenmesi: Yönetim Psikolojisi

- Sosyal psikoloji bireyi toplumsal çevresi içinde incelemektedir. Bir başka deyişle onu parçası olduğu toplum veya grupları etkilenmesi açısından ele almaktadır. Burada, uyma ve sapma olaylarını, bireylerin grup içindeki rollerini vs. gün ışığına çıkarmak suretiyle, kişisel tutumlar üzerinde bulunan ortamın etkisini incelemek söz konusudur.

- Sosyal psikoloji aynı zamanda uygulamalı bir bilimdir. Gerçekten, işletmede verimliliğin artırılmasına elverişli insani etmenlerin araştırılması için kendisinden yararlanılmıştır. Örneğin, grup dayanışması, kumanda etme biçimi, görevlilerin morali vs. konularında.

- Sosyal psikoloji, psikolojinin mülakat ve test gibi bazı teknikler ve motivasyon (güdüleme) gibi bazı kavramlarından yararlanmaktadır. Öte yandan, psikanaliz kararın veya kişiliğin oluşum süreci içinde bilinçaltının rolü konusu üzerinde durmak suretiyle, birtakım açıklayıcı ilkeler sağlayabilir (bu yönde L. SFEZ ve P. LEGENDRE tarafından yapılmış ilginç girişimleri anmak gerekir). Fakat, psikanalitik kavramlardan yararlanmada ihtiyatlı olmak gerekir, zira hiçbir halde toplumun ve hatta bir grubun açıklanmasında kullanılmaya elverişli değildir.

- İdareye uygulanınca, sosyal psikoloji belirli alanlarda yöneticilerin davranış ve tutumlarının incelenmesine olanak sağlamaktadır: Meslek hakkında düşüncesi, işten hoşnutluk, herhangi biri olma endişesi, geleneğin etkisi, memurların kendilerini nasıl gördükleri v.s.... Genel bir ifade ile, takım ruhu ve MER-TON'un deyişiyle "bürokratik kişilik" gibi olguları kavramak için psikolojik irdeleme bir zorunluluktur.

2. Toplumsal Verilerin İncelenmesi: Yönetim Sosyolojisi

- Sosyoloji bireyleri değil grupları incelemesiyle psikolojiden ayrılır. Ancak eklemek gerekirse araştırma alanı itibariyle sosyoloji sadece büyük topluluklarda değil (makro sosyoloji), aynı zamanda küçük gruplar (mikro-sosyoloji) la da ilgilendir. Bu bakımdan sosyoloji ile sosyal psikoloji giderek birbirine yaklaşmaktadır.

- Gerçekten, sosyoloji kitlelerin ruhunu, statü ve roller gibi norm olarak ifade edilen davranışları ve bunlara bağlı toplumsal simgeleri incelemeyi amaç edinmektedir.

- Sosyolojinin inceleme alanı çeşitlenerek artmaktadır. Nitekim, iş sosyolojisi, din sosyolojisi, edebiyat sosyolojisi, kır sosyolojisi, kent sosyolojisi ve bu arada yönetim sosyolojisinin kurulduğunu görmekteyiz.

- İlk aşama, sosyologlar idarenin oluşturduğu sosyal ortama ilişkin olarak çeşitli veriler toplayabilir. Örneğin, kamu görevlilerinin yaşı, yetişmesi ve sosyal kökenleri konusunda. Fakat bu ham veriler sadece bir temel malzeme yığını

oluşturabilir. Özel bir işleme ve yoruma tabi tutulmadığı sürece idare hakkında birtakım gerçeği ortaya çıkarmaktan uzak kalır.

- Daha ileri ve kuramsal bir aşamada, sosyoloji otorite ve kumanda sorunlarını, iş bölümünün sonuçlarını, gruplar arasında ve grup içinde ilişkilerin gerçeğe biçimini, görevliler arasındaki dayanışma ve yarışmayı vs. inceler.

