ISSN 1301 - 3386

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

CİLT : XV SAYI : 1
1 9 9 4

Uludağ Üniversitesi Basımevi
BURSA - 1997

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

CİLT: XV SAYI: 1
YIL: 1994

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına Sahibi
Dekan Prof. Dr. Özer SERPER

YAZI İŞLERİ SORUMLUSU :
Prof. Dr. Yalçın ACAR

YAYIN KOMİSYONU :
Prof. Dr. Özer SERPER (Başkan)
Prof. Dr. Yalçın ACAR (Üye)
Prof. Dr. Nuri BURHAN (Üye)
Prof. Dr. Necmi GÜRSAKAL (Üye)

Uludağ Üniversitesi Yayınları
Yayın No.: 3 - 065 - 0283

ISSN 1301 - 3386

YAZIŞMA ADRESİ :
Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
16059 Görükle - BURSA

Dizgi - Baskı :
Uludağ Üniversitesi Basımevi
Bursa - 1997

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

CİLT: XV SAYI: 1 YIL: 1994

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

İKTİSAT

Türkiye'de Konut Finansmanı: Toplu Konut Fonu Finansman ve Konut Üretim Modeli, Son Gelişmeler ve Öneriler
M. Hanifi ASLAN 1

MALİYE

Devlet Tahvili, Hazine Bonosu ve Gelir Ortaklığı Senetlerinde Vergilendirme
Filiz GİRAY 15

1980 Sonrası Türk Vergi Politikasında Ana Yönelişler
Mehmet YÜCE 23

ÇALIŞMA EKO. END. İLİŞ.

Avusturya'da Sendikal Hareket
Aysen TOKOL 43

İŞLETME

Çokuluslu İşletmeler ve Faaliyet Sebepleri
Ömer AKAT 59

İşletmelerin Halkla İlişkileride Gözardı Ettiği Gruplar ve Sonuçları
Nihat KARAKOÇ 69

İş Çizelgelemesi - I -
Feray ODMAN ÇELİKÇAPA 77

İş Çizelgelemesi - II -
Feray ODMAN ÇELİKÇAPA 89
Stratejik Planlama ve Bir Uygulama
Melek VERGİLİEL TÜZ 99
Globalleşen Pazarlarda Yeni Rekabet Ekolojisi
Neriman ENER 115
Pazarlama Harcamaları Aslında Bir Yatırım mıdır?
Neriman ENER 123
Sermaye Bütçelemesi ve Yatırım Projelerinin Analizleri
Halil AKSU 131
Rastgele Zamanlı Nakit Akışlarının Bugünkü Değerleri
Zehra BAŞKAYA 145
Proje Değerlendirme ve Güçlü Karar Kavramı
Zehra BAŞKAYA 159
Türk Kadınının Eğitiminden Görüntüler
Gamze AKKUZU KAHYAOĞLU 169
1475 Sayılı İş Yasasında Kadın İşçileri Koruyucu Hükümler ve Ülkemizin Taraf Olduğu Uluslararası Sözleşmeler
Gamze AKKUZU KAHYAOĞLU 179

KAMU YÖNETİMİ
Kaynak Kullanımında Etkinlik Açısından Çevre Kirlenmesi ve Kirlenme Vergisi
Hasan ERTÜRK 187

ULUSLARARASI
1918-1991 Arası Sovyetler Birliği'nde Rejimin Hakim Güçleri
Mediha AKARSLAN 197
Neo Liberalizm, Bireysel Özgürlük Toplumsal Eşitlik İlişkisi ve Yeni Sağ
Tayyar ARI 209

EKONOMETRİ
Zaman Serisi Tahmin Yöntemleri ile Para Çarpanının Tahmin Edilmesi
Emel İMİR ŞIKLAR 225
Sosyal Bilimlerin Gelişiminde İstatistik Yöntembiliminin Rolü
Fatma ACAR 235
Kamuoyu Araştırmalarının Etkinliği ve Türkiye
Fatma ACAR 245

ÇEVİRİ
Vergi Kaçakçılığının İstenilirliği Üzerine: Klasiklere Karşı Anayasal Ekonomik Yaklaşım
Metin TAŞ 259

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

TÜRKİYE'DE KONUT FİNANSMANI: TOPLU KONUT FONU FİNANSMAN VE KONUT ÜRETİM MODELİ, SON GELİŞMELER VE ÖNERİLER

M. Hanifi ASLAN*

I. GİRİŞ

Ülkemizde, konut finansmanında merkezi bir role sahip bulunan Toplu Konut Fonu[1], 2985 sayılı Toplu Konut Kanunu ile 1984 yılında kurulmuştur. Söz konusu Kanunun amacı, birinci maddesinde "konut ihtiyacının karşılanması, konut inşaatını yapanların tabi olacağı usul ve esasların düzenlenmesi, memleket şart ve malzemelerine uygun endüstriyel inşaat teknikleri ile araç ve gereçlerin geliştirilmesi" şeklinde ifade edilmiştir. Fon, bu konularda devletin yapacağı desteklemeler için oluşturulmuştur.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de konut finansmanı konusunu,Toplu Konut Fonu'nun finanse ettiği ve zımnen de teşvik etmeyi uygun bulduğu konut üretim modeli açısından ele almaktır. "Konut üretim modeli"nden kastedilen, konut kredilerinden yararlanılarak yapılan konutların kimlerin patronajı altında inşa edildiği ve/veya inşa ettirildiğidir.

Çalışma, giriş dahil beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde, Fon'un finanse ettiği konut üretim modeli tartışılmaktadır. Üçüncü bölümde, Toplu Konut Fonu uygulama sonuçları üzerinde durulmaktadır. Fon'da toplanan kaynaklar, Fon kullanımları ve bu çerçevede ilgili dönemde açılan konut kredileri ve bu kredilerin kooperatif üretim ile diğer üretim tarzları arasında dağılımı ve kredi finansman şartları bu bölümde ele alınan

* *Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak. İktisat Bölümü*

1 Fon'un oynadığı rolün önemi hakkındaki bu değerlendirme, "konut finansmanı"nın "konut kredileri" olarak tanımlanmasına dayanır ve 1984 yılından sonrası için geçerlidir. Türkiye'de konut finansman sistemiyle ilgili olarak bkz. Aslan (1989:154-159) ve Peynircioğlu (1988).

konulardan bazılarıdır. Dördüncü bölümde, Toplu Konut Fonu finansman modelinin sorunları tartışılmaktadır. Beşinci bölümde ise çalışmada elde edilen sonuçlar özetlenmekte ve önceki bölümlerde ifade edilen sorunların çözümüne ilişkin önerilere yer verilmektedir.

II. TOPLU KONUT FONU'NDAN FİNANSE EDİLEN KONUT ÜRETİM MODELİ

Fon'dan finanse edilen konut üretim modeliyle ilgili konulara girmeden önce, Fon'un kaynakları ve bu kaynakların kullanılmasına ilişkin açıklamalara yer verilecektir.

A. Fon'un Kaynakları ve Kullanım Yerleri

Toplu Konut Fonu'nun kaynakları ve bunların kullanım yerleri 2985 sayılı Toplu Konut Kanunu'nda sayılmıştır. Fon'un kaynakları açısından dikkati çeken bir özellik, Devlet Bütçesi dışında devamlı gelir kaynaklarına dayanmasıdır[2]. Bu özellik, Toplu Konut Fonu'nu, 2487 sayılı Toplu Konut Kanunu ile kurulan Kamu Konut Fonu'ndan ayırmaktadır.

Fon'un kaynakları; esas itibariyle tüketicilerden alınan pay ve kesintilerden, dış ticaret işlemlerinden alınan paylardan, borçlanma yoluyla sağlanacak kaynaklardan, kullandırılan konut kredilerinin geri ödemelerinden ve diğer gelirlerden oluşmaktadır. Tüketicilerden alınan pay ve kesintiler içinde tütün, alkollü ve alkolsüz içkilerden 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu gereğince alınan ek vergiler; akaryakıt tüketim vergisinden alınan paylar; elektrik tüketiminden alınan bedellerden sağlanan paylar bulunmaktadır. Tüketicilerden alınan paylara, talih oyunlarından sağlanan fonlar ile yurt dışına çıkışlardan ABD doları karşılığı alınan paylar da eklenebilir[3].

Dış ticaret işlemlerinden elde edilen gelirleri, Tekel İdaresi İthalatından alınan fonlar, ithalatla ilgili diğer mevzuata göre sağlanan gelirler, transit karayolu taşımacılığından kesilen fonlar, görünmeyen kalemlerden ithalat rejimi gereği olarak alınan fonlar oluşturmaktadır[4].

---

2 Ancak, Toplu Konut Fonu 1993 Mali Yılı Bütçe Kanunu ile Genel Bütçeye dahil edilmiştir. Bu bakımdan, Fon'un kaynaklarıyla ilgili bu özellik önemini yitirmiştir.

3 Elektrik tüketim bedellerinden alınan pay 10.5.1992 tarih ve 92/3019 sayılı Kararname ile 1.1.1991 tarihinden geçerli olmak üzere kaldırılmıştır. Yine 1996 yılının ilk yarısında yurtdışına çıkışlardan para alınmamaya başlanmıştır.

4 Ancak, 1.1.1996'da yürürlüğe giren İthalat Rejimi kararı ile Avrupa Birliği (AB) ve Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi'ndeki ülkelerden ithal edilen sanayi ürünlerinden alınan toplu konut fonu kaldırılmış, diğer ülkelerden ithal edilen mallardan alınan fonlar ise AB uygulamalarıyla uyumlu hale getirilmiştir.

Borçlanma yoluyla sağlanacak kaynaklar ise, ihraç edilecek tahvillerden elde edilecek gelirlerle yurt içi ve yurt dışından sağlanacak borçlardan oluşmaktadır. Fon'un önemli bir kaynağını da, açılan kredilerden özellikle son yıllarda hızlanan geri dönüşler oluşturmaktadır. Diğer gelirler arasında ise gecikme cezaları, muzır neşriyattan sağlanan gelirler, sınır ve kıyı ticaretinden sağlanan fonlar bulunmaktadır.

Fon'un kaynaklarıyla ilgili olarak, 1993 Bütçe Kanunu ile Fon'un Genel Bütçeye dahil edilmesi önemli bir gelişmedir. Buna göre, Fon gelirleri bütçeye gelir kaydedilecek ve oradan Fon kullanımları için ödenek ayrılacaktır. Bu durumda, Fon kullanımları için ayrılacak kaynakların önemli bir kısmı Genel Bütçe tahsisatına bağımlı olacaktır. Bu, Toplu Konut Fonu'nun, daha önce bahsedilen Kamu Konut Fonu'nun akibetine uğraması anlamına gelmektedir.

Fon'da biriken paralar, Kanun'un 3. maddesine göre konut kredileri, konut kredisi faiz sübvansiyonu, arsa sağlanması, konut araştırmaları, turizm altyapıları ile çeşitli sosyal tesislerin finansmanı, konut sektörü sanayiini teşvik için yatırım ve işletme kredisi, iş ve istihdam yaratmak üzere esnaf ve sanatkarlara ait işyerleri ve küçük sanayi teşebbüslerinin kredi yoluyla desteklenmesi gibi alanlarda kullanılabilmektedir. Ayrıca, bütçe kanunlarına konan madde ve maddelerle Fon gelirlerinden bir kısmı bütçeye aktarılmaktadır. Yine ilgili yılın Bütçe Kanunu ile, 3291 sayılı Kanun'un 11. Maddesindeki ".....fonlar arasında aktarma yapmaya.....Başbakan yetkilidir" hükmüne göre çıkarılan çeşitli kararnamelerle Toplu Konut Fonu'ndan diğer fonlara aktarmalar yapılabilmektedir.

Toplu Konut Kanunu'nun uygulanması için 23.6.1984 tarihinde "Toplu Konut Kanunu Uygulama Yönetmeliği"[5] yayınlanmıştır. Yönetmelik 1985, 1987 ve nihayet 1989'da bir öncekini yürürlükten kaldıracak şekilde değiştirilmiştir. 30 Mayıs 1989'da yürürlüğe giren "2985 sayılı Toplu Konut Kanunu Uygulama Yönetmeliği"[6] , Kanun'un uygulanmasında dönüm noktası olarak kabul edilebilecek değişiklikler meydana getirmiştir. Konu, ileride ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

B. Fon'un Finanse Ettiği Konut Üretim Modeli

Türkiye'de ruhsatlı konutların %95 kadarı özel sektör tarafından üretilmektedir[7]. Özel sektörde konutlar, büyük toplu konut firmaları; kooperatifler ve kooperatif birlikleri ile sosyal yardımlaşma kurumları; irili ufaklı diğer inşaat firmaları veya müteahhitler ile şahıslar tarafından

5 Bundan sonra "Eski Yönetmelik" olarak geçecektir.

6 Bundan sonra "Eski Yönetmelik" olarak geçecektir.

7 Bu konuda bkz. Aslan (1989:137); Kent-Koop (1987:Tablo 14); DİE (1992) ve DİE (1990).

üretilmektedir. Kooperatif üretimin toplam ruhsatlı konut üretimindeki payı %25 civarındadır. Bu rakam 1970'de %5, 1975'de %8, 1980'de %8.7 iken, 1985'de %17.9'a 1988'de %21.1'e ve 1990'da da %25.2'ye yükseldi[8]. Bu tarz üretimde 1980'den sonra hızlı bir artış görülmesinin nedeni, 1981'de çıkan 2487 sayılı Toplu Konut Kanunu ile kurulan Kamu Konut Fonu ve halihazırdaki Toplu Konut Fonu'dur[9].

Toplu Konut Fonu'ndan, yönetmeliklerde "Toplu Konut Yapımcıları" olarak adlandırılan kişi ve kuruluşlarca inşa edilen konutlar için finansman sağlanmaktadır. Eski Yönetmeliğe göre toplu konut yapımcıları; "yapımcılar (gerçek kişiler ve inşaat şirketleri), toplu konut kooperatifleri, kooperatif birlikleri ve sosyal yardımlaşma kurumları"dır. Yeni yönetmelik, yapımcılar arasına "İdare[10] ve belediyeleri" de dahil etmiştir.

Toplu Konut Kanunu, Fon'un Kullanım Şekline İlişkin Tüzük ve Uygulama Yönetmeliği dikkate alındığında; Fon'dan, toplu konut kredileri ve ferdi krediler olmak üzere genelde iki tür kredinin verildiği anlaşılmaktadır.

Toplu Konut Kredileri kooperatifler, kooperatif birlikleri ve sosyal yardımlaşma kurumlarına açılmaktadır. Bu kuruluşlar, "toplu konut alanları"nda veya bu alanların dışında konut üretmektedirler.

Ferdi krediler, toplu konut ferdi kredisi ve konut ferdi kredisi olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Toplu konut ferdi kredisi, Eski Yönetmelikte, "toplu konut alanlarında yapımcılar tarafından inşa edilen konutları satın alanlara açılan krediler" olarak tanımlanmaktadır. Yine Eski Yönetmeliğin 10. maddesi, belediyelerin mülkiyetindeki toplu konut alanlarında, dar gelirli ve konutu olmayan kişilere belediyelerce veya kişinin kendisi tarafından inşa edilecek konutlar için de toplu konut ferdi kredisi açılabileceğini ifade etmektedir. Yeni Yönetmelikte ise "toplu konut ferdi kredisi" ifadesi yer almamaktadır. Bununla beraber, bu yönetmeliğin 10. maddesinin saydığı kredilerin bu kredi türü olduğu anlaşılmaktadır. Çünkü 13. maddede, ayrıca, "konut ferdi kredisi"ne ait hükümlere yer verilmektedir.

Konut ferdi kredisi, Yeni Yönetmeliğe göre, yapı kullanma izninin alınmasının üzerinden 10 yıldan fazla bir sürenin geçmemiş olduğu hazır konutları satın alanlara veya kendi arsası üzerinde kendi konutunu yapanlara açılmaktadır. Eski Yönetmelikte, bu süre bir yıldı.

Bütün bunlar dikkate alındığında, Fon'dan finanse edilen konut üretim modelinin unsurları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

---

8 DİE (1992); kooperatifleşme ve toplu konut alternatifi, değişik konut arz şekilleri ve konut üreticileriyle ilgili olarak bkz. Kent-Koop (1983:50-54), Kent-Koop (1982:59-101), Öz (1983).

9 Ayrıntı için bkz. Aslan (1989:137-138) ve Kent-Koop (1983).

10 Daha önce "Toplu Konut ve Kamu Ortaklığı İdaresi"; 1990'da 412 ve 414 sayılı Kanun Hükmündeki Kararnamelerle bu İdarenin ikiye ayrılmasından sonra "Toplu Konut İdaresi Başkanlığı".

1. Kooperatifler, kooperatif birlikleri ve sosyal yardımlaşma kurumları tarafından üretilen konutlar;

2. Yapımcılar (satmak üzere konut üreten özel ve tüzel kişiler) tarafından üretilen konutlar;

3. Belediyeler tarafından üretilen konutlar;

4. Toplu Konut İdaresi Başkanlığı tarafından üretilen konutlar;

5. Kişilerce kendilerine veya belediyelere ait arsalarda üretilen konutlar;

6. Kişilerce satın alınan hazır konutlar.

Buna göre, Fon'dan finanse edilen konut üretim modeli, genel olarak, ülkemizdeki konut üretim modeline uymaktadır. Yani Fon, aşağı yukarı bütün üretim tarzlarını finanse etmektedir. Bunlara ilave edilebilecek tek unsur, eski konutların tamir ve ıslah edilmesi için verilecek krediler olacaktır.

Burada karşı karşıya kalınan tek sorun, ağırlığın hangi üretim tarzına verildiğidir. Kooperatif üretimin özel kesim üretimi içindeki payı, Fon'un kurulmasından sonra artmıştır. Bu, kooperatif üretimin kredi imkânları karşısındaki duyarlılığının oldukça fazla olduğunu göstermektedir. Ayrıca, Türkiye'nin konut ihtiyacının "toplu konut üretimi"yle karşılanabileceği düşüncesinde olanların sayısı küçümsenemeyecek kadar fazladır. Bu durumda, Fon'un, kooperatif üretime öncelik vermesi gerektiği söylenebilir. Zaten uygulama da bu yöndedir.

III. TOPLU KONUT FONU UYGULAMA SONUÇLARI

Bu bölümde esas itibariyle Fon'dan açılan kredilerle finanse edilen konutların sayısı, kullandırılan toplam kredi miktarı ve kredilerin çeşitli kriterlere göre dağılımı gibi konular üzerinde durulmaktadır. Ancak, bu konulara geçmeden önce Fon'un kaynaklarının ve kullanımlarının sayısal dökümü üzerinde kısaca durulacaktır.

A. Genel Olarak Fon Kaynakları ve Kullanımlarındaki Gelişmeler

2985 sayılı Toplu Konut Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle, 1984 yılından itibaren Fon'da para birikmeye başladı. Fon'a, 1984-1992 arasında[11] toplam olarak 28.4 trilyon TL'lik bir kaynak girişi oldu. Bu tutarın %45'ini Kanunla tahsis edilen kaynaklar, %18'ini de Fon faaliyetlerinden sağlanan gelirler oluşturdu. Fon faaliyetleri ile ilgili gelirler arasında en önemli

11 Toplu Konut İdaresi Başkanlığı'ndan sadece 1984-1992 dönemini kapsayan veriler alınabilmiştir.

kalemleri konut satışları, konut sertifikası ihracı, kredi geri dönüşleri, mevduat faizi ve diğer gelirler oluşturmaktadır. Kredi geri dönüşlerinin payı giderek artmaktadır. Fon kaynaklarının %24'ünü ise borçlanmayla sağlanan paralar oluşturmuştur. Borç kalemlerinin başında, yaklaşık 4 trilyon TL ile Konut Edindirme Yardımı hesabından alınan krediler gelmektedir.

Fon'un 1984-1992 arasındaki kullanımları dört başlık altında izlenmektedir: (1) Finansman faaliyetleri, (2) Fon faaliyet giderleri, (3) varlıklardaki artışlar ve (4) borçlardaki azalışlar. 1984-1992 arasında kaydedilen 27.9 trilyon TL'lik toplam fon çıkışı içinde finansman faaliyetlerinin payı %43.5 civarındadır. Finansman faaliyetleriyle ilgili giderlerin en önemli iki kalemi, sırasıyla, %28'lik payla konut kredisi ödemeleri ve %14'lük payla arsa ve konut inşaatları için yapılan harcamalardır.

Giderlerin toplam fon kullanımı içindeki payı %34 olup, Fon faaliyetleriyle ilgili giderler ve karşılıksız transferlerden oluşmaktadır. Burada üzerinde durulması gereken, toplam kullanımlar içinde %27.4'lük bir paya sahip bulunan karşılıksız transferlerdir. Karşılıksız transferlerin temelini ise Genel Bütçeye ve diğer fonlara yapılan aktarmalar oluşturmaktadır. Genel Bütçeye aktarılan meblağlar, Fon kullanımları içinde %19.4'lük bir paya sahiptir. Fon'dan yapılan harcamaların %27'sinden fazlası karşılıksız olarak genel bütçe ve diğer fonlara aktarılmaktadır.

Fon'dan, konut için yapılan harcamaların payı %42.4 olup, bunun içinde Toplu Konut İdaresi Başkanlığı'nca inşa ettirilen konutlar için yapılan harcamalar da vardır. Konut kredilerinin toplam Fon kullanımları içindeki payı ise %28.4'tür. Bu oran, konut finansmanı amacıyla kurulmuş bir Fon'un nasıl amaç dışı kullanıldığını açıkça göstermektedir.

B. Konut Kredilerindeki Gelişmeler

Toplu Konut Fonu uygulamaları, Fon'da kaynakların birikmeye başladığı 1984 yılından itibaren başlamış ve günümüze kadar devam etmiştir. Uygulama sonuçları aşağıdaki tabloda görülmektedir.

Toplu Konut Fonu Kredileri

	1984-1991	1992	1993	1984-1993
Proje Sayısı	11.249	142	178	11.569
Kredi Açılan Konut Sayısı	846.712	20.462	17.159	884.333
Tamamlanan Konut Sayısı	-	-	-	715.017
Açılan Kredi (Milyar TL.)	6.437	3.466	2.667	12.570
Ödenen Kredi (Milyar TL.)	5.385	2.587	2.685	10.657

Kaynak: Toplu Konut İdaresi Başkanlığı (1993)

Tabloya göre, 1984-1993 arasında toplam 11.569 projedeki 884.333 konuta (daire olarak) 12.570 milyar TL. kredi açılmış, bunun %85'i olan 10.657 milyar TL. ödenmiştir. Kredi açılan konutların 715.017'si (%81) tamamlanmıştır.

1984-1992 dönemi itibariyle Fon'dan açılan kredilerin %85'i kooperatiflere, %11'i kişilere, %3'ü belediyelere ve %1'i de konut sektörü yapımcılarına verilmiştir. 1984-1988 döneminde, kooperatiflerin toplam krediler içindeki payı %77 civarındaydı[12]. Bu durum, Toplu Konut Fonu'nun finanse ettiği konut üretim modelinin, esas olarak kooperatiflere dayandığını göstermektedir. Bu özellik son yıllarda daha da belirginleşmiştir.

Bununla beraber, Fon'un finanse ettiği konut üretim modelinin değerlendirilmesiyle ilgili olarak göz önünde bulundurulması gereken bir konu daha vardır. O da, Toplu Konut İdaresi Başkanlığı'nın bizzat inşa ettirdiği ve harcamaları Fon'dan karşılanan konutlardır. Kooperatiflerin payını değerlendirmede bunun da dikkate alınması gerekmektedir. İdare tarafından yaptırılan bu konutlar için yapılan harcamalar da dikkate alındığında, konut için yapılan toplam ödemelerin içinde kooperatiflerin payında bir miktar azalma olabilir. Ancak bu azalma, Fon'un finanse ettiği konut üretim modelinin temel özelliğini değiştirecek ölçüde değildir.

C. 1993'ten Sonraki Gelişmeler

1993 yılındaki en önemli gelişme, Fon'un daha önce ayrıntılı olarak açıklanan kaynaklarından en temel olanlarının genel bütçeye aktarılmaya başlanması olmuştur. Bu aktarma sonraki yıllarda da devam edecek ve konut finansmanı için genel bütçeden tahsisat yapılacaktır. Bu durum, 2985 sayılı Kanunla kurulan Toplu Konut Fonu'nun parlak döneminin de sona erdiği anlamına gelmektedir. Çünkü genel bütçeden konut finansmanı için ayrılan kaynaklar, finansman ihtiyacına kıyasla komik rakamlarla ifade edilebilecek düzeylerdedir. Mesela 1994 yılında genel bütçeden konut kredisi olarak kullanılmak üzere 5.475 milyar TL. tahsisat yapılmıştır. Bu rakamın 1994 yılında ülkemizde üretilen konutların değerine oranı % 5 civarındadır. Bu oran Fon'un konut finansmanına katkısının bir ölçüsü olarak kullanıldığında, sadece konut finansmanı amacıyla kurulan Fon'un nasıl amaç dışı kullanıldığını gösterir. Bu durumuyla Toplu Konut Fonu, kamu kesimine konut dışı kullanımlar için kaynak aktarmanın bir aracı haline gelmiştir[13].

12 Ayrıntı için bkz. Aslan (1989:239)

13 Aslan (1996).

D. Finansman Şartları

Finansman şartlarıyla kredi vadeleri, faiz oranları ve geri ödeme sistemi kastedilmektedir. Toplu konut kredilerinin vadeleri 1986 yılına kadar 10-15 yıl arasında tutulmuştur. Ancak, vadelerin konut büyüklüğüne göre ayarlandığını görüyoruz. 10 yıl vade, sadece 101-150 m^2'lik konutlara uygulanmıştır. 100 m^2'nin altındaki bütün konutlara ise 15 yıl vade uygulanmıştır. 1986 yılı başlarından itibaren ise, bütün konut büyüklükleri için kredi vadelerinin 15 yıl olarak belirlendiğini görüyoruz. Mayıs 1989'dan itibaren ise kredi vadeleri bütün konut büyüklükleri için 20 yıl olmuştur.

Faiz oranları konut büyüklüklerine ve konutların toplu konut alanlarında bulunup bulunmadıklarına göre belirlenmiştir. Küçük ve toplu konut alanı içindeki konutlara düşük, diğerlerine daha yüksek faiz oranları uygulanmıştır. 1986 yılı başlarından itibaren toplu konut alan içi ve alan dışı ayrımının terkedildiğini görüyoruz. 1986 yılına kadar, alan içindeki konutlara verilen kredilerin faiz oranları %15 - %20.4, alan dışında kalanlara uygulanan faiz oranları da %20 - %25.4 arasında olmuştur. 1986 yılı başından itibaren, alan içi ve alan dışı ayrımının kaldırılarak 60m^2'den daha büyük konutlar için, daha önce alan içindeki konutlara uygulanan faiz oranlarında küçük bir artış yapıldığını görüyoruz. Bu yılda, faiz üst sınırı %22.15'e düşürülmüştür. Aynı uygulamanın 1987 yılında da devam ettiğini görüyoruz. Faiz üst sınırı bu sefer %20 'ye düşürülmüştür. 1988 yılında faiz oranlarının 60 m^2'den büyük konutlar için artırıldığını ve faiz üst sınırlarının %25'e yükseltildiğini görüyoruz. Bu yükseliş, özellikle 101-150 m^2'lik konutlar için daha fazla olmuştur (%20'den %25'e).

1989 Mayıs'ında gerçekleştirilen yönetmelik değişikliğiyle kredi faiz oranlarında köklü değişiklikler meydana getirildiğini ve bu çerçevede sabit faiz uygulamasından vazgeçilerek değişken faiz uygulamasına geçildiğini görmekteyiz. Artık faiz oranları tüketici fiyat endeksine göre ayarlanacaktır. Bu, faiz oranlarının enflasyona endekslenmesi anlamına gelmektedir.

Geri ödeme sistemi, 1989 Mayıs'ına kadar sabit taksitlerle veya her yıl %10 artan taksitlerle ödeme şeklindeydi. 1989 Mayısı'ndaki yönetmelik değişikliğiyle, kredi geri ödemelerinin memur maaşları artış oranına göre ayarlanacağı belirtilmiştir. Halihazırdaki uygulama aynı şekilde devam etmektedir.

IV. TOPLU KONUT FONU FİNANSMAN MODELİNİN SORUNLARI

Toplu Konut Fonu'yla ilgili olarak çok çeşitli sorunlardan söz edilebilir. Ancak, konumuz açısından en önemli sorunların başında Fon'un kaynakları, kullanımları ve finansman şartlarıyla ilgili olanlar gelmektedir. Bu bölümde bu konu değerlendirilecektir.

Fon'un kaynaklarında yıllar itibariyle önemli artışlar olmaktadır. Bu artışların, Fon'un kaynaklarının sağlandığı işlemlerin hacmindeki büyümeye paralel olarak seyrettiğini görmekteyiz. Bu, beklenen bir gelişmedir. Ancak burada önemli olan, bu kaynakların artan kredi talebine ne ölçüde cevap verebildiğidir.

1989'a kadar uygulanan düşük faizli ve dolayısıyla da yüksek oranda sübvansiyonlu kredilendirme sistemi, fon talebini önemli ölçüde artırmış ve çok kısa zamanda binlerce kooperatif kurulmuştur. Bir kimseye birden fazla kredi verilebilmesi, kredi talebini daha da körüklemiştir. Büyük talep hacmi karşısında Fon kaynakları yetersiz kalmıştır.

Fon'un kaynaklarının yetersiz olması yanında, bir de mevcut kaynaklardan bir kısmı, konutla ilgili olmayan değişik alanlara aktarılmıştır. Bunlar arasında, Genel Bütçe'ye ve Diğer Fonlara yapılan aktarmalar ile turizm altyapıları için verilen hibe ve krediler sayılabilir. Bunlar için, 1984-1992 arasında Fon'un %27'sine ulaşan oranda kaynak ayrılmıştır. Fon'un temel kaynaklarının genel bütçeye aktarılmasına sonraki yıllarda da devam edilmiş; 1984'te fon kaynaklarının % 78'i, 1995'te % 83'ü genel bütçeye aktarılmıştır[14]. Yalnızca "konut finansmanı" için kurulan bir Fon'un kaynaklarının başka alanlarda kullanılması şaşkınlık verici bir uygulamadır.

Fon'da toplanan kaynakların kredi talebi karşısında yetersiz kalması ve buna ilave olarak Fon kaynaklarının çok büyük bir kısmının amaç dışı kullanılmasının açık bir sonucu, Fon'un Türkiye'de konut üretimindeki rolünde büyük bir azalmanın olmasıdır. Fon'dan finanse edilen konut sayısının Türkiye'deki konut üretimindeki rolünün ölçülmesinde, "kredi açılan konut sayısının ilgili yılda alınan inşaat ruhsatı sayısına oranı"nı[15] kullandığımızda, söz konusu oran 1984'de %75.3 iken 1986'da %40.5, 1988'de %11.6, 1989'da ise %6.7'ye düşmüştür. 1990 ve 1991 yıllarında çeşitli adlar altında açılan ek kredilerle, kredi verilen konut sayısında artış olmasının ve aynı yıllarda alınan inşaat ruhsatları sayısındaki azalışların etkisiyle söz konusu oran sırasıyla %30 ve %22.8 oranlarında gerçekleşmiştir. Bu durum, Fon'un konut finansmanı ve üretimindeki rolünün azaldığını göstermektedir.

14 Aslan (1996).

15 Aslan (1989:289).

Fon'dan açılan kredilerin maliyetleri karşılama oranlarındaki gelişmeler de önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. 1984'de kredi-maliyet oranları %49-%34 arasında iken, 1986'da %33-%27'ye, 1988'de %26-%21'e gerilemiş[16], 1993 yılında ise %15'e kadar düşmüştür[17]. Bu, kredi limitlerindeki gelişmelerin, maliyetlerin çok gerisinde kaldığını göstermektedir. Sorunun tüketicilere yansıyan yönü ise, maliyetlerle krediler arasında giderek açılan farkların ödenmesinde büyük zorluklarla karşılaşılmasıdır.

Yukarıda sözü edilenler de dahil olmak üzere sistemin sorunlarını aşağıdaki şekilde özetlememiz mümkündür:

1) Fon'un kaynak hacminin artan kredi talebi karşısında yetersiz kalması.

2) Fon'un sadece kanun'la tahsis edilen kaynakları toplamakla yetinmesi, toplu konut mevzuatının, bir finansman sisteminin temel fonksiyonlarından olan kaynak mobilizasyonunu sağlayacak hükümlerden mahrum bulunması.

3) Fon kaynaklarından bir kısmının amaç dışı kullanılması.

4) Fon'dan açılan kredi miktarlarının (limitlerinin) düşük olması. Bu, kredi-maliyet oranının düşük olmasına neden olmaktadır.

5) İnşaat malzemeleri, yapı elemanları ve arsa maliyetinin artamısından dolayı konut maliyetlerinde meydana gelen artışların (4)'de bahsedilen kredi-maliyet oranını daha da düşürmesi.

6) Kredi verilmesinde, sistemin, bir "öncelikler seti"ne sahip bulunmaması.

7) Anapara ve kredi geri ödemelerinin değerini koruyacak tedbirlerin en azından belli bir tarihe kadar (Mayıs 1989) alınmamış olması.

8) Arsa üretimini artırıcı, spekülasyonu önleyici tedbirlerin bir türlü alınamaması.

9) Altyapı ve sosyal tesislerin tamamlanması ile ilgili mevzuatın, bunu sağlayacak yaptırımlardan yoksun bulunması.

30 Mayıs 1989'da yürürlüğe giren Yeni Yönetmelik, belirtilen sorunlardan bazılarına çözümler getirmeye çalışmıştır. Çözülmeye çalışılan sorunlar daha çok (6) ve (7)'de işaret edilenlerdir. Yeni yönetmelik 100 m^2'nin üzerindeki konutlara artık kredi verilmeyeceği hükmünü getirmiştir. Bir aile Fon'dan ancak bir defa kredi alabilecektir. Buna göre, Fon'dan daha önce kredi almış olanlara yeniden kredi açılmayacaktır. Yine, aynı yerleşme yerinde

16 Bkz. Aslan (1989:264-268).

17 Toplu Konut İdaresi Başkanlığı (1993).

konutu bulunanlarla, başka bir yerleşme yerinde birden fazla konutu bulunanlara kredi verilmeyecektir. Bunlar, alınmasında çok geç kalınmış son derece olumlu tedbirlerdir.

Ayrıca Fon'dan kredi alabilmek için kredinin belli bir oranı kadar tasarrufta bulunmak ta zorunlu hale getirilmiştir. Bu paralar Alıcı Payı Hesabı'nda tutulacak ve bunlara pozitif reel faiz ödenecektir. Bu uygulama Almanya,Fransa ve Avusturya'da yoğun bir şekilde uygulanan yapı tasarrufu hesaplarına benzemektedir. Ancak bu ülkelerdeki uygulamalarda, belli bir süre içinde yapılan tasarrufun bir kaç katı tutarında verilen kredinin yanında bir de tasarruf primi ödenmektedir. Yönetmeliğin getirdiği yeni uygulamada bu hususun yer almaması, sistemin tasarruf mobilizasyonunu sağlama fonksiyonunu tam olarak yerine getirmesine imkân vermeyecektir[18].

Yeni yönetmeliğin getirdiği bu yenilikler dışında sıralanan problemler halen devam etmektedir. Ayrıca Fon gelirlerinin 1993 yılı Bütçe Kanunu ile Genel Bütçeye dahil edilmesi ve Fon kullanımları için Bütçe'den ödenek ayrılmasının gerekmesi, Fon'un işlerliğini kaybetmesine neden olabilecektir.

V. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada Türkiye'de konut finansmanı sorunu, bu konuda merkezi bir role sahip bulunan Toplu Konut Fonu bazında ele alındı. Toplu Konut Fonu, önce mevzuat ve tarihi gelişme süreci çerçevesinde kaynaklar ve bu kaynakların kullanımı bakımından incelendi.

Daha sonra Fon'un finanse ettiği konut üretim modeli tartışıldı. Buna göre Fon, esas olarak kooperatif konut üretim modelini finanse etmektedir. Bununla beraber, son yıllarda Toplu Konut İdaresi Başkanlığı tarafından inşa ettirilip satılan konutlara ağırlık verme yönünde bir eğilimin belirdiği de anlaşılmaktadır.

Çalışmada, Fon'un konut kredisi uygulamaları da ele alandı. 1984-1993 arasında 12.6 trilyon liralık konut kredisi açıldı. Bunun 10.7 trilyon liralık kısmı kredi olarak ödendi. Konut kredileri içinde kooperatif kuruluşların payı 1992 sonu itibariyle %85 civarında oldu.

Çalışma dikkatle incelendiğinde, 1984-1993 arasındaki dönemin, konut kredisi uygulamaları açısından iki alt döneme ayrıldığı görülecektir. 1984-1989 arasında düşük ve sabit faiz oranlı ve sabit taksitlerle geri ödenebilen kredilerin, bir kişinin birden fazla kredi alabilmesinin ve 100 m2'nin üzerinde, hatta 150 m2'lik konutlar için kredi alınabilmesinin karakterize ettiği bir kredilendirme sistemi uygulandı. Bu bölüm, Fon'un

18 Bu hususta daha fazla bilgi için bkz. Aslan (1991).

yaklaşık 3 trilyon lirasının etkin olmayan bir şekilde kullanıldığı bir dönem oldu.

1989 Mayıs'ında çıkarılan Yeni Yönetmelik'le bu dönem sona erdi. Kredi verilebilecek konut büyüklüğü maksimum 100 m2 olarak belirlendi. Bir ailenin sadece bir defa kredi alabileceği hükmü getirildi. Kredi faiz oranları enflasyona, kredi geri ödemeleri memur maaşlarındaki artış oranına endekslendi. Böylece kıt kaynakların daha etkin kullanılmaya başlandığı bir döneme geçildi.

Bu olumlu gelişmelere rağmen, sistemdeki olumsuzluklar tamamen sona ermediği gibi, buna yenileri de eklendi. Bunlardan en önemlisi, Fon'un kaynak mobilizasyonu fonksiyonunu tam olarak yerine getirememesiydi. Aynı derecede önemli bir başka sorun da, Fon gelirlerinin Genel Bütçeye dahil edilmesi oldu. Bu gelişme, 2487 sayılı Toplu Konut Kanunu'yla 1981'de kurulan Kamu Konut Fonu'nun Bütçeden kaynak ayrılamamasından dolayı işlerliğini kaybetmesi şeklindeki akibetine, Toplu Konut Fonu'nun da uğrayabileceği endişelerini gündeme getirmektedir. Kamu açıklarının had safhaya ulaştığı bir ortamda, bu endişelerin haklılık payının bulunduğunu kabul etmek gerekmektedir.

Çalışmada, sistemin bir diğer sorununun da kredi-maliyet oranlarının giderek düşmesi olduğu ortaya çıkmıştır. Bu, Fon'un kaynaklarının kredi talebi karşısındaki yetersizliğinden dolayı, çok sayıdaki talebin mümkün olduğunca büyük bir kısmını karşılayabilmek için, kredi limitlerinin düşük tutulmasının zorunlu olmasından kaynaklanmaktadır.

Bu çalışmanın ortaya koyduğu ve yukarıda sıralanan sorunların kesin çözümleri bulunmamaktadır. Sorunların hafifletilmesine katkıda bulunabilecek önerilerden bazılarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

1) Fon'a yeni kaynakların sağlanması. Bu amaçla aşağıdaki tedbirlere başurulabilir:

a) Toplu Konut Kanunu'nda yer alan ve 1992 yılında 900 milyar TL.'nin üzerinde kaynak girişine neden olan "tahvil ihracı" veya "menkul kıymet ihracı" hükmünün daha etkili bir şekilde uygulanması.

b) 3320 sayılı Konut Edindirme Kanunu'na dayanılarak toplanan kaynaklar hak sahiplerine sadece 75 m2'nin altındaki konutlar için kullandırılmaktadır. 1989'a kadar Fon'dan 150m2'ye kadar olan konutlar için kredi verildiği hatırlanacak olursa, bu uygulama son derece komiktir. 31.08.1993 itibariyle Konut Edindirme Yardımı Hesabında 10.5 trilyon TL.'sı anapara, 14.8 trilyon TL. nema olmak üzere toplam 25.3 trilyon TL. toplanmıştır[19]. Bu, neredeyse, Toplu Konut Fonu tarafından 1984-1992 arasında toplanan yaklaşık 28 trilyon TL.'na eşdeğer bir rakamdır. Fon'un

19 Toplu Konut İdaresi Başkanlığı (1993).

kaynaklarının artırılması çerçevesinde, kullanılmasında ve/veya kullandırılmasında önemli sorunlar bulunan[20] Konut Edindirme Yardımlarının Fon gelirlerine dahil edilmesini mümkün kılacak yasal düzenlemelerin yapılması uygun olacaktır.

c. Bir çok ülkede, ülkemizdeki "zorunlu tasarruf" uygulamasına benzer araçlar konut finansmanı amacıyla kullanılmaktadır[21]. Aynı şekilde, zorunlu tasarruf hesabında toplanan kaynakların Fon'a dahil edilmesi ve konut finansmanı amacıyla kullanılması düşünülebilir. Hatta zorunlu tasarruf ve konut edindirme yardımı paraları ile Fon'dan kredi alanların açtırdıkları alıcı payı hesabında biriken paralar birleştirilerek ilgililere yönelik olarak kullanılabilecek güçlü bir "konut için tasarruf sistemi" oluşturulabilir. Bunlara, Fon'un konut kredileri için ayıracakları tutarlar da ilave edilerek, özellikle çalışanların konut finansman sorunları çözülebilir.

2) Fon'un kaynaklarının sadece konutla ilgili alanlarda kullanılması. Konutla ilgisi olmayan alanlara kesinlikle kaynak aktarılmaması.

3) Arsa ve altyapı problemlerinin etraflı bir şekilde ele alınması. Bu konuda yönetmelikte yer alan hükümlerin ve ilgililerce verilen taahhütlerin yerine getirlemesinin sağlanması. Bunun için gerekirse yaptırım uygulanması.