- Nihayet, sentezci bir sosyal bilim ve toplumsal gerçeği bütünsellik içinde inceleyen bir bilim olarak sosyoloji, idare ile idare edilenlerin ilişkileri konusunda kafa yormalı ve daha genel bir düzeyde idarenin toplumun bütünü içindeki yerinin ne olduğu konuları üzerinde durmalıdır. Fakat bu aşamada, sosyolojik yaklaşım global bir yaklaşım olmakta ve böylece yönetim biliminin dallarından birini oluşturduğu iddiasını taşımaktadır.

3. Dil İncelemesi: Yönetime Uygulanan Dilbilim

- Yönetimsel dil birçok ampirik düşünceye konu olmuştur: İdari stilin kişisel olmaması ve ihtiyatlılığı üzerinde özellikle durulmuştur; idari stilin bu nitelikleri tutkusal ve sevecen tüm unsurların arındırılması, belirsiz veya koşullu biçimlerin, daraltıcı belirtmelerin, tanımsız ve genel işlemlerin yapılmasında ifadesini bulmaktadır. Gerçekte, göstermekte, tercihler telkin etmekte ve kararı yönlendirmektedir.

- Yine idari stilin kusurları da eleştiri konusu olmuştur: Sadelikten yoksunluk, çalımı yenicilik, hatta lafazanlık ve boş sözcük tartışması.

- Fakat, yalnız bilimsel inceleme yöntemleri bu fiili saptamaların ötesine gitmeye olanak verebilir. Bu konuda dilbilimin oynayacağı rol vardır: Zira dilbilim sözcük düzeyinde olduğu kadar idari dile kendi içinde bir yapı kazandırmak konusunda da yönetim dilinin özünü aydınlatmaya elverişlidir. Dahası, dilbilimin bu dilin kendi işlevine, gerçek anlamına, idarenin sosyal sistem içinde oynadığı rol ile ilişki kurmak suretiyle, açıklık kazandırmaya yöneltmesi gerekir.

II. YÖNETİM BİLİMİ

Önceliklerin aksine, yönetsel faaliyetin tek bir yönü ile kendini sınırlamayan ve yönetim olgusunu bütünüyle kavrama iddiasındaki çeşitli girişimler oluşturan birçok akım bulunmaktadır.

Fakat bütün bu genel yaklaşımlar tek boyutlu kalmakta ve tek bir açıklama biçimine başvurumaktadırlar. Oysa yalnız çok boyutlu bir yaklaşım yönetim gerçeğini bütün karmaşıklığına karşın yakalama olanağı verebilir.

A. TÜMEL YAKLAŞIMLAR

Kurumsal yaklaşım, ekonomik yaklaşım, örgütsel yaklaşımın tümü, idareyi bütünüyle ele aldığı ve böylece onu incelediklerini savunmaktadırlar, fakat her biri kaynağını farklı disiplinlerden almaktadırlar.

1. Kurumsal Yaklaşım

a) Kurumsal yaklaşım politika-hukuk yaklaşımı olarak da nitelenmektedir. Çünkü hukukçuların yönetim tanımı üzerine dayanmaktadır. Hükümet edenlerin otoritesi altında yasaların uygulanmasını sağlamakla yükümlü beşeri ve maddi araçların tümü.

Bu yaklaşım, 19. yüzyıla kadar -Fransa'da- yaşanan eski bir geleneğe sahip olduğunu öne sürmekte ve kaynağının önemli izlerini taşımaktadır; zira aynı düşünürler aynı zamanda yönetim bilim ve idare hukukunun öncüleri olmuşlardır.

Bu akım üç özellik belirler:

- Yönetim biliminin, "idareye uygulanan ve sonuçta yönetim olgusunu ve kendisine ilişkin sosyolojik yasaların incelenmesini konu alması gereken sosyal bilimlerin bir dalı" olarak tanımlanması (R. DRAGO); tümdengelimci bir akıl yürütme yöntemini uygulayan disiplin olan idari hukukun aksine, yönetim bilimi kuralın uygulanış tarzıyla uğraşan pozitif bir disiplindir (B. GOURNAY).

- Yönetimsel olguların kavranması için idare hukukuna verilen önem. Bakış açılarının farklılığına rağmen yönetim bilimi ve idare hukuku birbirinden tam olarak ayrılmaz.

Yönetim gerçekliğinin bazı yönlerinin bilinebilmesi için hukuksal yaklaşımın yine de en iyisi olduğu anlayışı sürmektedir.

Yönetenlerin tutumlarını belirleyen ilkeler olarak hukuk kurallarının önemini ihmal edecek aşırı bir psikolojik ve sosyolojik yönelmeye karşı düşmanlık da buradan kaynaklanmaktadır.

- Siyasal iktidar karşısındaki yönetimin tabii niteliğine dikkat çekilmekte ve yönetimin kendine özgü hedefinin olmadığı ve görevlerinin daima ikincil karakterde olduğu vurgulanmaktadır.

Bu anlayış,

b) Sorunlara yaklaşım biçimi daha somut olan, fakat kavramsal çerçeveleri ve akıl yürütme biçimleri aynı kalan geleneksel hukuksal bakış açılarının basit bir genişlemesi sonucuna ulaşmaktadır. Özetle, belirli bazı sorunlar ortaya konabilir:

- Yönetim biliminin alanı ve konusu, kendine özgü bir düşünceden kaynaklanmaksızın idare hukukunun alanı ve konusuna kıyasla tanımlanmaktadır.

- İnceleme temaları -yapılar, eylem araçları, yönetim- olarak, idare hukukunun bilinen içeriğini oluşturan konular karşımıza çıkmaktadır.

- Yukarıda eleştirisi yapılmış olan siyaset ve yönetim ayırımı sadece geleneksel hukuksal kuramı yansıtmaktadır.

- İdare hukukundan alınan kavramlar ve kurumlar hukuk ötesi olayları açıklamakta yetersizdirler. Verilecek üç örnek bunu göstermeye yeter.

- İdarenin iç işlemleri kavramı görünüşte somut bir gerçeği anlatmaktadır. Oysa bu kavram yargıç tarafından belirli kategorideki işlemlere uygulanabilir

rejimi tanımlamak için imal edilmiştir. Kaldı ki, idarenin iç işleyişini açıklama konusunda hiç de yararlı olamamaktadır.

- Vesayet, hukuksal yönden açık kavramsal bir içeriğe sahiptir. Bununla birlikte, vali ile belediye başkanları arasındaki karmaşık ilişkileri açıklamak konusunda yetersizdir.

- Karar süreci genellikle ayrıntılı bir düzenlemenin konusu yapılmaktadır, fakat tek başına hukuksal analiz karar almanın temel unsurlarını ortaya çıkarmak konusunda başarılı olamamaktadır. Çünkü bunlar hukuksal düzenlemenin konusuna girmemektedir.

- Hukuksal bakış, normatiftir; türdeş fakat yüzeyseldir. Olayların nedenleri hakkında ne kendini sorgulamakta ne de bunu bir sorunsal olarak görmektedir. En fazla hukuksal düzenin kendi içindeki uyumunu güçlendirmek amacıyla yönetsel gerçekliğin bazı çelişkilerine çözüm bulmaya götürebilir.

- Nihayet, kuraldan yola çıkarak daha sonra uygulanma koşullarını inceleyen tümdengelimci bir yöntemle alışmış hukukçular ampirik araştırmalara kuşkulu olarak başvururlar. Bu koşullarda incelemelerinde ele aldıkları sosyolojik ve psikolojik yönler, bütünsel çözümlenmeye dahil olmayan sonradan eklenen unsurlar olarak kendini göstermektedir.

2. Ekonomik Yaklaşım

Ekonomik yaklaşım, global toplum içinde yönelimin yerini ve bu toplum içinde idarenin salt ekonomik etkenler aracılığı ile oynadığı rolü açıklamaktan ibarettir. Sosyalist ülkelerde, üretim ve değişim araçlarının kollektifleştirilmesinin doğal sonucu olarak bu tarz bir açıklamaya götürmektedir. Kapitalist ülkelerde, bu yaklaşım özellikle kamu sektörünün varlık nedeni, büyüme sebepleri ve özelleştirme yönündeki gelişmelerden dolayı başvurulmaktadır.