4) Sistemin en büyük problemi olan enflasyon ve maliyet artışlarının frenlenmesi. Bu sağlanmadan sistemin başarıya ulaşması son derece zor olacaktır.

5) Sağlanan yeni kaynaklardan da faydalanılarak, kredi limitlerinin artırılması ve kredi-maliyet oranlarının yükseltilmeye çalışılması.

6) Alıcı Payı Hesabı uygulamasının tasarruf mobilizasyonu amacına ulaşabilmesi için, bu hesapta belli miktarda para biriktirenlere bunun yanında belli miktarda prim verilmesi. Bu uygulama, daha fazla alıcı payı hesabı açılması için bir teşvik sağlayacaktır.

7) Alıcı Payı Hesabında biriktirilmesi gereken meblağların, çeşitli kriterler kullanılarak, başvuranlar için farklılaştırılması ve böylece düşük gelirli kimselerin de programdan yararlanmasına imkân verilmesi.

---

20 Bu konuda iki sorundan söz edilebilir: (1) Fon 100 m^2'ye kadarki konutlara kredi verirken Konut Edindirme Yardımından sadece 75 m^2'nin altında konut edinmek isteyen çalışanlar yararlanabilmektedir. (2) Konut Edindirme Yardımı Hesabında toplanan paranın yönetiminde T.K. İdaresi ile Emlak Bankası arasındaki mahkemeye kadar giden ihtilaf.

21 Bu konuda ayrıca bkz. Aslan (1989:103-106) ve Aslan (1991).

YARARLANILAN KAYNAKLAR

Aslan, M. Hanifi; "Alternatif Konut Finansman Sistemleri ve Türkiye'de Konut Finansmanı: Toplu Konut Fonu Finansman Sistemi Üzerine Bir Deneme. "(Basılmamış Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1989).

——;"Gelişmekte Olan Ülkelerde Konut Finansmanı İçin Kaynak Mobilizasyonu Üzerine." *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(1-2), (Mart-Kasım 1991), ss.9-24.

Aslan, M. Hanifi; "Toplu Konut Fonu". *Para ve Finans Ansiklopedisi*. III. Cilt, 1996.

DİE. *1990 Türkiye İstatistik Yıllığı.*

——; *Haziran 1991'de Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumlar.*

Kent-Koop; *Konut'81.* Ankara: Kent-Koop Yay. No:20, 1982.

——; *Konut'82.* Ankara: Kent-Koop Yay. No:24,1983

——; *Yeni Bir Kentsel Toplum Yapısı ve Yeni bir Kenstel Düzen İçin Çağrı*, Ankara: Kent-Koop Yayınları, 1987.

Kılıçlı, Köksal; "Toplu Konut Fonu Uygulamaları" *Kent Kooperatifçiliği Teknik Semineri,* 5-11 Ekim 1986 Marmaris, Ankara: Kent-Koop Yay. No:79, 1987, ss. 227-233.

Köseoğlu, Yusuf; "Konut Yapımcılarının Konut Yapımına Katkıları ve Beklentileri." *Konut Sorunu ve Çözüm Yolları Sempozyumu*, Şubat 1985, Marmara Üniversitesi Ortadoğu ve İslam Ülkeleri Araştırma Merkezi Yay. No:3, 1985.

Öz, Ethem; *Türkiye'de Konut Sektörü ve Sorunları.* Ankara: Türkiye İş Bankası Yayınları, 1983

Peynircioğlu Nevin; *Türkiye'de Konut Finansmanında Uygulanan Yöntemlerin Değerlendirilmesi.* Ankara: DPT Sosyal Planlama Başkanlığı Yayınları, 1988.

Toplu Konut İdaresi Başkanlığı; *1987 ve 1993 Yılları Faaliyet Raporları.*

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

DEVLET TAHVİLİ, HAZİNE BONOSU VE GELİR ORTAKLIĞI SENETLERİNDE VERGİLENDİRME

Filiz GİRAY*

Günümüzde devlet, ekonomik ve sosyal gelişmeler sağlamak üzere iktisat ve maliye politikası araçlarından yararlanmaktadır. Maliye politikası araçlarından biri de iç borçlanmadır. Bu çalışmada, iç borçlanma araçlarından devlet tahvili, hazine bonosu ve gelir ortaklığı senetleri şeklindeki kıymetlerin ülkemizde vergilendirilmesi ve bunların alıcılara göre dağılımı incelenmektedir.

I. VERGİ DIŞI TUTULAN MENKUL KIYMET UYGULAMALARI

Devlet; yatırımlar, reformlar ve olağanüstü giderlerin finansmanını karşılamak, bütçe dengesizliğini gidermek, vergi tahsilatının mevsimlik dalgalanmalarının oluşturacağı olumsuzlukları önlemek, süresi gelmiş borçları finanse etmek vb. nedenlerden borçlanmaya gitmektedir.

Dış borçlanmanın tersine, devlet iç borçlanma koşullarını belirlemede daha fazla esnekliğe sahiptir. Devlet iç borçlanmadan beklediği verimi sağlayabilmek için, ihraç ettiği menkul kıymetlerle ilgili bireylere bazı çıkarlar sağlamaya yönelik önlemler alır.

Devletin iç borçlanmaya giderken alacaklılara tanıdığı özel çıkarlar; faizlerle ilgili bazı kolaylıklar, vergi istisnaları, alacağın paraya çevrilmesini kolaylaştırıcı önlemler, değer değişmelerine karşı garantiler, teminat olarak kabul edilmeler sayılabilir[1].

---

* *Araş. Gör.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak. Maliye Bölümü*

1 Yaşa (1981:82-98).

Devletin iç borçlanma araçlarından olan hazine bonoları, tahviller şeklindeki menkul kıymetlerin vergilendirilmesiyle ilgili birçok ayrıcalıklara hemen her ülkenin vergi mevzuatlarında yer verilmiştir. Bu ayrıcalıklar bu tür menkul kıymetlerin alımı, satımı, transferinin vergi dışı tutulması, elde edilen gelirin bir kısmının ya da tamamının vergi dışı tutulması şeklinde olabilmektedir. Örneğin A.B.D.'de merkezi ve mahalli yönetimlerin borçlanma amacıyla çıkardıkları menkul kıymetlerin gelirleri vergiden istisna edilmektedir. Oysa benzer özel şirket borçlanmalarında elde edilen gelirler vergilendirilmektedir[2]. A.B.D.'de yerel yönetimler olarak belediyelerin sundukları tahvillerin faiz gelirlerinin vergiden istisna edilmesi 1913'de vergi kanunlarında yer almıştır[3]. Yine bu ülkede yükümlülerin ellerinde tutacakları merkezi ve mahalli devlet tahvilleri konusunda bir sınırlama getirilmemiştir. Japonya'da da devlet tahvillerinin faiz gelirlerinin vergi dışı tutulacağı ilgili kanunlarda yer almıştır[4].

Uruguay'da kurumların dağıtılmayan kârlarının vergiden istisna edilmesi için devlet tahvillerine (yatırımda fiilen kullandıkça çekilmek ve nakde çevrilmek koşuluyla) yatırılması zorunluluğunun olması şeklinde uygulama getirilmiştir[5].

Merkezi ya da mahalli nitelikte olsun, devlet menkul kıymetlerinin vergisel avantajı, bireylerin tasarruflarını reel servet olarak veya özel şirket tahvillerine yatırma yerine bu menkul kıymetlere yatırmaya yöneltecektir.

Bu tür menkul kıymetlerin gelirlerinin ve satışları sonucu elde edilecek kazançlarının vergi dışı tutulması, vergi yükü dağılımını düşük gelirli sınıflar aleyhine bozmaktadır. Tasarruf olanağı yüksek olan üst vergi dilimindeki yatırımcılar bu tür menkul kıymetleri almaktadırlar.

II. ÜLKEMİZDE DEVLET TAHVİLİ, HAZİNE BONOSU VE GELİR ORTAKLIĞI SENETLERİ VE VERGİLENDİRİLMELERİ

Ülkemizde iç borçlanmaya ilk defa 1933 yılında başvurulmuştur[6]. 1950'lere kadar yapılan borçlanmaların nedeni ekonomik amaçlı yatırımları finanse etmek olmuştur. 1950'li yıllarda benimsenen enflasyonist politikalar sonucu başvurulan iç borçlanma, zamanla zorunluluk haline gelmiştir. 1970'li yıllara kadar bir ölçüde kalkınma amaçlı olarak iç ve dış borçlanmaya

2 Mclure (1989:351)

3 Raby (1975:360)

4 Tanzi (198:11).

5 Lent (1975:368).

6 Geniş bilgi için bkz. Arsan (1961).

gidilirken, 1977'den sonra borç ödemelerini yapmak, bütçe açıklarını kapatmak amaçlarıyla yeniden borçlanmaya başvurulduğu görülmektedir[7].

Ülkemizde, devletin iç borçlanması ya doğrudan doğruya hazine aracılığıyla ya da çeşitli kamu kurumlarına kefalet edilmek veya özel kurumlar kurmak suretiyle yapılmaktadır.

A. DEVLET TAHVİLİ, HAZİNE BONOSU VE GELİR ORTAKLIĞI SENETLERİ İHRACI

1. Hazine Bonoları ve Devlet Tahvilleri

Kısa vadeli iç borçlanma aracı olan hazine bonoları ve uzun vadeli borçlanma aracı olan devlet tahvilleri, gerçek ve tüzel kişiler, genel bütçeden hazine yardımı alan kamu kurum ve kuruluşları tarafından satın alınmaktadırlar.

2. Gelir Ortaklığı Senetleri

Gelir ortaklığı senetleri Kamu Ortaklığı İdaresi tarafından çıkarılmaktadır[8].

17 Mart 1984 tarihli 18344 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2983 sayılı "Tasarrufların Teşviki ve Kamu Yatırımlarının Hızlandırılması Hakkındaki Kanun" ile gelir ortaklığı senedi adlı yeni bir menkul kıymet oluşturulmuştur.

2983 sayılı Kanunun 3. maddesinde gelir ortaklığı senetleri; kamu kurum ve kuruluşlarına ait altyapı tesislerinin (köprü, baraj, elektrik santralı, karayolu, demiryolu, telekominikasyon sistemleri ile sivil kullanıma yönelik deniz ve hava limanları vb.'dir) gelirlerine gerçek ve tüzel kişilerin ortak olması için çıkarılacak senetler şeklinde tanımlanmaktadır.

1983 sayılı Kanunun 1. maddesinde bu Kanunun amacı; istikrarlı ve güvenilir gelir verilmesi suretiyle tasarrufları teşvik ederek sağlanacak ek finansman kaynakları ile, kamu yatırımlarını hızla gerçekleştirmek şeklinde ifade edilmektedir. Böylece bu menkul kıymetler yardımıyla belirtilen altyapı yatırımlarının finansmanının genel bütçe gelirleri dışında, bireylerin tasarruflarıyla karşılanması, devletin tasarruf-yatırım ikilisindeki bağa olumlu yönde etkide bulunarak sermaye piyasasının gelişmesinde aktif görev alması sağlanabilecektir.

---

7 Erol (1992:110).

8 Toplu Konut ve Kamu Ortaklığı İdaresi; 2983 sayılı Kanunla Kamu Ortaklığı İdaresi ve 2985 sayılı Kanunla Toplu Konut İdaresi olmak üzere ikiye ayrılmıştır.

Gelir ortaklığı senetlerinde tahvillerden ve hazine bonolarından farklı olarak önceden tutarı ve oranı belirlenmiş bir gelir yoktur. Gelir ortaklığı senedi uygulamasında, senet sahipleri değişik tutarlarda gelir elde edebilecekleri gibi, hiçbir gelir elde etmeyebilirler.

Ortaklık göstermeyen, sadece gelir getirme özelliğine sahip olan gelir ortaklığı senetleri, tahvil ile hisse senetleri arasında bir konuma sahiptir[9].

Kamu Ortaklığı İdaresi ile Toplu Konut İdaresi ayrıca devlet garantili ve garantisiz iç ve dış tahviller de ihraç etmektedirler[10].

B. DEVLET TAHVİLİ, HAZİNE BONOSU VE GELİR ORTAKLIĞI SENETLERİNİN VERGİ KANUNLARI KARŞISINDAKİ DURUMLARI

1. Devlet Tahvili, Hazine Bonosu ve Gelir Ortaklığı Senetleri Gelirlerinde Vergilendirme

Gelir ve Kurumlar Vergilerinde devlet tahvili ve hazine bonosu faizlerine ait vergi istisnası, 4.12.1985 ve 3239 sayılı Kanunla, 1.1.1986 tarihlerinden itibaren ticari kazancın belirlenmesinde indirilecek gelirler arasında yer almaya başlamıştır. G.V.K.'nun mük. 39. maddesine göre;

- Devlet tahvili faizleri,
- Hazine bonosu faizleri,
- Toplu Konut İdaresi ile Kamu Ortaklığı İdaresince çıkarılan menkul kıymetlerden sağlanan iratlar,

ticari kazançtan indirilir. Bu istisnalar Kurumlar Vergisi Kanununun 13. maddesi hükmüne göre, Kurumlar Vergisi yükümlüleri için de uygulanmaktadır.

Ancak 2983 sayılı Kanunun 14. maddesine göre Kamu Ortaklığı İdaresince çıkarılan gelir ortaklığı senetlerinden elde edilen gelirlerin ilk 5 yıl için % 100'ü ve takip eden 3 yıl için % 50'si vergiden istisna edilmiştir. Takip eden yıllarda G.V.K.'nun 75. maddesinin 2. fıkrasının 5 numaralı bendi gereğince "tahvil faizi" sayılarak vergiye tabi tutulacaktır. Böylece gelir ortaklığı senetleri için ödenecek faizlerin vergi dışı tutulması 8 yıl ile sınırlandırılmıştır.

---

9 Başaran (1984:4).

10 17 Mart 1984 tarihli 18344 Resmi Gazete. Kamu Ortaklığı İdaresi, Kamu İktisadi Teşebbüsleri ile bunlara ait tesislere gerçek ve tüzel kişilerin ortak olması amacına yönelik hisse senetleri de çıkarılmaktadır.

2. Devlet Tahvili, Hazine Bonosu ve Gelir Ortaklığı Senetlerinin Elden Çıkarılmasından Sağlanan Kazançlarda Vergilendirme

K.V.K.'nun 13. maddesinde safi kurum kazancının belirlenmesinde G.V.K.'nun ticari kazançlara ilişkin hükümlerine atıf yapılmakla birlikte, devlet tahvili, hazine bonosu ve gelir ortaklığı senetleri alım-satımı ile uğraşanların bu kıymetlerin alım-satımından elde ettikleri kazançlar kurum kazancı sayılmaktadır. Ancak 1.1.1987 tarihinden itibaren yürürlüğe giren 3332 sayılı Kanunla, K.V.K.'nun 8. maddesine eklenen 17. bentle; devlet tahvili, hazine bonosu ve gelir ortaklığı senetlerinin elden çıkarılmasından sağlanan bu tür kazançlar kurumlar vergisinden istisna edilerek vergi dışı tutulmuştur.

3. Devlet Tahvili, Hazine Bonosu ve Gelir Ortaklığı Senetlerinde Tevkifat

Devlet tahvili, hazine bonosu ve gelir ortaklığı senetlerinden elde edilen faiz ve kâr payı gelirleri üzerinden G.V.K.'nun 94. maddesine göre yapılması gereken vergi tevkifatı oranı sıfır olarak belirlenmiştir. 26.12.1985 tarih ve 85/10175 sayılı Kararname ile 1.1.1986 tarihinden itibaren % 3 stopaja tabi tutulmak istenmiş ise de; 1986 yılında çıkarılan bu menkul kıymetlerin satışındaki güçlük nedeniyle 27.2.1986 tarih ve 86/10508 sayılı Kararnameye göre sıfır olarak belirlenmiştir. Ancak bu kararnamenin III. maddesine göre, tevkifat oranı Kararnamenin yayım tarihinden önce ihraç olunan devlet tahvili, hazine bonosu ve gelir ortaklığı senetleri için uygulanmayacağından 1.1.1986-3.4.1986 tarihleri arasında çıkarılan menkul kıymetlerden % 3 Gelir Vergisi Stopajı ile Savunma Sanayi Destekleme Fonu kesilecektir. Bu tarihten sonra çıkarılan bu menkul kıymet faizlerinden, dağıtım yapılsa dahi stopaj yapılmayacaktır[11].

Devlet tahvili, hazine bonosu ve gelir ortaklığı senetlerinin elden çıkartılmasından elde edilen kazançlar K.V.K.'nun 8/17. bendine göre istisna edilmekle birlikte, Kanunun aynı maddesine eklenen (1.1.1987 tarihinden itibaren yürürlüğe girmek üzere) bir fıkrayla da bu maddenin 12 numaralı bendi ile 17 numaralı bendinde yer alan devlet tahvili, hazine bonosu ve gelir ortaklığı senetlerinin elden çıkarılmasından sağlanan kazançlar hakkında G.V.K.'nun mük. 39. madde hükmünün uygulanmayacağı belirtilmiştir. Bu düzenlemenin gerekçesi ise; kurumlar vergisinden istisna edilen bu kazançların G.V.K.'nun 94/8. bendine göre vergi tevkifatına tabi olmalarına olanak sağlanmasıdır. Kanun koyucu zincirleme bir vergi bağışıklığı düşünmemiştir.

Devlet tahvili, hazine bonosu ve gelir ortaklığı senetlerinin elden çıkarılmasından sağlanan kazançlar Kurumlar Vergisinden istisna edilmekte, ancak G.V.K.'nun 94. maddesinin 8. bendine göre vergi tevkifatına tabi tutulmaktadır. Bu oranlar % 0, % 10 ve % 15 olmak üzere değişen oranlarda

11 Öncel (1986:62).

uygulanmaktadır. Farklı istisna ve muafiyet durumlarına göre, oranların tesbiti 92/3802-8 sayılı Bakanlar Kurulu Kararına göre belirlenmektedir.

C. DEVLET TAHVİLİ, HAZİNE BONOSU VE GELİR ORTAKLIĞI SENETLERİNİN ALICILARA GÖRE DAĞILIMI

Devlet tahvili ve hazine bonosu şeklindeki menkul kıymetlerin alıcılara göre dağılımı Tablo: 1'de gösterilmektedir.

Tablo: 1
Devlet Tahvili ve Hazine Bonolarının Alıcılara Göre Dağılımı

BONO	Bankalar	Kamu Sek.	Özel Sek.	Tasarruf Sahibi
1988 %	4686 91.6	287 5.6	139 2.7	3 0.1
1989 %	6779 88.8	539 7.1	316 4.1	0 0.0
1990 %	7877 93.3	435 5.2	130 1.5	0 0.0
1991 %	31400 91.6	1208 3.5	1670 4.9	0 0.0
1992 %	65488 86.3	1042 1.4	5007 6.6	4390 5.8
1993*	13519	80	686	0
TAHV L 1988 %	3398 89.0	307 8.1	110 2.9	1 0.0
1989 %	8211 91.4	527 5.9	245 2.7	0 0.0
1990 %	10086 81.0	2264 18.2	108 0.9	0 0.0
1991 %	10330 89.7	984 8.5	197 1.7	0 0.0
1992 %	40788 70.5	16035 27.7	936 1.6	87 0.2
1993* %	4652 99.7	0 0.0	14 0.3	0 0.0

* Ocak
Kaynak: HDTM, *Başlıca Ekonomik Göstergeler*, (Mart, 1993), s. 101.

Tablo: 1'de görüldüğü gibi bu tür devlet iç borçlanma araçlarının en büyük alıcısını bankalar oluşturmaktadır. Bu tür menkul kıymetlerin alıcıları içinde bankalar ve özel kuruluşların payı zamanla artmış, tasarruf sahiplerinin payı ise azalmıştır. Gelir ortaklığı senetlerinin alıcılara dağılımında bankacılık sektörü başta yer almaktadır. Önemli vergi avantajlarına sahip bu menkul kıymetler sayesinde bankalar vergi yüklerini düşürmektedirler.

Kurumların bu menkul kıymetlerle ilgili tevkifat yoluyla ödedikleri (G.V.K. mad. 94/8 göre) vergi tutarı oldukça düşük düzeydedir. Buna bağlı olarak bu tevkifat tutarlarının, toplam gelir vergisi içindeki payı da oldukça düşük oranlardadır. Bu durum Tablo: 2'de gösterilmektedir.

Tablo: 2

Tevkif Suretiyle Vergilendirilen Bazı Menkul Kıymet Kazançları

Yıllar	Kurumlar Vergisinden İstisna Kazanç ve İratlar (G.V.K. mad. 94/8) (Milyar TL.)	Tevkifatın Brüt Gelir Vergisi Tahakkukuna Oranı %
1987	54.190	1.4
1988	109.018	1.9
1989	218.134	1.8
1990	357.534	1.5
1991	826.373	1.8

Kaynak: Maliye ve Gümrük Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü, *Vergi İstatistikleri Yıllığı 1982-1991*, Ankara, 1992, s. 61-65.

SONUÇ

Ülkeler, ekonomik ve sosyal gelişmeyi sağlamak üzere maliye politikası aracı olarak iç borçlanmaya başvurmaktadırlar. İç borçlanma gerçekleştirilirken tasarruf sahiplerini bu araçlara çekmek üzere birtakım avantajlar sunulmaktadır. Bunların başında vergisel avantajlar gelmektedir.