- Neo Klasik doktrine göre, kamu sektörünün varoluş nedenleri şunlardır:
- Bazı malların bölünemez ve paylaşılabilir karakteri nedeniyle; ulusal savunma, çevre vs. gibi bu varlıklar herkesin yararlandığı işletilmesi, yürütülmesi ve finansmanı devlet tarafından karşılanması gereken mallardır.
- Optimal üretim tekniğinin zorunlu kıldığı tek bir işletmenin bulunmasını gerektiren bazı sektörlerdeki doğal tekellerin varlığı nedeniyle; devletin toplumda tekel oluşturmuş bir şirketin toplum zararına yüksek kâr sağlamasını önlemek için millileştirme yoluyla müdahalede bulunması gerekir.

Öteki yazarlara göre, devletin üretim faaliyetinin genişlemesi nesnel ve genel ölçütlerle açıklanamaz; işletmelerin kamuya maledilmesi koşullara ve ihtiyaçlara göre değişen çok çeşitli nedenlere bağlıdır. Bununla, çoğu zaman, piyasa ekonomisinin işleyiş yetersizliğine çözüm bulma amacı güdülmektedir. Bu nedenle, kamu işletmelerinin piyasa mantığına uyum sağlamaları ve gelirleriyle giderleri arasında denge kurmaları gerekir.

- Marksistlere göre, üretim araçlarının tekelleştirilmesi, kâr oranlarının düşme eğilimi göstermesi nedeniyledir. Özellikle sabit sermayelerinin rekabete dayanıksız olduğu sektörlerde bu, daha çok kendini hissettirmektedir. Ancak tekelleştirme ekonomik büyümeyi engellemektedir. Zira bu şekilde üretilenden daha fazla artı-değer tüketilmektedir. Bu koşullarda:

- Kamu işletmelerinin varlığı üretim ilişkileri ile üretim güçleri arasında belirli bir düzeydeki çelişkinin ifadesidir. Bu çelişkinin büyümesi kapitalist üretim ilişkileri tarafından felce uğratılmaya olanak hazırlamaktadır.
- Millileştirmeler, kapitalist kârın arttırılmasını ve garanti edilmesini amaçlamaktadır. Çünkü millileştirme, azalmış sermaye değerleriyle tekelci birikimin diğer alanlarında da izlenmesini sağlayacaktır.
- Kamusal finansman da aynı amaca hizmet etmektedir. Zira gelir ortalamalarının altında bir gelir elde eden ve gerektiğinde zararına yatırım yapan devlet kapitalist toplum genelinde elde edilen gelirlerinden en büyük payı tekelleşmiş şirketlere bırakmaktadır.

3. Örgütsel Yaklaşım

Burada idare, kurum olarak değil örgüt olarak ele alınmaktadır.

- Her kuruma özgü olanın üzerinde duran ve tarihsel olarak yerleşmiş sosyal yaşamın bazı biçimleri (ordu, kilise, idare, işletme) ile ilgilenen kurumsal analizin aksine, örgütsel yaklaşım tiplerinin hepsindeki ortak yanlarla ilgilenmektedir.

Böylece, kamu yönetimi diğer örgütlerle aynı yöntemleri uygulamakta ve onlar arasında ayrı bir inceleme konusu oluşturmaktadır.

- Sanayi toplumlarının gelişmesine bağlı olarak örgütlerin incelenmesi yüzyılın başlarında bir gelişme göstermiştir. Önceleri işin optimal örgütlenmesinin araştırılması Taylor ve Fayol gibi pratisyenlerce uygulama konusu yapılmış; daha sonraları, ABD'nde MAYO, ROET - HLİSBERGER ve DICKSON gibi psikologlar konuyla ilgilenerek işletmelerdeki insan davranışları ve psikolojisi üzerinde durmuşlardır. Fakat bu iki farklı akım arasında sentez yapmayı deneyi en MARCH ve SIMON'un çalışmalarından sonradan ki gerçek bir örgüt sosyolojisi kurulabilmiştir.

- Sosyologlar örgütü "spesifik amaçlar için özgürce ilk defa veya yeniden kurulmuş bir sosyal birim veya insan topluluğu" olarak tanımlamaktadırlar. Örgüt şu özellikleri göstermektedir:

- İş bölümü, yetki dağılımı ve bildirişim sorumluluğu,
- Bir veya birden çok karar alma merkezi,
- Personel alınması.

Örgütsel incelemelerde özellikle çalışanların güdülenmesi, çatışmalar, karar süreci, yenilenme ve örgütün artık işlememesi vs. olayları açıklanmaya çalışılmaktadır.

- Fransa'da, Michel Crozier ve ekibinin çalışmaları sayesinde -ki yönetimin çeşitli alanlarında yaptıkları anketler geleneksel analiz yöntemleriyle ortaya çıkarılmayacak olayları açıklama olanağı vermiştir- örgüt sosyolojisi dikkate değer bir gelişme kaydetmiştir.

Üç özellik bu yaklaşımı karakterize etmektedir:

- Her örgütün iktidar ilişkileri etrafında yapılandığına ilişkin postülası, ulaşılabilecek amaçlarla bu amaçların gerçekleşmesi için zorunlu insan unsuru arasında aracılık yapma olanağı sağlaması,
- Örgütün çeşitli gruplarının duygu, davranış ve tutumlarının incelenmesinin iktidar ilişkilerini aydınlatmaya elverişli tek inceleme olduğu,
- Alan araştırmalarından hareketle bir sistemleştirmeye gidilebileceğine ilişkin deneysel temel.

B. ÇOK BOYUTLU BİR YAKLAŞIMIN SEÇİLMESİ

Sistem analizinden ve çeşitli disiplinlerin sonuçlarından yararlanan çok boyutlu bir yaklaşım, yönetim olgusunun çeşitli yönlerden algılanmasına olanak sağlayabilir.

1. Toplumsal Sistem Olarak Yönetim

a) Yönetimin bir sosyal sistem oluşturduğu hipotezinden hareket etmek gerekir. Bu sistem, kendisini oluşturan parçaların herbirinin mantığından ayrı bir mantığa göre hareket eden ve sürekli karşılıklı etkileşim halindeki elemanlar bütünüdür.

Bu nedenle, yönetsel gerçekliğin çeşitli yönlerinin analizi daima sistemin bütünü içinde değerlendirilmelidir. Çünkü yapısal, hukuksal, siyasal, ekonomik veya psikolojik faktörler birbiri üzerine karşılıklı etki yaparlar.

Bu yaklaşım aynı zamanda yönetimin sadece bir yönüne -hukuksal, ekonomik, psikolojik veya diğer- ayrıcalık tanıyan yaklaşımların üstü kapalı bir eleştirisi anlamına gelmektedir.

b) Fakat, yönetim kendi kabuğuna çekilmiş bir sistem değildir: Global toplum içinde bazı işlevler yerine getirmekte, içinde yer aldığı ve çevresini oluşturan sistemle yoğun iletişim halinde bulunmaktadır.

Yönetim, değişmez ve kalıcı bir veri olarak değil toplumun ve geçmişin bir ürünü olarak düşünmek gerekir. Örgüt olarak işleyişi, çevresini etkileyen değişmelerden bağımsız olarak ele alınamaz; iç dengesi daima dışı yaptığı uzlaşmalara bağlıdır.

Böyle olunca, yönetim sistemi kendisini oluşturan unsurlara ve içinde bulunduğu sosyal sistemden bağımsız olarak açıklanamaz: Üretim ilişkileri, toplumsal ilişkiler, siyasal güçler, kültürel modeller ve ideolojiler vs.. Tüm örgütlerde bulunan ortak özelliklerden başka sadece bu verilerin analizde kullanılması, kamu yönetiminin özgünlük kazanmasına olanak tanımaktadır.

2. Disiplinlerarasılık

Yönetim bilimi, şimdilik, ortak bir konuya uygulanan farklı disiplinlerin üst üste gelmesiyle kendini belli etmektedir. Bu ortak konu "yönetim"dir. Bu bilim dalı henüz çok disiplinlik aşamasındadır. Bir başka anlatımla, yönetim olgusunun incelenmesi ve buna ilişkin açıklamalar herhangi bir senteze ulaşmamakta, sadece üst üste yığılmaktadır.