Ülkemizde de önemli iç borçlanma araçlarından, devlet tahvili, hazine bonosu ve gelir ortaklığı senetleri şeklindeki menkul kıymetlerle ilgili geniş vergi istisnaları uygulamaları vardır.

Ülkemizde ihraç edilen bu menkul kıymetlerin alıcılarının büyük bir kısmını bankalar oluşturmaktadır. Bu menkul kıymetlerden elde edilen faiz ve kâr payı şeklindeki gelirler tamamiyle vergi dışı tutulurken, elden çıkarılmaları halinde ödenen tevkifat tutarı da oldukça düşük düzeyde kalmaktadır. Bu tür vergiden istisna menkul kıymetler sayesinde bankaların vergi yüklerini düşürmelerine olanak sağlanır iken, diğer yükümlü grupları aleyhine eşitsizlik yaratabilmektedir.

KAYNAKLAR

Arsan, Ü.; Türkiye'de Cumhuriyet Devrinde İç Devlet Borçları, Ankara Üniversitesi S.B.F. Maliye Enstitüsü Yayınları No: 17, Ankara, 1961.

Başaran, F.; "Gelir Ortaklığı Senetleri", Vergi Dünyası, S. 40 (Aralık, 1984).

Erol, A.; Ekonomik Etkileri Açısından Türkiye'de Devlet Borçları (1981-1990), Maliye ve Gümrük Bakanlığı A.P.K.K.B. Yayını No: 1992/321, Ankara, 1992.

HDTM; Başlıca Ekonomik Göstergeler, (Mart, 1993).

Lent, G.E.; "Tax Incentives in Developing Countries", Reading on Taxation in Developing Countries, (Ed: Richard M. Bird and Oliver Oldman), The John Hopkins University Press, Baltimore and London, 1975.

Maliye ve Gümrük Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü; Vergi İstatistikleri Yıllığı 1982-1991, Ankara, 1992.

Mclure, C.E. Jr.; "Lessons for LDCs of U.S. Income Tax Reform", Tax Reform in Developing Countries, (Ed. Malcolm Gillis), Duke University Press, Durham and London, 1989.

Öncel, H.; "Devlet Tahvili ve Hazine Bonosu Vergi İstisnası", Maliye Yazıları, S. 3 (Ekim-Kasım 1986).

Raby, W.L.; The Income Tax and Business Decisions, Prentice-Hall Inc., New Jersey, 1975.

Tanzi, V.; Taxation Inflation and Interest Rates, International Monetary Funds. Washington, 1984.

Yaşa, M.; Devlet Borçları, Has Kutulmuş Matbaası, İstanbul, 1981.

-------; 17 Mart 1984 tarihli 18344 sayılı Resmi Gazete.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

1980 SONRASI TÜRK VERGİ POLİTİKASINDA ANA YÖNELİŞLER

Mehmet YÜCE*

GİRİŞ

24 Ocak Kararlarıyla 1980 sonrası dönemde yeni bir ekonomik anlayış hakim olmuştur. Bu anlayış sonucu olarak vergi politikası, bütçe ve para politikalarıyla koordineli bir şekilde ele alınarak gönüllü iç tasarrufu artırmak, kaynakların yeniden tahsisini sağlamak, gelir dağılımı gibi amaçları gerçekleştirmede bir araç olarak kullanılmaya çalışılmıştır.

1980'li yıllarda vergi politikasında meydana gelen bu değişme, uygulanan iktisat politikaları bütününden bağımsız bir oluşum değildir. Sözkonusu dönemde uygulanan istikrar ve yapısal uyum politikalarının özü, mevcut uluslararası iş bölümü çerçevesini veri kabul eden ve Türkiye açısından hizmet sektörlerini ekonomik gelişmenin merkezine koyan bir uluslararası ekonomik entegrasyon anlayışı olarak özetlenebilir. Bir başka açıdan, uygulamaya konulan politika modeli, kaynak tahsislerin yönünü içe dönük üretimden dışa dönük yapılanmaya, imalat sanayiinden hizmet sektörüne çevrilmesini ve özellikle de kamu kesiminin daralmasını hedeflemiştir. İktisat ve maliye politikası dünyada esen neo-liberal rüzgarların da etkisiyle ekonomik/mali mevzuatın "liberalleştirilmesi" ve "esnekleştirilmesi" temelinde yeniden tanımlanmış ve çeşitlendirilmiştir.

Şimdi 1980 sonrası izlenen vergi politikalarının ana doğrultularını belli bazı başlıklar altında şöyle sıralayabiliriz:

---

* *Araş. Gör.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak. Maliye Bölümü*

1. Gönüllü Tasarruf Politikası

1980 sonrası izlenen istikrar politikasına paralel olarak kamu kesiminin daralması hedeflenmiş ve ülkenin kalkınmasında zorunlu tasarruflar yerine gönüllü tasarruflara ağırlık verilmiştir. Bu nedenle özel sektör yatırımları özendirilmiş, tasarruf eğilimleri yüksek olduğu varsayılan yüksek gelirli kesimin vergi yükünü azaltmaya çalışılmış, döviz kazandırıcı işlemlerle ilgili olarak dolaysız vergilerde yükümlülere önemli vergi kolaylıkları tanınmış, kurumlaşma ve şirket birleşmeleri etkili biçimde özendirilmiş ve sermaye piyasası ile ilgili özendirici tedbirlere başvurulmuşutr. Böylece yüksek gelirli kesimin vergisel yükleri azaltılarak bu kesimin elinde oluşan fonlarla özel yatırımlarda bir artış beklenmiştir.

"Gönüllü Tasarruf Politikası" olarak adlandırılan bu politika, 1970'ler sonundan itibaren İngiltere ve ABD'de uygulanmaya başlanan sağ iktisat/maliye politikalarından esinlenmiştir. Bu politikanın Türkiye'de erken yankı bulmasının önemli bir nedeni, kamu kesiminin ekonomideki payını ve işleyişini çok hızlı bir biçimde daraltma düşüncesidir.

Buna paralel olarak, daralan kamu harcamalarının ve yatırımlarının özel üretim ve yatırımlarca ikame edilme sürecini hızlandırmak için büyük çapta özel tasarrufları artıracak ve yatırım maliyetini düşürecek vergisel teşviklere önemli bir ağırlık verilmiştir.

Ne var ki, Türkiye gibi ekonomik gelişmesini henüz belirli bir aşamaya getirememiş ülkelerde ne - ücretler hariç - üzerinde büyük indirimler yapılabilecek ağır vergi yükleri vardır ne de vergi hafiflemesiyle tasarrufların çoğaldığını gören sermaye çevrelerini yatırıma yöneltecek otomatik mekanizmalar[1].

Ayrıca bu politikanın ikinci beklentisi ise, düşük vergi oranlarına razı edilmesi düşünülen kayıt dışı ekonominin belirli ölçüde açık dolaşıma sokulması ve bu tür fonların ülkeye döndürülmesi veya sermaye çıktısının frenlenmesi, yüksek oranlara ulaşan vergi kaçakçılığı ve vergi kaçırma eğiliminin daha düşük vergi oranlarına geçilmesiyle azaltılması ve vergi tabanının genişletilmesi olarak özetlenebilir.

2. Mali Yük Kaydırmaları

1980'den sonra izlenen vergi politikasında ana yönelişlerin ikincisi, birincisine bağlı olarak, kentsel ve kırsal alanın küçük sermaye/küçük

1 Burhan Şenatalar; Oğuz Oyan; İzzettin Önder ve Veysi Seviğ; *Türkiye'de 1980 Sonrası Vergi Politikası;* TÜSES Araştırma Raporu, s. 25.

girişimci kesimlerine vergi yükü kaydırılmasıdır. Çünkü sermaye ve özellikle de büyük sermaye kesimleri üzerinde dolaysız mali yüklerin aşındırılması, toplumun diğer sosyal katmanlarına vergi yükü kaydırmalarını kaçınılmaz olarak gündeme getirmiştir. Bunun bir aracı kaydırılan kesimler dışındakilerin dolaysız mali yüklerini artırmak, ikincisi ise, bir bütün olarak dolaylı vergilerin ağırlığını büyütmek olmuştur. Bunların her ikisi de uygulamaya sokulmakla birlikte, ilk önce dolaysız vergi yükü kaydırmaları denenmiş, bundan fazla başarı sağlanamayınca 1985'den itibaren dolaylılara yüklenilmeye başlanmıştır[2].

Böylece 1985'den itibaren hem dolaylı vergilerde hem de eş etkili fon sistemi aracılığıyla mali yük kaydırmalarına başvurulmuştur. Dolaylı vergiler, ayırım gözetmeksizin bütün kesimleri kapsamına almakla birlikte iç talebin en önemli öğesini oluşturan ücretliler ve kentsel/kırsal küçük girişimci kesimler - özellikle de dolaylı vergileri yansıtma imkanı bulunmayan toplumsal gruplar- vergi yükleri en fazla ağırlaştırılan olmuştur. Sürekli gündemde olan enflasyon vergisi de en fazla sabit gelirli kesimleri etkilemiştir[3].

Tablo: 1

Dolaylı-Dolaysız Vergilerin Dağılımı

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993*
Konsolide Bütçe										
Dolaysız	58,2	47,7	52,0	49,6	49,7	53,4	52,1	52,3	50,4	49,8
Dolaylı	41,0	48,1	47,6	50,2	50,3	46,5	47,8	47,7	49,6	50,2
Konsolide Bütçe Vergi Gelirleri / GSMH										
Dolaylı	6,4	9,2	10,9	7,8	7,1	7,0	7,6	8,3	9,1	8,1
Dolaysız	7,1	6,0	,4	7,7	7,0	8,0	8,2	9,1	9,2	8,1
Toplam	13,5	15,2	18,3	15,5	14,1	15,0	15,8	17,7	18,3	16,2

Kaynak: Maliye ve Gümrük Bakanlığı, Yıllık Ekonomik Rapor, 1987, s. 73. DPT, 1993 Yılı Programı, s. 42. Yıllık Rapor 1993.

- M.G.B. Bütçe Gerekçesi 1992, s. 58. DPT, 1980'den 1990'a Makroekonomik Politikalar, Türkiye Ekonomisindeki Gelişmelerin Analizi ve Batı Değerlendirmeler, 1990, s. 52.

* *1993 Yılı Temmuz'a kadardır.*

2 Oğuz Oyan; A. Rıza Aydın; *Türkiye'de Mali ve Fon Politikaları - Alternatif Yönelişler*, Ankara, Adım Yayıncılık, 1991, s. 9.

3 Aydın, Oyan; a.g.e., s. 10.

Tabloda görüldüğü gibi 1988 yılında % 49.7 olan dolaysız vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki payının 1989 yılında % 53.4'e çıktığı, buna karşılık dolaylı vergiler oranının % 50.3'ten, % 46.5'e düştüğü görülmektedir. Vergi adaleti açısından olumlu bir gelişme gibi nitelendirilebilecek bu durumda büyük ölçüde, 1989 yılı başında dahili tevkifatın kaldırılarak, yerine geçici vergi sisteminin konulmasının rolü olmuştur. Ayrıca Gelir Vergisi içinde büyük payının ücretlilerden tevkifat yoluyla alınan ücret vergileri de gözönüne alınırsa vergi yükünü kimlerin yüklendiği daha iyi anlaşılabilir.

Ayrıca bu dönemin göze çarpan bir özelliği de rant, faiz ve sermaye gelirlerinin vergi yüklerinin çok hafif tutulmasıdır.

1980 sonrası izlenen vergi politikasının önemli bir ekseni de ihracatta iç vergi maliyetlerini mahsup edilir hale getirmek için hızla dolaylı vergiler ağırlıklı bir kamu gelirleri yapısı oluşturmak olmuştur. Dışa açılma politikalarının bir gereği de, ücretler üzerindeki dolaysız vergiler yükünü hafifleterek brüt emek maliyetlerini aşağıya çekmek ve böylece iç ürün maliyetlerini azaltmak, ihracatta rekabet avantajı elde etmekti. Ancak bu sonuncu hedefe yönelik çabaların 1987'den sonra mali kaygılarla terk edilmesiyle politikada tutarsızlıklar belirginleşmiştir[4].

3. Kaynak Tahsislerinin Yapısal Uyum Programı Doğrultusunda Yönlendirilmesi

1980'lerde kaynakların üretken sektörler (sanayi, madencilik, tarım) yerine, ticaret (özellikle dış ticaret), ulaştırma/iletişim sektörleri doğrultusunda yönlendirilmesi dışa açık bir ekonominin alt yapısının oluşturulması bakımından öncelik taşımıştır. Kaynak tahsislerinde bu kayma beklenenin üstünde gerçekleştiği gibi, konut sektörü de öngörülmedik biçimde kaynak çeken bir sektör konumuna yükselmiştir. Kaynak dağılım sürecindeki yapı değişiminde vergisel ve vergi dışı teşviklerin rolü olmakla birlikte, özel yatırımların imalat sanayi yatırımlarından uzaklaşan bir profil sergilemesinin en önemli nedenini, çelişki olarak, kamu kesiminin imalat sanayiinden çekilmesi oluşturmuştur. Çünkü genellikle sanıldığının aksine, kamu yatırımlarıyla özel yatırımlar arasındaki ilişki rekabet değil tamamlayıcılık ilişkisidir, dolayısıyla birisindeki kayma diğerince yakından izlenmektedir. Bu nedenle, kamu kesiminin sanayiden çekilmesinin özel kesimce otomatiğe bağlı olarak ikame edileceği düşüncesi yanıltıcıdır ve bu yanılgıya büyük ölçüde düşüldüğü anlaşılmaktadır[5].

4 Önder; Şenatalar; Oyan; Seviğ; a.g.r., s. 26.

5 Aydın; Oyan; a.g.e., s. 10-12.

Vergi Politikası, geniş kesimlerin satınalma gücünü kısıcı ve iç pazarı daraltıcı politikalara destek verirken, öbür yandan, ihracatı ve dışa açılmayı vergisel teşviklerle özendiren "vergi harcaması" politikaları olmuştur.

Özet olarak denilebilir ki, dışa açılma yönündeki kamu gelirleri politikası bir yandan, iç mal ve faktör fiyatlarını ucuzlatarak, ihracata otomatik destek sağlama mekanizmalarını (vergi yapılarını) oluşturmak; öte yandan iç talebi kısmak ve dış talebe yönelik çalışmayı zorlamak/özendirmek ekseninde daha doğrudan ve daha müdahaleci bir programı birlikte benimsemiş ve yürürlüğe konmuştur[6].

1980 sonrası iktisat ve maliye politikalarında kaynak tahsisini değiştirmeye dönük uygulamanın bir beklentisi de döviz getirici faaliyetlerde (ihracat, turizm, dış taahhüt ve dış navlun) önemli sıçramalar gerçekleştirmesi ve ekonominin dışa açılmasının hızlandırılması olmuştur. Buna karşılık, hızlı bir ithalat liberalizasyonunun doğuracağı tepkilerin ve tahribatın göze alınmaması nedeniyle, 1984'den itibaren gümrük vergilerinin düşürülmesi süreci ithalata konulan yaygın kesintilerle dengelenmeye çalışılmıştır.

Diğer taraftan KDV uygulamaya konularak, ihracatta otomatik olarak dolaylı vergilerin indirilmesi sağlanmıştır.

4. Mali Aflar

Günümüzde Türk Vergi Sisteminin en önemli özelliği, yasalarda meydana gelen sık değişmelerdir. Bu değişmeler, vergilerde enflasyondan kaynaklanan aşınmayı gidermeye yönelik olduğu kadar temelsiz arayışların sonucu olarak da gerçekleşmişlerdir. Bunlardan başka göze çarpan bir diğer konu, vergi affının adeta bir gelenek halini almasıdır[7]. Sıklıkla tekrarlanan vergi afları sadece yürürlükteki affa katılımı engellemekle kalmaz, aynı zamanda vergi kaçakçılığının yaygınlaşmasına da yol açar[8].

Birikmiş vergi uyuşmazlıklarının çözülmesi, kara servetlerin aklanarak şirket kayıtlarına alınması ve bunlarla birliktehazineye bir nebze toplu vergi geliri girişinin sağlanması için çeşitli vergi affı çıkartılmıştır. Bunlardan Tahsilatın Hızlandırılması Hakkındaki Kanun (1981:2431 ve 2571 sayılı kanunlar) yeterince başarılı olmayınca çok daha kapsamlı ve cömert olan 2801 sayılı "Bazı Kamu Alacaklarının Uzlaşma Yoluyla Tahsili Hakkında Kanun" 24.2.1983'de çıkarılmıştır. Bu kanun, kara servetin beyanı halinde tabi tutulacağı vergi oranını öncekindeki % 20 yerine % 1'e indirmiştir (Buna

6 Önder; Şenatalar; Oyan; Seviğ; a.g.r., s. 26.

7 Metin Taş; *Türk Vergi Sistemi Üzerine Bir İnceleme*, Bursa: Ekin Kitabevi, 1992, s. 36.

8 Recai Dönmez; *Teoride ve Uygulamada Vergi Afları*, Eskişehir, A.Ü.İ.İ.B.F. Yayınları, 1992, s. 55.

rağmen beklenen ölçüde beyan olmamıştır). Vergi cezaları ve gecikme zamlarında tümüyle, hatta vergi alacağından 1/4 oranında vazgeçeceği; matrahlar tesbit edilen oranlarda artırıldığı taktirde Gelir ve Kurumlar Vergisinde geçmiş dönemler için inceleme yapamayacağı garantisini vermiş ve böylelikle vergi kaçakçılığına müsamaha eden anlayış yasalaştırılarak resmileştirilmiştir. Esasen 1977'den itibaren hızlanan vergi kaçakçılığı artışına rağmen, vergi incelemeleri daha da düşük düzeyde yapılarak, aflarla özendirilen kaçakçılığa bu yol ile de dolaylı prim verilmiştir[9].

Vergi inceleme elemanlarınca yapılan incelemeler sonucunda ortaya çıkan matrah farkı, ülkemizde vergi kaçakçılığının büyük boyutlarda olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo: 2

1980-1986 Arasında Hesap Uzmanları Kurulu'nun Yapmış Olduğu Beyanname İncelemeleri ve Bulunan Matrah Farkı

Yıllar	Beyanname İncelemeleri (Adet)	Stopaj İncelemeleri (Adet)	İncelenen Matrah (000 TL)	Bulunan Matrah Farkı (000 TL.)
1950-80	171.676	195.024	92.0819121	48.789.954
1981	3.663	487	20.314.079	17.845.046
82	4.561	504	36.827.457	31.109.775
83	1.941	194	67.417.596	33.662.576
84	3.169	520	76.381.249	98.442.320
85	2.743	525	154.761.869	155.851.300
86	1.930	516	629.174.668	1.013.510.530

Kaynak: Sayar, Fikret "1960 Yılından Sonra Çıkarılan Vergi Af Yasaları ve Sonuçları", Vergi Dünyası Dergisi, Sayı: 73 (Eylül 1987) s. 70.