Disiplinlerarasılık, bilgilerin ve özellikle analiz araçlarının içiçe girmesini, kaynaşmasını, uyumunu (integrasyon) zorunlu kılmaktadır:

a) Bilgilerin Kaynaştırılması

Çeşitli disiplinlerin sağladığı malzemelerin birikimi başlıbaşına bir hedef değil, inceleme konusu olgunun tam olarak öğrenilmesi ve bilinmesi için bir araçtır. Bir başka deyişle, söz konusu olması gereken diğer bilim dallarının belirli amaç veya amaçlar için yaptığı gözlemleri yalnız olarak alıp kullanmak demek olan "kleptomani" artık aşılmalıdır. Yönetim bilim araştırmacısının görevinin başladığı yerde sosyolog, tarihçi ve hukukçunun işi sona erer. Kısaca, yönetim bilim araştırmacısı genel bir yönetim bakış açısı içinde topladığı çeşitli malzemeleri kaynaştırmaya çalıştığında:

- Yönetimsel ortamın sosyolojik incelemesi yönetim bilimini, yönetim sisteminin diğer özelliklerini ve global toplum sistemiyle ilişkilerini açıkladığı oranda ilgilendirir.

- Yönetim hukuku da olduğu gibi, yalnız biçimiyle, yönetim biliminin alanına girmez; yönetim bilimi hukuk kuralını bir hareket noktası olarak değil, diğerleri arasında işlevi ve kaynağı açıklanması gereken bir olay olarak ele almaktadır.

- Yönetim tarihi hem salt geçmişin bilinmesine hem de evrim sürecinin ve değişmelerin önemini araştırılmasına olanak veren elemanlara katkıda bulunmaktadır.

b) Analiz Araçlarının Kaynaştırılması

Disiplinlerarasılık özellikle kavramsal şemalara ve farklı disiplinlerden alınan geliştirildiği alanlardan başka yerlerde kullanılmaya elverişli yöntemlere başvurma anlamına gelmektedir. Böylece sistem, yapı, model kavramları matematik ve fizik bilimlerinden sosyal bilimlere geçmiş ve hiç kuşkusuz gelişmelerine yardımcı olmuştur.

- Fakat, disiplinlerarasılık hem kuramsal hem de epistemolojik engellerle karşılaşmaktadır. Kuramsal engel üniversitelerin içine kapalılığından, ikincisi ise her disiplinin kendine özgü bir dil ve diğer disiplinlerdeki araştırmacıların zor nüfus edebilecekleri özel kavramlar kullanılmasından ileri gelmektedir. Bu soruna disiplinlerarası ekiplerin kurulması bir çözüm getirebilir.

- Bütün bunlar sosyal bilimlerin ortak parolası olan disiplinlerarasılık henüz uzak bir hedef olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, özerk ve diğer bilimlerle kaynaşmış bir yönetim bilimi kurulması için disiplinlerarasılık sonuçta vazgeçilmez bir koşul oluşturmaktadır.

KİTAP ELEŞTİRİSİ

Doç. Dr. Ercan EREN, İktisatta Yöntem (Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayını: Bursa, 1989) konulu kitap hakkında kısa bir eleştiri.

Halil SEYİDOĞLU¹

Günümüzde teknoloji başdöndürücü bir hızla gelişmekte ve kurumsal yapı hızla değişmektedir. Bu gelişmeler ekonomik hayatı dolaysız şekilde etkilemekte ve yeni yeni sorunlar gündeme getirmektedir. Acaba gerçek dünyadaki bütün bu oluşumlar karşısında İktisat Bilimi nasıl bir gelişme çizgisi ortaya koymaktadır? Örneğin, yeni oluşumlar veya durumlar tatmin edici biçimde açıklanabilmekte ya da önceden görülebilmekte midir? Ayrıca iktisadi prensipler üzerinde bilim adamlarının değer yargıları ne ölçüde etkili olmaktadır? Daha da genel bir görüşle, bilimler yelpazesinde iktisadın yeri ve gelişmişlik düzeyi nedir? Bütün bu ve benzeri soruların cevaplandırılması İktisatta Yöntem ve Kuram sorunlarının incelenmesini gerektirir. Yöntem sorunlarının iyi anlaşılması aynı zamanda İktisat'ın "bilimselliği"nin daha iyi değerlendirilmesine ve iktisat prensiplerinden bilimsel öngörüde ne ölçüde yararlanılabileceğinin daha sağlıklı biçimde ortaya konmasına yardımcı olur.