9 Oğuz Oyan; *Dışa Açılma ve Mali Politikalar, Türkiye 1980-1989*, 2.b., Ankara, Verso Yayınları, 1989, s. 66-67.

Tablo: 3
Maliye ve Gümrük Bakanlığı Denetim Birimlerince Yıllar İtibariyle Yapılan Vergi İnceleme Sonuçları (1984-1991)

Denetim Birimi	İNCELEME		İncelenen Matrah	Bulunan Matrah Farkı
	Yılı	Sayısı		
Teftiş Kurulu Başk.	1984	321	3.492.791.961.-	2.455.306.076.-
Hesap Uzm. Kur. Başk.	1984	3714	76.381.249.000.-	98.422.320.000.-
Gelirler Kontrolör.	1984	1975	9.549.810.945.-	16.931.705.621.-
Vergi Kont. Memur.	1984	27062	33.128.690.779.-	29.273.772.556.-
TOPLAM	**1984**	**33072**	**122.552.542.685.-**	**147.083.104.253.-**
Teftiş Kurulu Başk.	1985	2671	740.791.418.-	2.992.552.503.-
Hesap Uzm. Kur. Başk.	1985	3120	153.914.778.000.-	116.203.193.000.-
Gelirler Kontrolör.	1985	3061	13.732.566.681.-	32.679.520.627.-
Vergi Kont. Memur.	1985	57629	131.246.495.994.-	142.471.587.470.-
TOPLAM	**1985**	**66681**	**299.634.632.093.-**	**294.346.853.600.-**
Teftiş Kurulu Başk.	1986	1560	6.963.720.000.-	10.016.680.140.-
Hesap Uzm. Kur. Başk.	1986	2443	627.887.058.482.-	1.012.567.159.000.-
Gelirler Kontrolör.	1986	5219	276.501.173.873.-	245.558.183.507.-
Vergi Kont. Memur.	1986	57328	245.950.877.039.-	230.174.578.829.-
TOPLAM	**1986**	**66550**	**1.157.302.829.394.-**	**1.498.316.601.476.-**
Teftiş Kurulu Başk.	1987	457	7.988.224.972.-	9.243.522.345.-
Hesap Uzm. Kur. Başk.	1987	3224	2.250.982.927.681.-	293.179.485.000.-
Gelirler Kontrolör.	1987	2585	414.934.321.064.-	286.475.860.257.-
Vergi Kont. Memur.	1987	73998	275.716.554.227.-	175.491.159.396.-
TOPLAM	**1987**	**80264**	**2.949.622.027.964.-**	**764.390.046.998.-**
Teftiş Kurulu Başk.	1988	560	6.962.570.114.-	20.489.358.134.-
Hesap Uzm. Kur. Başk.	1988	3174	1.170.395.621.000.-	231.535.506.000.-
Gelirler Kontrolör.	1988	5136	1.380.457.948.451.-	369.218.749.414.-
Vergi Kont. Memur.	1988	42625	535.005.131.022.-	331.995.438.403.-
TOPLAM	**1988**	**51495**	**3.092.821.270.587.-**	**953.239.051.951.-**
Teftiş Kurulu Başk.	1989	918	41.136.931.067.-	41.468.616.280.-
Hesap Uzm. Kur. Başk.	1989	3589	1.575.654.576.000.-	865.895.195.000.-
Gelirler Kontrolör.	1989	3362	1.642.188.444.796.-	511.482.980.286.-
Vergi Kont. Memur.	1989	39356	1.027.533.225.536.-	514.598.255.620.-
TOPLAM	**1989**	**47225**	**4.286.513.177.399.-**	**1.933.445.047.186.-**
Teftiş Kurulu Başk.	1990	2104	36.069.374.944.-	181.166.313.546.-
Hesap Uzm. Kur. Başk.	1990	3308	3.360.455.935.329.-	3.712.462.176.000.-
Gelirler Kontrolör.	1990	3047	4.821.772.271.714.-	1.585.087.938.199.-
Vergi Kont. Memur.	1990	100085	1.750.767.653.171.-	778.786.604.156.-
TOPLAM	**1990**	**108574**	**9.969.065.235.158.-**	**6.257.503.031.903.-**
Teftiş Kurulu Başk.	1991	1541	505.539.362.551.-	105.228.752.717.-
Hesap Uzm. Kur. Başk.	1991	2945	5.575.167.838.000.-	4.325.156.189.000.-
Gelirler Kontrolör.	1991	2823	4.968.770.550.404.-	1.337.848.848.302.-
Vergi Kont. Memur.	1991	71484	2.705.332.720.264.-	1.107.387.353.105.-
TOPLAM	**1991**	**78803**	**13.754.810.491.219.-**	**6.875.621.143.124.-**
GENEL TOPLAM		**532664**	**35.632.322.206.499.-**	**18.723.944.880.491.-**

Kaynak: MGB. Gelirler Genel Müdürlüğü, Vergi İstatistikleri Yıllığı, (1982-1991) Ankara, 1992, s. 105.

Tablo: 4
Kurumlar Vergisinde Yapılan Beyanname İncelemeleri ve Bulunan Matrah Farkı

Yıllar	İnceleme Sayısı	İncelenenMatrah (000 TL.)	Bulunan Matrah Farkı (000 TL.)
1982	386	3.185.807	5.297.980
1983	286	11.036.937	6.147.374
1984	523	24.471.681	14.149.312
1985	561	15.180.105	10.208.499
1986	458	12.307.129	26.828.793

Kaynak: Sayar, a.g.a., s. 70

Tablo: 5
Gelir Vergisi'nde Yapılan Beyanname İncelemeleri ve Bulunan Matrah Farkı

Yıllar	İnceleme Sayısı	İncelenenMatrah (000 TL.)	Bulunan Matrah Farkı (000 TL.)
1982	2.061	1.146.616	5.103.470
1983	765	1.111.994	2.682.916
1984	1.877	3.687.857	6.644.815
1985	1.595	2.669.754	8.843.312
1986	783	5.596.873	4.312.478

Kaynak: Sayar, a.g.a., s. 70.

Tablo: 6
Beyan Edilmeyen Matrah Farkı

Yıllar	Beyanname ve Stopaj İncelemelerinde Bulunan Matrah Farkı (%)	Gelir Vergisi İncelemelerinde Bulunan Matrah Farkı (%)	Kurumlar Vergisi İncelemelerinde Bulunan Matrah Farkı (%)
1950-1980	35	-	-
1981	47	-	-
82	46	82	62
83	33	71	36
84	56	64	37
85	50	77	40
86	62	44	69

Tablo: 7
Maliye ve Gümrük Bakanlığı Denetim Birimlerince (Maliye müfettişleri, Hesap Uzmanları - Gelirler Kontrolörleri - Vergi Kontrol Memurları) Yapılan Vergi İnceleme Sonuçları (1987-1991)

Yıl	İnceleme Sayısı	İncelenen Matrah	Bulunan Matrah Farkı	Bulunan Matrah Farkı İncelenen Matrah Oranı (%)
1987	80.264	2.949.622.027.964	764.390.046.998	26
1988	51.495	3.092.821.270.587	953.239.051.951	31
1989	47.225	4.286.513.177.399	1.933.445.047.186	45
1990	108.574	9.969.065.235.158	6.257.503.031.903	63
1991*	75.028	13.495.935.936.036	6.828.661.308.968	51

* 1991 Yılına ait rakamlar geçicidir.
Kaynak: Bilanço Dergisi (Mart 1992), Sayı: 6, s. 15.

Yukarıdaki tablolarda görüldüğü gibi ülkemizde vergi kaçağı büyük boyutlardadır. Örneğin 1986'da 1.930 adet beyanname ve 516 adet stopaj incelemesinde, beyan edilmesi gereken matrahın % 62, 1985 yılında gelir vergisinde yapılan 1.595 incelemede beyan edilmesi gereken matrahın % 77, 1986'da kurumlar vergisinde yapılan 458 adet incelemede beyan edilmesi gereken matrahın % 69'u beyan dışı bırakıldığı ortaya çıkmıştır. Bu boyutlara varan kaçakçılığa karşı vergi veya mali af kanunlarının rolü ne olabilir? Bir başka deyişle mali af kanunları çıkartılması bir çözüm müdür? Kanaatimizce değildir. Zira bütün vergi sistemleri "genellik, eşitlik, adalet" ilkelerini gözönünde tutmak zorundadırlar. Sık sık çıkartılan af kanunlarının mükelleflerde uyandıracağı "nasılsa üç-beş seneye kadar bir af çıkar" duygusu bir yana, hiçbiri mükellefe belli bir süre içinde gizledikleri gelirlerini beyan etmeleri ve bu süre geçtikten sonra çok şiddetli cezalarla bu dönemlere ait gizli gelirlerin tesbitine girişmek gibi "imkan tanıyıcı, yola getirici, göz yıldırıcı" bir politika gütmemiştir[10].

Özetlersek, geçtiğimiz 12 yılda 6 defa vergi affıyla ilgili kanun çıkarılmış ve af kanunları kapsam yönünde de oldukça genişletilmiştir. Vergi afları sonucunda elde edilen gelirlerin uygulamada çok düşük kaldığı sözkonusu dönemdeki tecrübelerden anlaşılmaktadır. Yine kanaatimizcevergi sorununun çözümünün yolu af kanunlarından geçmemektedir. Bu nedenle sık sık af kanunlarına başvurulması mali idarenin aczini göstermektedir. Siyasi nedenlerle, vergi kayıplarını artıran, vergi ödememeyi özendiren, haksız rekabete neden olan bu tür düzenlemelerden vazgeçilmeli, denetim mekanizmalarını etkileştirerek tahsilatın gerçekleştirilmesi sağlanmalı ve vergi

10 Fikret Sayar; "1960 Yılından Sonra Çıkartılan Vergi Af Yasaları ve Sonuçları" *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı: 73, (Eylül-1987), s. 71.

af kanunları çıkartılması yerine, bu durumu meydana getiren unsurlar ortadan kaldırılmalıdır.

5. Gerçek Usulden Götürü Usule Kayma

Götürü vergilendirmeye "kesim usulü" adı verilmektedir. Bu yöntemin esası; matrahların idare tarafından saptanmasıdır. Fakat hemen belirtelim ki, modern fiskalite de tarh ve tahakkuk işlemleri esas itibariyle yükümlünün beyanına dayanarak yapılmaktadır. Ancak her ülkenin sosyal, kültürel, iktisadi ve moral yapısı vergilemenin daima yükümlünün beyanına dayandırılmasına imkan bırakmamaktadır[11].

Götürü vergileme esas itibariyle gelir vergisinin yapısına ters düşen, bazı zorunlu durumda başvurulması gereken istisnai bir uygulamadır. Oysa Türkiye'de götürü yöntemin uygulanışı aşırı bir şekilde yaygındır. 1990 yılı itibariyle yaklaşık 30 milyona ulaşan seçmen sayısı içerisinde gelir vergisi mükellefi olanlar[12]:

- Ücretliler	5 milyon
- Götürü vergi mükellefleri	1,1 milyon
- Gerçek usulde vergi verenler	1,7 milyon
Toplam	7,8 milyon kişidir.

1992 yılı itibariyle 33 milyona varan seçmen sayısı içinde gelir vergisi mükellefi olanlar yaklaşık olarak aşağıda gösterilmiştir[13]:

- Ücretliler	5.500.000
- Götürü vergi yükümlüleri	969.988
- Beyannameliler	1.960.817
Toplam	8.430.805

Yukarıdaki rakamlardan anlaşılacağı üzere 1990 yılında toplam gelir vergisi mükellefi sayısının % 64'ü ücretliler yani kaynakta tevkifata tabi olanlar, % 14'ü ise götürü usule tabi olanlar ve ancak geriye kalan % 22'si beyanname verenlerdir.

1992 ise toplam gelir vergisi mükelleflerinin % 65'i ücretliler, % 12 götürü usule tabi olanlar ve % 23'ü ise beyanname verenleri teşkil etmektedir.

---

11 Halil Nadaroğlu; *Kamu Maliyesi Teorisi*. Gözden geçirilmiş ve düzeltilmiş 7-b, İstanbul; Beta Yayınları 1989, s. 241

12 Güneri Akalın; "Türkiye'de Gelir ve Vergi Yükü Dağılımı" çeşitli açılardan vergileme ve sorunları, VI. Türkiye Maliye Eğitimi Sempozyumu, Antalya, (21-23 Mayıs) 1990, s. 171.

13 Osman Altuğ; "Vergide Toplumsal Uzlaşma Arayışı" *Türkiye İktisat Dergisi*

Götürü usulde vergilemenin sınırları 1981-1992 yılları arasında 24-40 kat arasında artırılmıştır. Şok artış 1990 yılında % 212 - % 420 arasında gerçekleştirilmiştir. Buna karşılık götürü usulde vergilendirilen ticaret erbabının safi kazancına uygulanan artış oranı % 188 - % 220 arasındadır. Ülkemizde belge düzeni kurularak kayıtlı (resmi) ekonominin boyutları artırılmaya çalışılırken, götürülüğün sınırlarına şok artışlar getirilmesi vergi politikamızdaki inanılmaz bir çelişkidir. Götürülüğün sınırlarındaki artışla, belge düzeninin kurulması yasal yolla engellenmiş, kayıt dışı (gayri resmi) ekonomi adeta teşvik edilmiştir[14].

Diğer yandan hayat standardı temel göstergelerine göre vergileme esasını da bir anlamda "götürü vergileme" olarak değerlendirebiliriz. Çünkü bu esas, gerçek usule tabi mükellefler için uygulanan "ister kazan ister kazanma, şu kadar vergi vereceksin" şeklinde bir görüşe dayanan "asgari vergi ölçüsü"dür.

Kısaca vergilemede kaynak kaybına neden olan, özellikle KDV yönünde de büyük vergi kaybına sebep olan, verginin tabana yayılması ve belge düzeninin sağlıklı işleyebilmesini engelleyen götürü usulde vergilendirmede, öncelikle bu usule tabi mükelleflerin yükleri yükseltilmeli, zorunlu iş kolları dışında götürü usulde vergilendirmeye son verilmeli veya tedricen kapsamı daraltılmalıdır.

6. Kamu Giderlerinde Meydana Gelen Yapısal Değişme: Vergilemenin Yerine Borçlanmanın İkame Edilmesi

Ülkemizde Cumhuriyetin kuruluşundan bu yana genel bir vasıtasız vergi sistemi oluşturulmamıştır. Dolayısıyla, Türk seçmeninin 3/4'ünü Maliye literatüründe "free-rider" olarak nitelendiren "bedavacılar" oluşturmaktadır[15]. Özellikle 1980 sonrası izlenen vergi politikası gereğince çeşitli muafiyet ve istisnalar ile vergi dışı bırakılan kazançlar yanında işin tamamen ciddiye alınmaması nedeniyle ticari işlemlerin resmi kayıtlara intikalinin gizli kalmasını veya intikal ettirilmemesini sağlayan davranışlara hoşgörü ile bakılması[16], vergi kayıp ve kaçaklarının artmasına yol açmıştır. Bununla beraber yüksek gelir gruplarının ve büyük girişimcilerin dolaysız vergi yüklerini kurumlar ve gelir vergilerinde çok sayıda istisna ve muafiyet uygulayarak düşürme politikaları, vergi gelirlerinin yetmezliğinde en büyük etken olmuştur.

---

14 Altuğ, a.g.m., s. 30

15 Akalın, a.g.t., s. 171-172

16 Veysi Seviğ; "İktisat Kongresi ve Ekonomideki Vergi Hastalığı", *Denge Dergisi*, Sayı: 17 (Ağustos-1992), s. 19

Kamu gelirleri bütçe giderlerini karşılamayınca borçlanmaya başvurulmuş başka bir deyişle kamu finansman açıklarının hızla artması emisyon ve borçlanmayı zorunlu kılmıştır.

Tablo: 8

GSMH İçindeki Kamu Gelirlerinin Payı (Milyar TL)

	1970	1980	1985	1988	1989	1990	1991
Kamu Gelirleri	49.4	1454.2	8133.8	34998.9	60416.0	10125.3	159316
Kamu Harcamaları	46.6	1766.4	8660.5	39547.5	67204.6	140246.8	230000
GSMH	147.8	4435.0	27796.0	100582.0	170633.0	284174.0	439637
K.Gelir/GSMH	0.33	0.33	0.29	0.35	0.35	0.38	0.36
K.Har./GSMH	0.32	0.40	0.31	0.39	0.39	0.49	0.52

Kaynak: Berksoy, Turgay; "Kamu Gelirleri İçerisinde Vergilerin Yeri ve Önemi ile Türkiye'de Vergi Kapasitesinin Değerlendirilmesi" Türkiye I: Vergi Kongresine sunulan Tebliğ, Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Fakültesi Mezunları Derneği, İstanbul, 1992, s. 50

Tablo 8'de görüldüğü gibi 1970 yılı hariç diğer yıllarda kamu harcamaları kamu gelirlerinin hep "bir adım" önünde seyretmiş ve özellikle 1990 ve 1991'de bu "bir adım" "birkaç adım" oluvermiş ve kamu harcamalarıyla temsil edilen kamu kesimi payı 1991'de GSMH'nın % 50'sini aşmıştır.

Tablo: 9

Kamu Gelirlerinin Kamu Harcamalarını Karşılama Oranı

(GSMH yüzdesi)

Yıllar	Kamu Gelirleri	Kamu Harcamaları	Borçlanma Gereği
1984	22.5	29.0	6.5
1985	24.8	29.3	4.6
1986	29.5	34.3	4.7
1987	28.8	36.6	7.8
1988	28.5	34.7	6.2
1989	28.3	35.4	7.1
1990	27.9	38.4	10.5
1991	25.4	39.9	14.4
1992			11.0
1993			16.0

Kaynak: DPT, 1993 Yılı Programı, s. 36

Tablo: 10

Kamu Gelirlerinin Kamu Harcamalarını Karşılama Oranı

1970	1978	1980	1985	1988	1989	1990	1991
1.03	0.87	0.82	0.93	0.90	0.90	0.77	0.69

Yukarıdaki tablolardan anlaşıldığı gibi kamu harcamaları özellikle 1990, 1991, 1992 yıllarında kontrolden uzaklaşmıştır. Buna karşılık kamu gelirleri azalma eğilimi içine girmiştir. Harcama ile gelir arasında harcama lehine olan bu açıklar kendini takip eden yıla çözümü giderek zorlaşan ya da çözüm maliyeti enflasyon olan bir yük getirmektedir.

Tablo: 11

Vergi Gelirleri (Konsolide Bütçe Yerel Yönetimler, Fon Gelirleri) ile Toplam Kamu Gelirleri ve Kamu Harcamaları İlişkisi

	1970	1975	1980	1985	1988	1989	1990	1991
Vergi Gelirleri (Milyar TL)	25.6	92.7	759.2	4231.5	18344.6	33710.9	60455.8	96137.0
Vergi Gelirleri/ Toplam Kamu Gelirleri	0.52	0.50	0.52	0.52	0.52	0.56	0.56	0.60
Vergi Gelirleri/ Toplam Kamu Harcamaları	0.55	0.44	0.43	0.49	0.46	0.50	0.43	0.42

Kaynak: Berksoy, a.g.e., s. 50

Yukarıdaki tablodan da görüldüğü gibi, vergi gelirleri son dört yılın ortalaması olarak kamu gelirlerinin % 56'sını oluştururken, aynı vergi gelirleri toplam kamu harcamalarını karşılama oranı, yine son 4 yıl ortalaması olarak % 45 düzeyindedir. Bu demektir ki, Türkiye'de kamu kesimi ekonomide müdahelecilik etkisini tüm hızıyla sürdürmektedir. Ancak bu müdahalenin finansmanı vergi yerine etkin çalışmayan ve finansman ihtiyacı sürekli bütçeden karşılanan KİT fiyatlarıyla, yoğun iç ve dış borçlanmayla ve emisyonla yapılmaktadır ki bu da sağlıksız bir finansman yöntemidir.

Tablo: 12
1980 Sonrası İç ve Dış Borçlanmadaki Gelişme

Yıllar	Dış Borç (Milyon $)	Dış Borç / GSMH	İç Borç (Milyar TL)	İç Borç / GSMH
1980	15.173	23.5	810	18
1981	16.861	24.7	1.098	16
1982	17.614	32.5	1.340	15
1983	18.385	35.7	3.172	27
1984	21.258	41.0	4.634	25
1985	23.349	48.1	6.972	25
1986	31.228	55.5	10.514	26
1987	38.304	58.8	17.218	29
1988	40.722	57.5	28.458	28
1989	41.751	52.0	42.012	24
1990	49.035	44.5	57.258	19
1991	50.489	44.6	93.643	20
1992	55.592	49.1	175.154	22
1993*	59.381	49.7	261.221	21

Kaynak: Merkez Bankası ve Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Raporları, çeşitli yıllar
* Geçici, 30.6.1993 itibariyledir.

1989 yılında 15.173 milyon $ olan dış borç miktarı 1991 yılı sonu 49.210 milyon $ seviyesine yükselmiştir. Bu yaklaşık % 225'lik bir artışı ifade etmektedir. GSMH içindeki payı ise % 44.6 gibi bir orana çıkmıştır. GSMH'nin yarısının dış borç ödemelerine gittiğini söyleyebiliriz. 1992 yılından 2002 yılına kadar dövizle ödenecek toplam dış borç ana para ve faiz ödemeleri 38.621 milyon $'dır. Bu rakam da bu günden sonra eğer hiç borç alınmazsa ödenmesi gereken miktardır. 1992-1997 yılları arası Türk Lirası ile ödenecek dış borçların ana para ve faiz ödemeleri toplamı ise, 18.676 bin $ seviyesindedir[17].

Dış borçlanma yanında iç borç ödemelerinin vergi gelirlerine oranı 1980 yılında % 6.3 iken, 1991 yılı sonunda % 55.2'ye yükselmiştir. Bu oranın daha aşağıya çekilmesi gerekmektedir. Çünkü, Kamu kesimine mali piyasalardan artan oranlarda fon aktarılmaktadır. Bu durumun "crowding out"

17 Maliye ve Gümrük Bakanlığı, 1993 Mali Yılı Bütçe Gerekçesi

etkisini ortaya çıkardığı görülmektedir[18]. Devletin ekonomideki tasarrufların % 80'ini kullanır duruma gelmesi sonucunda, özel sektör yatırım yapmamaktadır. İç borçların 1991 yılı itibariyle GSMH içindeki oranı % 11.5'e ulaşmıştır. İç borç servisinin vergi gelirine oranı ise % 55.2'dir. Vergi gelirlerinin yarısından fazlası sadece iç borç ödemeleri için kullanmaktadır[19].

Yukarıdaki tablonun ortaya çıkış nedeninin, özellikle 1980 sonrasında ortaya çıkan iyileşmenin finansmanının, Merkez Bankası kaynaklarından çok borçlanmaya ağırlık verilmesi sonucunda olduğu ifade edilmektedir. Bu sınırsız borçlanma sonucunda kamu kesimi borçlanma gereğinin GSMH'ye oranı 1991 yılında % 14.4, körfez hibeleri dahil edilmezse % 16.3 gibi, Cumhuriyet tarihinin en yüksek oranına ulaştığı gözlenmektedir[20].

Tablo: 13

Bütçe Açıkları ve İç Borçlanma (1981-1990) (Milyar TL)

Yıllar	Bütçe Açığı	Bütçe Açığı/ GSMH	Net İç Borçlanma	İç Borçlanma/ GSMH	İç Borç Stoğu	İç Borç Stoğu/ GSMH
1981	173	2.64	88	1.3	1010	15.4
1982	151	1.73	130	1.5	1435	16.4
1983	376	3.27	109	0.9	2484	21.4
1984	979	5.33	421	2.3	4223	22.9
1985	787	2.83	731	2.6	6450	23.2
1986	1406	3.58	1170	2.9	9871	25.1
1987	2590	4.45	21278	3.7	17223	29.5
1988	3990	4.00	3497	3.5	28463	28.3
1989	7672	4.50	7434	4.4	42016	24.6
1990	14202	5.00	7626	2.7 (1)	58500	20.4 (1)

(1) 1990 Eylül'e kadar

Kaynaklar: TÜSİAD raporu, çeşitli yıllar

Tablo 13'de görüldüğü gibi bütçe açıklarına paralel olarak, net iç borçlanma ve iç borç stokunda büyüme görülmektedir. 1981 ve 1982 yıllarında bütçe açıkları sınırlı tutulmuşsa da, 1983 yılından 1988 yılına kadar

18 Tülay Evgin, "İç Borçlarımız", Hazine ve Dış Ticaret Dergisi, (Mart-1992/1), s. 46

19 M.G.B., 1993 Mali Yılı Bütçe Gerekçesi

20 DPT, 1993 yılı programı, 1993 Genel Ekonomik Hedefler, (16 Ekim 1992), s. 67

sürekli artış kaydetmiştir. Bu trend 1989 yılına sıçrama göstermiş, 1990 yılında da sıçramayı sürdürmüştür.

Sonuç olarak diyebiliriz ki, 1980 sonrasında izlenen arz yönlü İktisat/Maliye politikaları nedeniyle vergi gelirleri düşmüş, ancak kamu harcamaları artışı durdurulmadığından büyük bütçe açıkları doğmuştur. Bu bütçe açıklarının borçlanma yoluyla kapatılmaya çalışması nedeniyle de borçlanmada önemli bir artış olmuş ve tehlike sinyalleri yakmıştır. 1980 sonrası kamu yatırımlarının üretken kesimler yerine, enerji ve bayındırlık gibi uzun vadeli alt yapı yatırımlarına kayması, bütçede önemli dar boğazlara neden olmuştur. 1980 sonrası genel ekonomik anlayış içinde dar boğazların borçlanma ile giderilmeye çalışılması sonucu iç borçlarda patlama yaşanmış, 1980 başlarında "makul" sayılabilecek iç borç göstergeleri, 1990 yılına gelindiğinde bütçeye büyük yükler getirmiş ve hatta konsolide bütçenin % 20'ye yakın kısmının borç faizlerine gitmesine neden olmuştur. % 20'si borç faiz ödemelerine, % 40 personel ödemelerine ayrılan bir bütçe sonucunda geriye kalan % 40 ile ülke kalkınmasının sağlanacağını beklemek herhalde çok fazla iyimser olmayı gerektirmektedir.

Diğer taraftan GSMH'nın yarısını geçen dış borç, gerek ekonomik ve gerekse siyasi nedenlerden dolayı çok tehlikeli bir boyuttur.

Böylece kamu gelirlerinin yapısında meydana gelen değişim ile vergileme yerine borçlanmanın ikame edilmesi, ekonomide dengesizliklere yol açarak, faiz oranlarını yükseltmiş, böylece özel kesimin finansman imkanları sınırlanmış ve finansman maliyetlerinin aşırı derecede yükseltilmesine yol açmıştır. Bunlar ise ekonomik kalkınmanın baltalayıcı unsurları oluşturmuştur.

Bu nedenle, iç ve dış borçlardaki tırmanışın kaynaklık ettiği sorunların hafifletilmesi için kamu açıklarının kesinlikle kontrol altına alınması şarttır. Bu da bir taraftan kamu harcamalarının disiplin altına alınarak giderlerdeki artışın sınırlandırılmasına, öte yandan vergi kayıp ve kaçaklarının asgariye indirilmesi suretiyle vergi gelirlerinin artırılmasına bağımlılık göstermektedir. Bunlara uyulduğundan, kamu kesiminden kaynaklanan talep baskısı hafifletilmiş olurken, vergi gelirleri artırılmak suretiyle zorunlu tasarrufların milli gelir içindeki payı da yükseltilmiş olacaktır. Böylece ekonomik kalkınmanın sağlam bir kaynak olan vergilerle finanse edilme imkanı doğmuş olacaktır.

7. Fon Uygulamaları

1980'den sonra mali politikaların en belirgin bir özelliği de harcamalarda belirli bir esneklik sağlayan fon uygulamalarına geniş ölçüde yer verilmiş olmasıdır. Fon sayısındaki hızlı gelişme, bütçeden karşılanamayan harcamaların giderek fon sistemine kaydırılması, mali disiplinin bozulmasına,

bütçe birliğinin zedelenmesine ve kaynakların etkin kullanımı prensibinden uzaklaşılmasına yol açarak maliye politikalarının etkinliğini azaltmıştır.

Fon, aslında ötedenberi varolan bir ödenti türüdür. Tesbit edildiği kadarıyla ülkemizde ilk kez 1936 yılında 1567 sayılı Kanuna dayanılarak kurulmuştur. Diğer ülkelerde de öteden beri yürütme organı eline verilmiş bazı fonlara rastlanılmaktadır. Ancak, bütün bu fonların ortak özelliği, istisnai nitelikte olmaları ve toplam kamu gelirleri içinde önemsiz bir paya sahip bulunmalarıdır. Halbuki, Türkiye'de 1983 sonrasında başlatılan fon uygulaması giderek ismi fon olan bir dolaylı vergiye dönüşmüş ve kamu gelirleri içindeki nisbi payı önemli ölçüde artmıştır. Halen, fonların tutarı toplam vergi gelirlerinin % 30'u aşmaktadır. Bu durum vergi sistemi üzerinde olumsuz, hatta sistemi tahrip edici bazı etkilere neden olmuştur[21].

Ülkemizde fon uygulamasının ilk önemli dalgası 1970'lerde ortaya çıkmıştır. 1980 öncesinden bugüne taşınan 33 fonun 21'i, 1970'li yıllardan oluşturulmuştur. Bütçe içi fon akışkanlığının yerleştirilmesi ve bütçe dışı fonlara kolayca kayılmasının zemininin hazırlanmasında 1970'li yılların payı küçümsenecek ölçüde değildir[22].

1980 sonrası özellikle 1984'ten itibaren tamamen yeni bir anlayışla fon tesis edildiği dönem olmuştur. Fon sisteminin oluşturulması ve fon kaynaklarının tahsis modeli, 1980'li yılların mali ve iktisadi politika modeliyle desteklenmiştir. İstikrar ve uyum programlarının temel yönelişleriyle fon yönelişleri genelde aynı doğrultudadır. İstikrar programının ilk dönemlerinde 1980-1983 yılları arasında oluşturulan fonların 5'i ihracatı teşvik yönünde çalışan veya bu yönde amaçlar taşıyan fonlardır. Bu fonlardan önem taşıyan iki tanesi hemen 24 Ocak istikrar programını izleyen 25 Ocak 1980 tarihinde oluşturulmuştur. Diğer bir fon, içe yönelik vergisel bir teşvik getirmek amacıyla kurulmuştur. Aynı dönemde 5 fon mali piyasaların özellikle de sermaye piyasasının düzenlenmesini ilgilendirmektedir. 4 fon, küçük sanayinin geliştirilmesini, 3 fon ise YÖK ve Üniversiteleri ilgilendirmektedir. Küçük girişimciliğin istikrar uyum programlarından çok olumsuz bir şekilde etkilenmeleri, bu kesimin tepkilerinin dolaylı yoldan da olsa hafifletilmesi yönünde bazı araçlar devreye sokulmasını gerektirmiştir[23].

---

21 Halil Naddaroğlu, Sadık Kırbaş; v.d. "Vergi Özel İhtisas Komisyonu Raporu", Ankara: TOBB yayını, 1993, s. 32

22 Oyan, Aydın; a.g.e., s. 115-116

23 Oyan, Aydın; a.g.e., s. 116

Tablo: 14

Fonların Dönem İtibariyle Dağılımı

Dönemler	Fon Sayı	Ağırlıklar (%)	Ortalama Kuruluş Sıklıkları	
		104 = 100	Yılda Kaç Fon	Kaç Haftada Bir Fon
1941-1979	**33**	**31.7**	1'den az	
1941-1969	12	11.5		
1970-1979	21	20.2		
1980-1983	**24**	**23.1**	6	8
1984-1990	**47**	**45.2**	7	7
1984-1987	36	34.6	9	5-6
1984-1985	23	23.1	12	4
1984	14			
1985	9			
1986	6			
1987	7			
1988-1990	11	10.6	4	13
1988	5			
1989	3			
1990	3			
Toplam	**104**	**100.0**		

Kaynak: Oyan, Oğuz ; Aydın, Ali Rıza, a.g.e., s. 115

Yukarıdaki tabloya bakıldığında, 1984-1990 döneminin büyük bir ağırlık taşıdığı görülmektedir. İkili bir ayırıma girildiğinde ise, 1980-1990 döneminde kurulup da yürürlükte olan fon sayısı içinde % 68.3'lük bir paya sahip olduğu gözlenebilmektedir[24].

1980-83 dönemlerinde her yılda 6 veya her iki ayda bir yeni fon kurulmuş, 1984-1990 döneminde ise bir yılda yaklaşık 7 fon veya her yedi haftada bir fon kurulmuştur. Halbuki 1941-1979 yılı sonuna kadar her bir yılda birden az fon düşmektedir. Görüldüğü gibi fon kurma sıklığında, 1980 sonrası ile öncesi arasında 8 katın üzerindeki artış, 1980 sonrasının tartışmasız olarak bir "fon ekonomisini" temsil ettiğini göstermektedir[25].

24 Oyan, Aydın, a.g.e., s. 114

25 Oyan, Aydın, a.g.e., s. 114

SONUÇ

1970'li yıllarda çarpık ekonomik ikameci birikim tarzının tıkanmaya başlaması ve bu tıkanmanın özellikle dış mali/ekonomik dengelerin iyice bozulmasıyla su yüzüne çıkması, 1980'lere damgasını vuran 24 Ocak kararlarının alınmasına neden olmuştur.

Dışa açık bir büyüme modelini izleyen 1980 sonrası İktisat politikalarının en önemli yönü, dış talebe ve dolayısıyla ihracata ağırlık veren bir sanayileşme stratejinin oluşturulmaya çalışılmasıdır. Ayrıca istikrar politikasının hedeflenen amaçları başında enflasyonu önlemek, özellikle ihracat artışı yoluyla dış dengeyi sağlamak ve serbest rekabet ekonomisine işlerlik kazandırmak gibi unsurlar yer almaktaydı.

Bu amaçların gerçekleştirilmesinde vergi politikası etkin bir araç olarak görülmüş ve ekonomik politikaya uygun bir vergi politikası oluşturulmaya çalışılmıştır.

Gerçekten, 1980 sonrası ekonomik politika, hedefleri yönünde istenen başarıyı göstermemiş olmasına rağmen, bu politika doğrultusunda uygulanan vergi politikası tutarlılığını korumuştur. Ülkenin kalkınmasında zorunlu tasarruflar yerine gönüllü tasarruflara ağırlık verildiğinden ve dışa açılmayı amaçladığından bir yandan özel sektör yatırımları özendirilmiş, diğer yandan da döviz kazandırıcı işlemlerle ilgili olarak dolaysız vergeilerde yükümlülere önemli vergi kolaylıkları tanınmıştır. Ayrıca, kurumlaşmayı ve şirket birleşmeleri etkili bir biçimde özendirilmiş, sermaye piyasası ile ilgili özendirici tedbirler geliştirilmiştir. 1984 yılında, 1950 vergi reformunun gecikmiş bir tamamlayıcısı olarak KDV kabul edilerek uygulanmaya konulmuştur. Özel firmaların kârlılığını arttırmak için de vergi indirimleri, muaflıkları, istisnaları ve iadeleri ile kâr, rant ve faiz gelirleri üzerinde ödenen vergi yükü büyük ölçüde azaltılmıştır. Bu bağışıklar nedeniyle kurumlar vergisi efektif oranı yarı yarıya düşmüştür.

Böylece devlet, yatırımların hızlandırılması, ihracatın artırılması, sermaye piyasasının geliştirilmesi ve kurumlaştırılmanın özendirilme gibi amaçlarla alacağı vergiden kısmen feragat ederek belirlenen ekonomik hedefler doğrultusundan mali hedeflerden vazgeçmiştir.

İşte bütün bu önlemler düşük gelirlilerin ve özellikle ücretlilerin vergi yükünün artması, toplam vergi yükünün azalması, bütçe açıklarının büyümesi, kamu iç borç stokunun artması, transfer ödemelerin kamu harcamaları içindeki payının yükselmesi ve kamu hizmetleri arzının azalarak kalitesinin düşmesine neden olmuştur.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

AVUSTURYA'DA SENDİKAL HAREKET

Aysen TOKOL*

I. GİRİŞ

Avusturya sendikaları örgüt yapıları, oluşumuna katkıda bulundukları gönüllü işbirliği ve dayanışma sistemi ile dünya sendikacılık hareketinin ilginç örneklerinden birini oluşturmaktadır. Bu çalışmada Avusturya sendikalarının tarihsel gelişimi, yapısı ve faaliyetleri üzerinde durulacak, gönüllü işbirliği ve dayanışma sisteminin işleyişi incelenecektir.

II. TARİHSEL GELİŞİM

II.1. 1867-1918 Dönemi

Avusturya'da bir yandan sanayileşmenin yetersizliği diğer yandan yasal ve siyasi engeller sendikaların kuruluşunu geciktirmiştir[1] . Ülkede XIX. yüzyılın ilk yarısında karşılıklı yardımlaşma toplulukları kurulmuş ise de bunları modern anlamda sendikalar olarak kabul etmek güçtür. Yardımlaşma topluluklarının ilki 1824 yılında basım işçileri tarafından yukarı Avusturya'nın başkenti Linz'de oluşturulmuştur[2]. Avusturya'da sendikalar ancak örgütlenme ve toplantı özgürlüğünü kabul eden 1867 ve 1870 yasalarından sonra gelişme gösterebilmişlerdir[3]. Ancak monarşi yönetimi sırasında sendikalar üzerindeki baskı sürdürülmüştür.

Ülkede ilk konfederasyon 1893 yılında sosyal demokrat görüşe sahip yerel ve mesleki sendikaların birleşmesi ile "Avusturya Sendikalar Komisyonu" adı altında oluşturulmuştur. 1900'lü yıllarda da "Sosyal

* *Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İİBF Çalışma Ekonomisi Bölümü*

1 ILO (1986:24)

2 ETUI (1985:27)

3 ILO (1986:24)

Hıristiyan Parti"nin desteği ile hıristiyan sendikalar kurulmuştur[4]. Hıristiyan sendikalar 1909 yılında bir üst örgütün çatısı altında birleşmişlerdir. Ayrıca imparatorluğu oluşturan çeşitli etnik gruplar kendi sendikalarını kurmuşlardır. Bu nedenle ülkede 1918 yılına kadar sendikal hareket içinde bütünleşme sağlanamamıştır[5].

II.2. 1918-1933 Dönemi

Avusturya-Macaristan İmparatorluğu 1918 yılında parçalanmış, İmparatorluk toprakları üzerinde yeni devletler kurulmuştur. Bu devletlerden biri olan Avusturya'da 12 Kasım 1918 tarihinde cumhuriyet ilan edilmiş, 1919 yılı Şubat ayında yapılan kurucu meclis seçimlerinde sosyal demokratlar, Sosyal Hıristiyan Parti'ye karşı üstünlük sağlamışlardır. Sosyal demokratlar iktidar yıllarında komünistler ile mücadele etmişler[6], sendikaların güçlenmesini sağlayan çeşitli yasalar çıkarmışlardır.

1919 yılında çıkarılan yasalarla iş konseylerinin kurulması öngörülmüş, toplu sözleşme sistemi düzenlenmiştir[7]. 1920 yılında da "İşçi Odası Yasası" çıkarılmıştır. Yasa her federe devlette işçilerin zorunlu olarak üye oldukları İşçi Odası kurulmasını öngörmüştür.

İmparatorluk yıllarında sendikalar, ilk olarak 1848'de kurulan 1850 yılında yasa ile düzenlenen, işverenleri kamuoyuna ve hükümete karşı temsil eden ve parlamentoya milletvekili gönderme hakkına sahip bulunan Ekonomik Odaya benzer İşçi Odası kurulması için çaba harcamışlardır. İşçilerin seçme hakkından yoksun oldukları bu dönemde İşçi Odaları işçiler açısından büyük önem taşımış ancak gerçekleştirilememiştir.

1920 yasası ile oluşturulan İşçi Odaları işçilere seçme hakkı tanındığından ve işçilerin büyük bölümü Sosyal Demokrat Parti tarafından parlamentoda temsil edildiğinden sınırlı bir fonksiyona sahip olmuş, birbiri ile mücadele eden sendikal hareket içinde koordinasyon rolü üstlenmiştir[8]. Sosyal Demokrat Parti'nin iktidar olduğu süre içinde sosyalist sendikalar güçlerini artırmışlardır.

Ülkede 1920 yılında iktidar değişikliği olmuş, seçimlerde Sosyal Hıristiyan Parti, Sosyal Demokrat Parti'ye üstünlük sağlamıştır. Parti 1934 yılına kadar iktidarda kalmıştır[9].

---

4 ETUI (1986:2)

5 ILO (1986:24)

6 Büyük Larousse (3:1070)

7 ILO (1986:24)

8 Tomandi (1987:214-215)

9 Büyük Larousse (3:1070)

1920 ve 1930'lu yıllar sosyalist sendikalar için güç yıllar olmuştur. Sosyalist sendikalar; hıristiyan, nasyonalist ve işverenlerce desteklenen bağımsız sendikalara karşı mücadele vermek zorunda kalmışlardır. 1921 yılında sosyalist sendikalar 1 milyonun üzerinde işçiyi örgütlerken bu sayı 1929 ekonomik bunalımının da etkisi ile 1932 yılında 520.000'e düşmüştür[10]. Aynı dönemde Sosyal Hıristiyan Parti ile yakın ilişki kuran hıristiyan sendikalar[11], nasyonal sosyalist sendikalar ve 1928 yılından sonra[12] 1918 yılından başlayarak uyuşmazlık bölgelerinde Slavlara karşı savaşmak üzere kurulan Heimwehren milisleri[13] ile yakın bağlantı içine giren bağımsız sendikalar güçlenmişlerdir[14]. Heimwehren milislerine karşı sosyalistler de işçi milisleri oluşturmuşlar, bunları "Cumhuriyetçi Savunma Birliği" içinde örgütlemişlerdir.

1932 yılında şansölyeliğe getirilen Rallfuss sosyalistlere ve nasyonel sosyalistlere karşı mücadele başlatmıştır. 1933 Haziran ayında Nazi Partisi kapatılmıştır. 1934 yılında Linz ve Viyana ayaklanmaları sırasında Cumhuriyetçi Savunma Birliği dağıtılmış, Sosyal Demokrat Parti'nin faaliyetine son verilmiştir.

II.3. 1934-1938 Dönemi

1934 yılında yeni anayasa yürürlüğe girmiş, Avusturya faşizm ve Leo XII. papalık genelgesindeki toplumsal ilkelerden esinlenen korporatif bir devlete dönüşmüştür. Devlet Sosyal Hıristiyan Parti ve resmi hale getirilen Heimwehren'lere dayandırılmıştır[15].

Aynı yıl sosyalist sendikalar feshedilmiş, işçi ve işverenler hıristiyan sendikacılar tarafından yönetilen ve hükümetin denetiminde bulunan tek bir örgüt çatısı altında toplanmışlardır[16]. Örgüte üyelikte gönüllülük esası benimsenmiş, İşçi Odaları sıkı bir denetim altına alınmıştır[17].

II.4. 1938-1945 Dönemi

1938 Mart'ında Avusturya Almanlar tarafından işgal edilmiş, 13 Aralık 1938 tarihinde de Avusturya Almanya'ya bağlanmış, ülke doğrudan Berlin'e bağlı bir vali tarafından yönetilmiştir[18]. Almanlar tüm örgütleri

10 Karlofer, Pelinke (1993:16)

11 ETUI (1985:3)

12 ILO (1986:25)

13 Büyük Larousse (3:1070)

14 ILO (1986:25)

15 Büyük Larousse (3:1070)

16 Karlofer, Pelinke (1993:16)

17 ILO (1986:25)

18 Büyük Larousse (3:1070)

ortadan kaldırmışlar yerine nasyonel sosyalist örgütler oluşturmuşlardır[19]. İşçi ve işverenler zorunlu olarak devlet tarafından denetlenen "İşçi Cephesi" içinde biraraya getirilmiş, ücret ve çalışma koşulları kamu otoriteleri tarafından belirlenmiştir[20].

Nazi işgali sırasında önceden birbiri ile düşman olan tüm sendika liderleri siyasi düşüncelerinden dolayı tutuklanmış, öldürülmüş, nasyonel sosyalist toplama kamplarında aynı muamelerle karşı karşıya kalmışlardır[21].