Ülkemizde yöntem konusunda maalesef büyük bir boşluk vardır. Birkaç öncü çalışmanın dışında bu konularda yayınlanmış eser sayısı oldukça azdır. O nedenle Dr. Eren'in çalışması bu boşluğu doldurma yolunda atılan ciddi adımlardan birisi durumundadır. Yazar'ın yüksek lisans ve doktora düzeyinde verdiği derslerin bir ürünü olan bu çalışma oldukça geniş bir literatür taramasına dayandırılmıştır.

Pratik sorunlara ilişkin iktisadi analizlerin en önemli niteliklerinden birisi iktisatçıların farklı görüşlerden hareketle farklı sonuçlara varmalarıdır. İktisatçıların arasındaki görüş ayrılıkları geçmiş dönemlerin bir özelliği olduğu gibi günümüzde de devam etmektedir. Yazar, bu çalışması ile iktisatçıların arasında neden görüş birliği sağlanamadığı sorusuna cevap aramaktadır. Gözlemlerimiz özellikle iktisadi buhran dönemlerinde yöntem sorunlarına ilginin özellikle arttığını ortaya koyuyor. Nitekim yazar da 1970'lerden sonra yaşanan buhranla birlikte "neyin doğru, neyin yanlış olduğu konusunda artan kaygı ve şüphelerin" kendisini böyle bir çalışma yapmaya yönelttiğini ifade etmiştir.

1 Prof. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

Çalışma üç ana bölümden oluşuyor: Yöntem Sorunları, İktisatta Yöntem Tartışmaları ve İktisatta Okullar ve Yöntemleri. İlk bölümde yöntem konusunda bazı kavram ve yaklaşımlar açıklanıyor. Mantıksal Pozitivistler, Popper, Kuhn ve Lakatos hakkında açıklamalar yapılıyor, iktisatta bilgi ve zaman sorunları ele alınıyor. İkinci bölümde Pozitif İktisat çeşitli yönlerden inceleniyor. Özellikle Friedman'a geniş yer veriliyor. Üçüncü bölümde Chicago ve Avusturya Okullarıyla Keynesçi, Tarihçi ve Kurumsalcı Okullar tanıtılıyor, yöntemleri hakkında açıklamalarda bulunuluyor.

Çalışmaya bütünüyle bakıldığında, Pozitivizm ve Pozitif İktisat'a ağırlıklı yer verildiği görülür. Ayrıca Popper, Kuhn ve Lakatos'ın bilim felsefesi esas alınmıştır. Egemen sentezin Neo-Klasik paradigma olduğu, buna karşın farklı paradigmalardan yanyana bulduklarına dikkat çekilmiştir.

Yazar bilimde nesnellığın değer yargılarını dışlamadığını savunmakta ve farklı değerlerle yüklü olmalarına karşın, çeşitli okulların "bilimsel" oldukları ve "gerçeği" temsil ettikleri varsayımında bulduklarına işaret etmektedir. Açıklamalarından yazarın tek bilimsel gelişme veya normal bilim yerine Lakatos'taki gibi değişik araştırma programları kabulünün "gerçek durumu" daha iyi yansıttığı görüşünde olduğunu anlamaktayız.

Dr. Eren'in çalışması geniş bir literatüre dayanan orijinal bir çalışmadır. Metinde verilmeyen ayrıntılı bilgiler dipnotlarında sunulmuştur. Kitabın lisans üstü çalışma yapan öğrencilerle birlikte, bilim felsefesi ve iktisatta yöntem sorunlarıyla ilgilenen okuyuculara çok yararlı olacağına kuşku yoktur. Zaman zaman yazarın ağırlığı, yöntemin incelenmesinden çok, o konuyla ilgili iktisatçılar arasındaki tartışmalara verdiği ve bazı konularda yeteri kadar ayrıntıya inmediği düşünülebilirse de bunlar çalışmanın orijinallliğini ve bu alana yaptığı katkıları gölgeleyecek boyut ve önemde değildir.