Avusturya II. Dünya Savaşı'nda Alman'ların yanında yer almış, savaş sırasında büyük zarar görmüştür. Ülke savaşın sonuna doğru bir yandan batılı müttefiklerin diğer yandan SSCB'nin işgali ile karşılaşmıştır. 1945 yılında Almanya'nın yenilmesi üzerine Avusturya Almanya'dan ayrılmış, daha sonra ABD, İngiltere, Fransa ve SSCB tarafından işgal edilmiştir[22].

II.5. II. Cumhuriyet Dönemi

İşgal kuvvetleri sosyalist ve muhafazakârların kendi partilerini oluşturmalarına izin vermiş, bunun üzerine Sosyal Hıristiyan Parti'nin mirasçısı "Avusturya Halk Partisi-OVP" ile Sosyal Demokrat Parti'nin mirasçısı "Avusturya Sosyalist Partisi-SPO" kurulmuştur[23]. SPO işçiler ve sosyalist görüşlü sendikacılar tarafından, OVP çiftçiler, işverenler ve kamu görevlileri tarafından desteklenmiştir[24]. Öte yandan geçmişteki acı tecrübelerin etkisi ile tüm siyasi görüşleri bünyesinde toplayan partilerüstü nitelikte "Avusturya Sendikalar Konfederasyonu-ÖGB" kurulmuştur[25].

Savaş sonrasında tüm sosyal kesimler işgalci güçlere karşı direnmek, ekonomik zorluklarla mücadele edebilmek işbirliği içine girmişler, toplumsal bir bütünleşme gerçekleştirmişlerdir. 1945 yılında OVP ve SPO arasında koalisyon hükümeti oluşturulmuş, iki siyasi parti arasındaki "büyük koalisyon" 1966 yılına kadar devam etmiştir. Büyük koalisyonun katkıları ile toplumsal bütünleşme ülkenin 1955 yılında tam bağımsızlık kazanmasını sağlamıştır.

Koalisyon süresince iki siyasi parti ve örgütlü çıkar grupları arasındaki yakın ilişki ekonomik politikanın şekillendirilmesinde işçi ve işveren örgütlerinin doğrudan etkili olmalarını sağlamıştır. 1947 yılında "Federal Ekonomik Oda", "Avusturya İşçi Odaları Konseyi", Avusturya

19 Tomandi (1987:215)

20 ILO (1986:25)

21 Tomandi (1987:215)

22 Temel Britanica (2:209)

23 Büyük Larousse (3:1070)

24 ÖGB (1990:5)

25 ETUI (1985:5)

Sendikalar Konfederasyonu ve "Avusturya Tarım Odaları Konseyi" temsilcileri biraraya gelerek "Ekonomik Komisyonu" oluşturmuşlardır. Komisyon ekonomik sorunların tartışıldığı bir forum olmuş, 1947 ve 1950 yılları arasında tarafların pazarlık güçlerini gönüllü olarak sınırladıkları 5 ücret ve fiyat anlaşmasını kabul etmiştir.

1951 yılında federal hükümet, hükümet temsilcilerinin de komisyona katılması ve komisyonunun kamu organı niteliği kazanması için bir yasa çıkarılmasını sağlamış, komisyon "Ekonomik Direktörlü'ğe" dönüştürülmüştür. Ancak ekonomik politika alanında karar alma yetkisine sahip Ekonomik Direktörlük Anayasa Mahkemesi tarafından Federal Anayasa'ya aykırı bulunmuştur. Bunun üzerine 1957 yılında Federal Ekonomik Oda'nın başkanı Julius Raab ve Avusturya Sendikalar Konfederasyonu Johann Böhm'ün girişimleri ile "Pariter Ücret ve Fiyat Komisyonu" oluşturulmuştur. Komisyon fiyat ve ücret artışlarını azaltmayı amaçlamıştır. 1963 yılında da "Ekonomik ve Sosyal Sorunlar Danışma Komitesi" kurulmuştur.

1966 genel seçimlerinde Avusturya Halk Partisi seçimleri kazanarak tek başına hükümet kurmuştur. Parti iktidarda kaldığı süre içinde 1945 yılından sonra ekonomik ve sosyal taraflar arasında gerçekleştirilen işbirliği ve dayanışmanın sürdürülmesine özen göstermiştir. Pariter Komisyon hükümet ve parlamentodaki karşıt gruplar arasındaki siyasi anlaşmazlıklardan etkilenmeyen kurumsallaşmış işbirliğini temsil ettiğinden Halk Partisi'nin tek başına iktidar olduğu dönemde gücünü sürdürmüştür. Benzer durum Sosyalist Parti'nin tek başına iktidar olduğu dönemde de devam etmiştir. Sosyal taraflar arasındaki işbirliği siyasi yapıdaki değişmelerden etkilenmeden günümüze kadar devam etmiştir[26].

III. ÖRGÜT YAPISI

Avusturya'da sendikalar temelde işkolu esasına göre örgütlenmekte, ayrıca az sayıda meslek sendikasına rastlanmaktadır. Diğer ülkelerden farklı olarak işçi ve işveren tarafında tarihsel faktörlere, Avusturya toplumunun korporatist yapısına, bürokratik geleneğine, devlet ve otoriteye bakış açısına bağlı olarak dual bir örgüt yapısı sözkonusudur[27].

- Avusturya Sendikalar Konfederasyonu

Örgüt kamu ve özel sektörde faaliyet gösteren ve 1.583.480 kişiyi

26 ÖGB (1990:5)

27 ILO (1986:33-34)

örgütleyen 14 sendikayı içermektedir[28]. ÖGB diğer ülkelerdeki üst örgütlere oranla daha merkezi bir yapıya sahiptir. Tüzüğü gereği sendikalar ÖGB'nin bağımlı organları olup, hukuken kendi adlarına değil ÖGB adına hareket etmektedirler. ÖGB'nin verdiği yetki çerçevesinde sendikalar ilgili işkolları için birlikte pazarlık yapmaktadırlar. Sadece ÖGB tek başına toplu sözleşme yapabilme ehliyetine sahiptir. ÖGB sendikalarda çalışanların işvereni durumundadır. Üyelik aidatları konfederasyonunun ilgili organlarında belirlenmekte, daha sonra konfederasyon organlarında belirlenen esaslara göre konfederasyon ile sendikalar arasında paylaştırılmaktadır. Uygulamada konfederasyon ile sendikalar arasında görüş farklılığı sözkonusu olmadığından sendikalar kendileri ile ilgili konularda karar verme yetkisine sahiptirler. ÖGB federe, bölge ve yerel düzeyde örgütlenmiştir.

ÖGB yönetim organları doğrudan seçim yolu ile belirlenmemekte, yönetim organlarındaki görevler siyasi fraksiyonlar arasında dağılmaktadır. İş konseyleri seçim sonuçları fraksiyonların organlardaki dağılımını belirlemektedir. ÖGB içinde sosyalist, hıristiyan ve komünist fraksiyonlar bulunmaktadır. Bu fraksiyonlar içinde sosyalistler etkilidirler.

- İşçi Odaları

Günümüzdeki yapılarına 19 Mayıs 1954 tarihinde çıkarılan federal yasa ile kavuşmuşlardır. İşçi Odaları bazı istisnalar dışında tüm çalışanların zorunlu olarak üye oldukları kamu örgütlerdir. Tarım ve ormancılık sektörü için ayrı İşçi Odaları bulunmaktadır. Her federe devlette bir işçi odası kurulması zorunludur. Halen 9 federe İşçi Odası ile federal düzeyde kurulmuş Avusturya İşçi Odaları Konseyi bulunmaktadır.

Sendikaların talepleri üzerine oluşturulan İşçi Odaları ile sendikalar arasında yoğun bir işbirliği sözkonusudur. İşçi Odaları sendikaları bütünleyici, destekleyici örgütler olarak faaliyet göstermekte, sendikaların yükünü hafifleten geniş bir faaliyet alanına sahip bulunmaktadırlar. Yasa tasarıları üzerine görüş bildirmekte, taslaklar hazırlamaktadırlar. Yaklaşık 100'e yakın danışma komite ve komisyonuna katılmakta, iş mahkemesinde üyelerini temsil etmektedirler. Ayrıca üyelerine eğitim, sosyal sigortalar, vergi ve iş yasası ile ilgili konularda bilgi ve danışma hizmeti sağlamaktadırlar.

Odalar ekonomik ve sosyal konularda sendikalara ışık tutmak amacı ile araştırmalar yapmakta, raporlar hazırlamaktadırlar. Ayrıca sendika yöneticileri ile iş konseyleri delegelerinin eğitimlerinde önemli rol oynamaktadırlar. Genel eğitim ve işçi eğitimine yönelik çalışmaları da bulunmaktadır. İşçi Odaları ile sendikalar arasındaki işbirliği ve bütünlüğün temelinde sendikaların odalar üzerindeki etkinliği büyük rol oynamaktadır.

28 ÖGB (1993:1)

İşçi Odalarının genel kurullarını siyasi fraksiyonlar tarafından belirlenen listelere göre seçilmiş sendikacılar oluşturmaktadır. Ayrıca Sendika temsilcileri odaların uzmanlık komitelerinde, idari komitelerinde ve başkanlığında yer almaktadırlar. ÖGB'nin federe veya federal düzeyde başkanı İşçi Odasının başkanlığını yürütebilmekte, aynı kişi bir federe devletin İşçi Odası Başkanı, Avusturya İşçi Odaları Kongresi Başkanı, ÖGB'e bağlı bir sendikanın başkanı olabilmektedir.

- Ekonomik Odalar

Günümüzdeki yapılarına 24 Haziran 1946 tarihinde çıkarılan yasa ile kavuşmuşlardır. Ekonomik Odalar işletmelerin zorunlu olarak üye oldukları kamu örgütleridir. Ülkede her federe devlette oluşturulan 9 Ekonomik Oda ve federal düzeyde kurulmuş bir Federal Ekonomik Oda bulunmaktadır. Federal Ekonomik Oda, Avusturya'daki tüm işletmelerin çıkarlarını temsil etmektedir. Odalar ticaret, sanayi, ulaşım, turizm, esnaf ve sanatkâr, para kredi ve mali kurumlar olmak üzere 6 sektörde faaliyet gösteren kamu ve özel sektör işletmelerini örgütlemektedir. Tarım ve orman sanayi federe yasalar tarafından yönetilen ayrı odalara sahiptir. Federe devletlerin tarım odaları federal düzeyde "Avusturya Tarım Odaları Konseyi"ni oluşturmaktadır. Ekonomik odalar karmaşık bir örgütlenme yapısına sahiptir. Federe ve federal düzeyde altı sektöre göre altı bölüme ayrılmakta her bölüm kendi içinde 100'den fazla branşa bölünmektedir. Ekonomik Odalar İşçi Odalarına benzer şekilde faaliyet göstermekte, ayrıca toplu pazarlık faaliyeti içinde yer almaktadırlar.

- İşveren Örgütleri

Ekonomik Odalar dışında basım, banka, sigorta ve sanayi alanlarında kurulmuş çok sayıda gönüllü üyeliğe dayalı işveren örgütü bulunmaktadır. Bu örgütler içinde en önemlisi "Avusturya Sanayiciler Birliği"dir. Birlik özel ve tüzel kişileri üye kabul etmekte, özel sektördeki işletmelerin yanısıra bazı kamu teşebbüslerini de örgütlemektedir. Birlik sanayi işletmelerinin yanısıra hizmet sektöründeki işletmeleri de içermektedir. Birliğin örgüt yapısı Ekonomik Odalardan farklı olup bölge ve özel komitelere dayalıdır. Birlik üyelerinin çıkarlarını kamu otoritelerine karşı temsil etmekte, üyelerine hukuki yardım ve eğitim hizmeti sağlamaktadır. Diğer işveren örgütleri ise Ekonomik Odaların dışında kendi üyeleri için toplu pazarlık faaliyeti içinde yer almaktadırlar. Ekonomik Odalar ile işveren örgütleri arasında yakın bir ilişki sözkonusudur. İşveren örgütlerinin bazı yöneticileri Ekonomik Odaların yönetim kademelerinde yer alabilmektedir[29].

29 ILO (1986:24)

IV. SENDİKALAŞMA ORANI

Avusturya'da işçilerin yanısıra kamu görevlileri de sendikalaşma hakkına sahiptir. Polislere ve bazı özel kısıtlamalarla birlikte silahlı kuvvetler personeline sendikalaşma hakkı tanınmıştır. Kamu görevlilerinin sendikalaşma hakkı genel olarak sendikalara uygulanan yasalarla tanınmış ve düzenlenmiştir[30]. Avusturya'da sendikalaşma oranı 1988 yılı itibarı ile % 45.7'dir. Sendikalaşma oranı 1970'lerden bu yana azalma kaydetmektedir[31].

V. TOPLU PAZARLIK

Avusturya'da II. Cumhuriyetin başında toplu pazarlık sistemi yeniden düzenlenmiş, 1947 yılında Toplu Sözleşme Yasası çıkarılmıştır. Yasa 1973 yılında Toplu İş İlişkileri Yasası ile birleştirilmiştir[32].

Toplu pazarlıkta işçi tarafını İşçi Odaları oluşturmaktadır. Odalar dışındaki örgütlerin toplu sözleşme ehliyetine sahip olabilmeleri için[33] 1973 tarihli İş İlişkileri Yasası'na göre[34] Merkezi Uzlaştırma Ofisi'ne başvurmaları zorunludur. Ofis yeterli sayıda üyeye sahip olan, meslek ve yer bakımından geniş bir alanda faaliyet gösteren, kapsamlı bir faaliyette bulunan, karşı taraftan bağımsız hareket eden örgütlere ehliyet tanımak zorundadır. Uygulamada beyaz ve mavi yakalı işçiler için ÖGB pazarlık tarafını oluşturmaktadır[35]. ÖGB'e üye sendikalar tüzel kişiliğe sahip olmadıkları için birlikte pazarlık yapmakta, sözleşme ÖGB tarafından veya ÖGB adına sendikalar tarafından imzalanmaktadır. İşçi Odaları toplu sözleşme ehliyetine sahip olmakla birlikte toplu pazarlık faaliyetinin dışında kalmaktadır.

İşveren tarafında Ekonomik Odalar toplu sözleşme ehliyetine sahiptir. Federal Ekonomik Oda ile Federe Ekonomik Odaya bağlı meslek örgütleri tüzel kişiliğe sahip oldukları için kendileri adına toplu sözleşme imzalayabilmeketdirler[36]. Diğer işveren örgütleri de kendi alanlarında toplu pazarlık faaliyeti içinde yer alabilmektedirler. Bazı kamu örgütleri ve büyük dernekler dışında işverenlerin bireysel olarak toplu sözleşme yapma ehliyetleri bulunmamaktadır. Avusturya hukukuna göre toplu sözleşme ehliyeti olan bir örgütü toplu sözleşme yapmaya zorlamak sözkonusu değildir.

---

30 Gülmez (1990:162-163)

31 OECD (1991:101)

32 ILO (1986:52)

33 Tomandi (1987:223)

34 ILO (1986:46)

35 Tomandi (1987:223)

36 ILO (1986:52)

Avusturya'da toplu sözleşmeler farklı düzeylerde gerçekleştirilebilmekte, sözleşmelerin uygulama alanını toplu sözleşem tarafları belirlemektedir. Toplu sözleşmeler ulusal, işkolu ve işletem düzeyinde uygulanmaktadır. Ulusal sözleşmeler ÖGB ile Federal Ekonomik Oda arasında yapılmakta, genel bir çerçeve belirlemektedir. Ulusal sözleşmeler sınırlı bir uygulama alanına sahiptir.

Avusturya'da işkolu sözleşmeleri yaygındır. İşkolu sözleşmeleri ulusal, bölgesel veya yerel düzeyde uygulanmaktadır. Ayrıca birbiri ile bağlantılı işkolları için tek bir sözleşme de yapılabilmektedir. Genel işkolu sözleşmelerinin yanında belirli sorunlar veya belirli işçi grupları için ayrı ve özel sözleşmeler gerçekleştirilebilmektedir.

Avusturya hukukuna göre toplu sözleşmeler özel hukuk sözleşmeleridir. Yazılı olarak yapılmak ve yetkili kamu organına tevdi edilmek zorundadır. Ülkede toplu sözleşmeler belirli veya belirsiz bir süre için yapılmaktadır. Genel çerçeveyi belirleyen sözleşmeler genelde belirsiz süreli buna karşılık ücret sözleşmeleri işkollarına göre değişmekle birlikte belirli sürelidir.

Avusturya hukukuna göre toplu sözleşmeler Ekonomik Odalar tarafından yapıldığı bu odalara da o meslek grubundaki tüm işletmeler zorunlu olarak üye oldukları için toplu sözleşmeler kural olarak meslek grubundaki tüm işletmeleri kapsamaktadır. Buna bağlı olarak imzalanan toplu iş sözleşmesinden işletmede çalışan işçiler sendikaya üye olup, olmadıklarına bakılmaksızın yararlanabilmektedirler. İşçilerin ayrıca bir dayanışma aidatı ödemeleri sözkonusu değildir. Öte yandan işletmeler genelde Ekonomik Odaların birden fazla meslek grubu veya birliğine üye oldukları için işletmenin birden fazla toplu sözleşmenin kapsamına girmesi olağandır. Bu durumda bu işletmede sadece bir toplu iş sözleşmesinin uygulanması sözkonusudur.

Avusturya'da Ekonomik Oda dışındaki işveren örgütlerinin toplu pazarlık yapması halinde Ekonomik Odaların yapmış olduğu toplu sözleşme bu örgütün üyeleri bakımından yürürlükten kalkmaktadır. İşveren örgütünün yapmış olduğu toplu sözleşmeden sadece bu örgüte üye işverenler yararlanmaktadır. İşveren örgütüne üye olmayan işverenlerin haksız rekabet yapmalarını engellemek amacı ile yasa koyucu işçi sendikalarına toplu sözleşmenin teşmil edilmesini talep etme hakkı tanımıştır. Bir toplu sözleşmenin teşmil edebilmesi için ise işkolu ve yer bakımından kendi geçerlilik alanı içindeki işçilerin yarıdan çoğunu kapsamış olması gereklidir. Bu durumda toplu sözleşme Merkezi Uzlaştırma Ofisi tarafından "statü" olarak ilan edilmektedir.

Toplu sözleşme ehliyetine sahip işveren örgütünün bulunmadığı durumlarda ilgili kamu organı işçi sendikalarının talebi üzerine asgari ücretleri emredici olarak saptayabilmektedir. Statü ve Asgari Ücret Tarifeleri toplu

sözleşmenin imzalanması halinde yürürlükten kalkmaktadır. Uzlaştırma Ofisi sözleşmenin kapsamını genişletebilmekte ancak içeriğini belirleyememektedir. Sadece talep halinde asgari ücretlerle ilgili hükümlerde değişiklik yapabilmesi sözkonusudur[37].

VI. EKONOMİK VE SOSYAL DİYALOG

Avusturya'da taraflar arasında ekonomik ve sosyal diyalog en etkili şekilde Pariter Ücret ve Fiyat Komisyon'unda gerçekleştirilmektedir. Komisyon Federal Şansölye'nin başkanlığında hükümet temsilcileri ile 4 çıkar grubunun her birinden 2 temsilciden oluşmaktadır. Ayrıca komisyon toplantılarına danışmanlar da katılmaktadır. Komisyon ve alt komitelerde kararlar, komisyon yasa ile oluşturulmadığından ve katılım gönüllü olduğundan, ittifakla alınmaktadır.

Komisyon genelde ayda bir toplanmakta, alt komitelerde ittifak sağlanmayan fiyat ve ücret konularında son başvuru organı olarak görev yapmaktadır. Her toplantıda komisyon başkanının tavrı ekonomik politikaların tartışılması yönündedir. Ayrıca Pariter Komisyon'un üyeleri temel politikayı gözden geçirmek için toplanabilmektedir. Bu tür toplantılara Merkez Bankası'nın başkan ve başkan yardımcısı ve Avusturya Ekonomik Araştırma Enstitüsü Direktörü de katılmaktadır. Pariter Komisyon hükümetin ekonomik konulardaki kararlarını etkileme gücüne sahip değil ise de tartışmalar tarafların görüşlerinin belirlenmesine ve karşılıklı uzlaşma sağlanmasına yardımcı olmaktadır. Hükümetlerin tümü ekonomik ve sosyal tarafların onayı ile ekonomik politikayı şekillendirmeye özen göstermektedirler. Sosyal tarafların benimsemediği bir ekonomik politikanın uygulanması güçtür.

Pariter Komisyon özel bir Ücret Komitesi'ne sahip bulunmaktadır. Komite işçi ve işveren temsilcilerinden oluşmakatdır. Başkanlık Federal Ekonomik Oda ile Avusturya Sendikalar Konfederasyonu arasında değişmektedir. Komitenin görevi yeni ücret görüşmelerini onaylamak veya reddetmektir. Onay ücret artışları konusunda görüşmelerin başlaması için taraflara izin verilmesini ifade etmektedir. Ücret Komitesi'nin yeni ücret görüşmelerine izin vermesi toplu sözleşmelerin geçerli olacağı sürenin belirlemesine ve dengeli bir ücret politikası oluşturulmasına yardımcı olmaktadır. Komitenin sözleşmenin içeriğini belirlemesi sözkonusu değildir. Sendikalar alt komiteye sadece konfederasyon yolu ile başvurabildiğinden bu durum konfederasyonun sendikaların ücret politikalarını koordine etmesini de mümkün kılmaktadır. Sendikaların Pariter komisyondan onay almadan toplu pazarlık görüşmelerine başlaması sözkonusu değildir.

37 Tomandi (1987:223-229)

Fiyat sorunları Fiyatlar Alt Komitesi'nin sorumluluğundadır. Komite 4 çıkar grubu temsilcisi, Ekonomi Bakanı ve Maliye Bakanı'ndan oluşmaktadır. Komitenin başkanlığını Federal Ekonomik Oda temsilcisi yapmaktadır. Komite fiyat artışlarında istikrar sağlamaya çalışmaktadır. Komitenin doğrudan yaptırım gücü olmadığından etkisi üyelerinin otoritelerine bağlıdır. İşveren örgütleri Fiyat Komitesi veya Pariter Komisyonu'nun fiyat artışlarını onaylaması halinde üyelerinin fiyatları artırmalarını sağlamaya çalışmaktadır. Komitenin fiyatların üst sınırını belirleme yetkisi temel gıda maddeleri ve enerji üretimi ile sınırlıdır. Komite gönüllü işbirliğine dayandığından fiyat artışlarını tümü ile engelleyememekte, kârlar üzerinde karar verici etki oluşturamamaktadır.

Ekonomik ve Sosyal Sorunlar Danışma Komitesi ise 4 çıkar grubunun her biri tarafından atanan 3'er uzmandan oluşmaktadır. Ayrıca alt gruplarda yönetim, ekonomi alanlarındaki ve üniversitelerdeki uzmanlardan yararlanılmaktadır. Komite ekonomik politika ile ilgili konularda analizler yapmakta, öneriler oluşturmaktadır. Komitenin önerileri yayınlanmadan önce çıkar grupları temsilcileri tarafından onaylandığından özel bir önem taşımaktadır[38].

VII. TOPLU İŞ UYUŞMAZLIKLARININ ÇÖZÜMÜ

Avusturya'da iş uyuşmazlıkları son derece sınırlıdır. Taraflar arasındaki sosyal diyalog uyuşmazlıkların grev ve lokavta gitmeden çözümlenmesini sağlamaktadır. Ülkede grev ve lokavt konusunda yasal düzenlemeler bulunmamakta, çok sınırlı sayıda yagrı kararına rastlanmaktadır. Taraflar grev ve lokavtın yasal ve diğer yollarla kurallara bağlanmasına karşı çıkmaktadırlar.

Avusturya'da hak uyuşmazlıklarında greve gidilmesi sözkonusu değildir. Hak uyuşmazlıkları iş mahkemeleri veya gönüllü uzlaştırma tarafından çözümlenmektedir. Çıkar uyuşmazlıklarında ise grev en son başvurulacak yol olarak görülmektedir. Toplu pazarlık görüşmelerinin anlaşmazlıkla sonuçlanması halinde hukuken düzenlenmiş bir arabuluculuk ve uzlaştırma birimi bulunmamaktadır. Bu durumda sosyal tarafların başkanları arabulucu görevini yerine getirebilmektedirler. Özel önem taşıyan hallerde hükümet üyeleri arabuluculuk yapabilmektedir. İş konseyleri ve kamu görevlilerinin grev hakkı bulunmamaktadır[39].

38 ÖGB (1990:10-13)

39 ILO (1986:84-90); Tomandi (1987:227, 236-238)

VIII. SİYASİ PARTİLERLE İLİŞKİLER

ÖGB ile siyasi partiler arasındaki ilişkiler ÖGB(e üye sendikaların siyasi eğilimlerine göre belirlenebilmektedir. ÖGB içinde örgütsel ihtiyaçlara ve tarihi faktörlere bağlı olarak siyasi fraksiyonlar oluşturulmuştur. Halen 3 fraksiyon etkindir. Bunlar sosyalistlerin oluşturduğu sosyalist fraksiyon FSG, hıristiyan sendikacıların oluşturduğu hıristiyan fraksiyon FCG ve komünistlerin oluşturduğu komünist fraksiyondur. Halen en güçlü fraksiyon FSG'dir. Bunu FCG izlemektedir[40].

ÖGB içindeki siyasi fraksiyonlarla partiler arasında yakın ilişki bulunmaktadır. Sosyalist fraksiyon Avusturya Sosyalist Partisi ile yakın ilişki içindedir. Fraksiyon aynı zamanda partinin işçi grubunu temsil etmektedir. Hıristiyan fraksiyon Avusturya Halk Partisi ile yakın ilişki içindedir. Parti ayrıca kendi içinde ayrı bir işçi grubu oluşturmuştur[41]. Komünist fraksiyon ise Avusturya Komünist Partisi ile yakın ilişki kurmuştur[42].

Avusturya'da Ekonomik Odaların seçiminde siyasi partiler, İşçi Odaları ve iş konseyleri seçimlerinde ÖGB içindeki siyasi fraksiyonlar etkili olmaktadır. İş konseyi ve İşçi odaları seçimleri sonuçlarına göre ÖGB ve üye sendikaların yönetim organlarındaki görevler siyasi fraksiyonlar tarafından paylaşılmaktadır. Ülkede siyasi partiler arasındaki yakın ilişkiler nedeni ile birçok sendika yöneticisi parti organlarında yer almaktadır. Sendikaların yetkili organlarındaki kişilerin birçoğu Ulusal Konsey'in üyesidir. ÖGB başkanları Ulusal Konsey Başkanı olabilmektedir. Ayrıca sendika yöneticileri hükümette bakan olarak yer alabilmekte, millet meclisi başkanı veya üyesi olabilmektedirler[43].

IX. YÖNETİME KATILMA

Avusturya'da 1973 yılında çıkarılan Toplu İş İlişkileri Yasası'na göre 5 ve daha fazla işçi çalıştıran tüm işletmelerde iş konseylerinin kurulması zorunludur. Mavi ve beyaz yakalılar işçiler için ayrı konseyler oluşturulmaktadır. İş konseylerinin üye sayısı işletmede çalışanların sayısına bağlı olarak değişmektedir.

---

40 ETUI (1985:31)

41 ILO (1986:40-41)

42 ETUI)1985:31)

43 ILO (1986:41-42)

Konsey üyeleri işletmede çalışanlar arasından tüm işçilerin gizli oyu ile belirlenmektedir. Sendikaların aday liste hazırlamaları sözkonusu değildir. Ancak genelde konseyler sendikalı işçilerden hatta sendika yönetim kurulu üyelerinden oluşmakta, böylece sendika ile konsey arasında yakın bir ilişki sağlanmaktadır. Ayrıca sendika temsilcileri ile İşçi Odası temsilcileri iş konseyleri toplantılarına davet edilmektedir. Yakın ilişkiye rağmen iş konseyleri kendilerini temelde işletmede çalışanların temsilcileri olarak görmektedirler. Bu nedenle zaman zaman iş konseyi ile sendika arasında uyuşmazlıklar ortaya çıkmaktadır.

İş konseyi üyeleri 3 yıl için seçilmekte ancak bir üyenin birden fazla seçilme imkanı bulunmaktadır. Konsey üyeleri görevlerini gerekli hallerde çalışma saatleri içinde yerine getirebilmektedirler. İşveren bu durumda herhangi bir ücret kesintisi yapmadan izin vermek zorundadır. İşçi sayısı 150 ve daha fazla olan işletmelered konseyin bir üyesi, büyük işletmelerde birkaç üyesi iş görme borcundan muaf tutulmaktadır.

İş konseyi üyeleri bir görev dönemi süresince iki haftalık ücretli eğitim izinine hak kazanmaktadırlar. Üyeler feshe karşı özel olarak korunmuştur. İş konseyi üyelerinin sözleşmelerinin feshi için yetkili kamu organından izin alınması zorunludur. Bu izin sadece yasada açıkça belirtilen durumlar için sözkonusudur.

İş konseylerinin faaliyet alanı bilgi verme ve denetim hakkından danışma ve kararlara katılma hakkına kadar geniş bir yelpazeye yayılmaktadır. Konseyler sosyal ve personel konuları ile olduğu kadar ekonomik konularla da ilgilenmektedirler. Ancak konseyin ekonomik konulardaki etkinliği daha sınırlıdır.

Sosyal ve personel konularında iş konseyleri bilgi alma ve danışma hakkının yanısıra belli konularda ortak karar alma hakkına sahiptir. İşverenin konseyle anlaşma sağlamadan işçi denetimi ile ilgili teknik sistemleri, disiplin kurallarını veya ücretleme sistemlerini uygulaması sözkonusu değildir. İş konseyleri feshe karşı Uzlaştırma Ofisi'ne başvurma hakkına sahiptir.

Ekonomik konularda konsey bilgi, danışma ve onay hakkı ile donatılmıştır. Belirli büyüklükteki işletmelerde konseyler rasyonelleştirme birleşme gibi işçileri olumsuz yönde etkileyen ve önemli değişiklikler içeren konularda itiraz hakkına sahiptir. İş konseyleri işverenle işletme anlaşmaları yapabilmektedirler. İşletme anlaşmaları toplu sözleşmelerden farklıdır. Anlaşmalar ancak yasanın belirlediği konularda düzenlemeler içerebilmektedir. Ücret ile ilgili konular işletme anlaşmalarının kapsamı dışında kalmaktadır. Yasa koyucu bazı konularda işletme anlaşmaları yapılmasını teşvik etmiştir. İşveren disiplin hükümleri, başarıya göre ücretleme, denetim gibi genel hükümleri ancak iş konseyinin onayı ile alabilmektedir. İşveren onay almadığı ve işletme anlaşması yapmadığı taktirde

bu önlemlerin gerçekleştirilmesi sözkonusu değildir. Buna karşılık düzene ilişkin hükümler, günlük çalışma saatlerinin başlangıcı ve sonu, sosyal planlar gibi sorunlarda iş konseyi ve işveren bir işletme anlaşması yapılmasını veya değiştirilmesini isteyebilmektedir. Bu konuda anlaşma sağlanamaması halinde taraflar Uzlaştırma Ofisi'ne başvurabilmektedir. Ofisin aldığı karar işletme anlaşması hükmündedir. İşletme anlaşmaları tek taraflı olarak yürürlükten kaldırılamamaktadır. Tarafların bu anlaşmaların kaldırılması ve değiştirilmesi için anlaşma sağlayamamaları halinde Uzlaştırma Ofisi'ne başvurmaları zorunludur. Gönüllü işletme anlaşmaları ise feshedilebilmektedir. Ancak bu anlaşmalar çalışmakta olan işçiler için yeni bir işletme anlaşması yapılıncaya veya bireysel olarak bir değişiklik kararlaştırılıncaya kadar yürürlükte kalmaktadır. Yasa belirli süreli anlaşmalar yapılmasına da imkan tanımıştır[44].

Avusturya'da 1973 yılında çıkarılan yasa ile teşebbüs düzeyinde yönetime katılma düzenlenmiştir. Yasa 1 Haziran 1990 tarihinde yenilenmiştir. Yasa 300'den fazla işçi çalıştıran sınırlı sorumlu şirketlerle, anonim ortaklıklarda ve kooperatiflerde işçilerin denetim kurulu düzeyinde temsil edilmelerini öngörmektedir[45]. Avusturya Şirketler Yasası'na göre denetim kurulu pay sahipleri genel kurulu tarafından belirlenmekte, genel işletme politikası üzerinde karar alma ve yöneticileri seçme hakkına sahip bulunmaktadır[46].

Yasa'ya göre işçilerin denetim kurulunda 1/3 oranında temsil edilmeleri söz konusudur. İşçi temsilcileri diğer kurul üyeleri ile aynı haklara sahiptirler. Bu oy hakkını da içermektedir. Ancak denetim kurulu başkanının seçiminde sadece kurul üyelerinin değil pay sahipleri tarafından belirlenen üyelerin çoğunluk oyu aranmaktadır. İşçi temsilcileri iş konseyleri tarafından atanmakta, adayların konsey üyesi olmaları koşulu aranmaktadır[47].

X. DİĞER ÖZELLİKLER

ÖGB birçok alanda aktif şekilde faaliyet göstermektedir. Halen "Sanayi ve Çalışma Bankası"nda hisse sahibidir. Ülkedeki mali örgütlerden biri olan banka önceleri belirli konularda sendika üyelerine hizmet sağlamış, daha sonra hizmet ve faaliyet alanını genişletmiştir.

ÖGB'e ait bir yayınevi ile "Mesleki Eğitim Enstitüsü" bulunmaktadır. Enstitü ÖGB tarafından finanse edilmektedir. "Avusturya Sosyal Turizm

44 Tomandi (1987:260-266); ILO (1986:65-71)

45 EIRR (1991:22)

46 ILO (1986:68)

47 EIRR (1991:22)

Birliği" de 1953 yılında ÖGB'nin katkıları ile kurulmuştur. öGB 1972 yılında 1.6 milyon ÖGB üyesi için kaza sigortası oluşturmuş, 30 yıl içinde üyelik aidatları ile tüm sendika üyelerini sigortalamıştır[48].

SONUÇ

Avusturya sendikaları 1945 yılından bu yana izlediği politikalarla toplum içinde güçlü bir konum elde etmişlerdir. Sendikaların işveren örgütleri ile oluşturduğu gönüllü işbirliği ve dayanışma sistemi ülkenin gelişmesine büyük katkıda bulunmuştur. Bugün Avusturya sendikaları işçi odaları ile birlikte kurumsallaşmış işbirliği sistemi içinde üyelerinin çıkarlarını en iyi şekilde temsil etmeye çalışmaktadırlar.

KAYNAKLAR

EIRR; Vol 205, February 1991.

ETUI; The Trade Union Movement in Austria: The ÖGB, Info 12, Brussels, 1885.

Gülmez, M; Memurlar ve Sendikal Haklar (Türkiye'de ve Dünya'da), Ankara, 1990.

ILO; The Trade Union Sitution and Industrial Relations in Austria, Geneva, 1986.

Tomandi, T; "Avusturya'da İş İlişkilerinin Düzenlenmesi (çev. İrfan Yazman), Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Cilt XXXIX, Sayı 1-4, Ankara, 1987.

Karlofer, F - Pelinke, A; "Avustria", European Labor Unions (ed: Joan Campbell), Toronto, 1993

Meydan Larousse, Cilt 2

OECD; Employment Outlook, Brussels, 1991

ÖGB; Economic and Social Partnership in Austria, 1990

ÖGB; ÖGB, 1993

Temel Britanica; Cilt 2

48 ETUI (1985:33-34)

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

ÇOKULUSLU İŞLETMELER ve FAALİYET SEBEPLERİ

Ömer AKAT*

I. GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı sonrasının en önemli özelliklerinden biri, üretim sürecinin uluslararasılaşması, yani aynı malın üretiminin çeşitli aşamalarının farklı coğrafik alanlarda gerçekleştirilmesidir. Örneğin, Mısır'da ekilen, Türkiye'de iplik haline getirilen, Hindistan'da dokunan, İtalya'da stili verilen, Güney Kore'de dikilen ve oradan tüm dünyaya gönderilen milyonlarca ton pamuklu mal tüketiciye ulaşıyor. Aynı şekilde, bir VW Golf'un veya Ford Escort'un montajı için işletmeler (firmalar)[1] farklı kıtalardan ara ürünleri bir araya getiriyorlar[2]. Bu tür faaliyetler Çokuluslu işletmeleri (ÇUİ'yi) gündeme getirmekte ve üzerinde dikkatle durulması gereken bir eğitim ve araştırma konusunu oluşturmaktadır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası işletmecilikteki büyük gelişmelerden diğer birisi de "ÇUİ" denilen işletmelerin dünyaya yayılmasındaki hızdır. Milletler ÇUİ'nin ortaya çıkışını iki ana sebep yüzünden şüphe ile karşılamışlardır. Bu sebepler;

a. ÇUİ herhangi bir ulus tarafından "tam" olarak kontrol edilemezler.

b. ÇUİ bilerek veya bilmeyerek dünya'da meydana gelen sosyal, ekonomik, politik ve hukuki değişikliklerin en güçlü aracılarındandır.

Jacoby bu durumu şöyle izah etmektedir: "Çokuluslu işletmeler genellikle içinde faaliyet gösterdikleri bazı ülkelerin sahip oldukları varlıklardan, işgücünden ve diğer kıymetlerden daha zengin, özel bir hükümet

* *Doç. Dr., Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak. Öğretim Üyesi*

1 İşletme: "firma", "şirket" veya "kuruluş" kavramlarının hepsini kapsamakta ve aynı anlamda kullanılmaktadır.

2 Oluç (1994:4)

şeklindedir. Aynı zamanda ÇUİ birden fazla ulusun kanunlarına uyan ve onlara vergi veren vatandaşlar olarak gözükürse de asıl amaçları bu ülkeler dışındaki işletme yönetimleri tarafından tesbit edilmektir. Bu yüzden bazı eleştiriciler onları mesuliyetsiz "özel ekonomik güç" veya "emperyalizm" olarak görürler. Diğerleri ise ÇUİ'yi ülkeler arasında idarecilik, ilim ve insanlığın bir gün belirli idealler etrafında toplanmasını sağlayabilecek bir ajan olarak kabul ederler"[3].

Uluslararası faaliyetlerde bulunan işletme yöneticileri üretim, pazarlama ve diğer hizmetlerde belirli bir ülke veya pazarda faaliyet gösteren firma yöneticilerinden çok daha karmaşık problemlerle karşı karşıyadır. Günlük normal problemler yanında; her ülkenin içinde bulunduğu sosyal, ekonomik, kültürel ve hukuki çevreler çok daha farklı olacağından ÇUİ'nin bu konularda karşılaştıkları problemler çok daha fazla olmakta ve daha karmaşık bir yapı arzetmektedir. Dolayısı ile uluslararası işletme yöneticisi planlama, organizasyon, yöneltme, koordinasyon, liderlik ve kontrol fonksiyonlarını daha değişik ve etkin bir şekilde yerine getirmek zorunda kalmaktadır. Bu yüzden, her ne kadar işletmecilik veya yöneticilik fonksiyonları her grup işletmede aynı ise de; bunlar ÇUİ'de daha karmaşık bir yapı arzetmekte ve bu fonksiyonların yerine getirilmesinde kullanılan teknikler tamamen farklılık göstermektedir.

Bu makalenin amacı, çokuluslu işletmeler ve faaliyetleri hakkında tanıtıcı bilgiler vermek ve Türkiye için bazı saptamalar yapmaktır.

2. ULUSLARARASI İŞLETMELERİN TANIMI

Çağdaş eğilimlerin en güçlülerinden birinin ekonomik faaliyetlerin uluslararasılaşması olduğu belirtilmişti. Aslında uluslararası ekonomik ilişkiler her zaman önemini korumuştur. Ancak, günümüzde bu ilişkilerin, hem nicelik hem de nitelik yönlerinden önemleri artmıştır. Uluslararası (ya da çokuluslu) işletmelerin artması, büyümesi ve gelişmesi onları dünya ekonomisinin temel unsurlarından biri yapmıştır. Bu nedenle de, ekonomik olduğu kadar sosyo-siyasal ve kültürel etkileri her geçen gün artmaktadır[4].

Çokuluslu işletmelerin en geniş tanımı "Diğer ülkelerdeki şirketlere sahip olan ve onları denetleyen işletmeler" olarak yapılabilir.

---

3 Jacoby (1970:37)

4 Bacley and Casson (1979:1)

Zenoff'a göre çokuluslu işletme:

"Ülkeler arasında malların, hizmetlerin, know-how'ların ve üretim faktörlerinin transferini yapan işletmelerdir"[5].

Farmer ve Richman'a göre ise:

"İki ya da daha fazla bağımsız ülke arasında yapılan işletme faaliyetleridir"[6].

Bizim benimseyeceğimiz tanım ise şu olacaktır:

"Çokuluslu şirketler yatırım faaliyetlerini birden fazla ülkede sürdüren ve üretimle ilgili kararları bir merkezden alan veya çeşitli yollarla bağlı şirketlerin kararlarını etkileyen şirketlerdir"[7].

3. YÖNETİM AÇISINDAN ÇOKULUSLU İŞLETMELERİN TASNİFİ

Çeşitli ülkelerde ekonomik faaliyetler sürdüren ve uluslararası alanda yatırımlarda bulunan çokuluslu işletmelerin farklı tipleri mevcuttur. Yapılan bir sınıflandırmada çokuluslu şirketler idari bakımdan üç ayrı grupta incelenmektedir[8].

3.1. Tek Merkezli İşletmeler (Etnosentrik)

Bu işletme tipinde ana şirket yönetime egemen olup, bulunduğu ülkede kullanılan yönetim biçimini en üstün olarak görmekte ve diğer ülkeleri de bunları kullanmaya zorlamaktadır. Bunlar ülke isimleri ile adlandırılırlar. Örneğin, Amerikan işletmeleri gibi.

3.2. Çok Merkezli İşletmeler (Polisentrik)

İşletmelerin üretim ve karar almaları coğrafi bölgelere göre değişiklikler göstermektedir. Yönetimin egemenliği tek bir merkezden ziyade, belirli yerel merkezlerde toplanır. Yavru firmalara daha fazla özerklik tanınmıştır.

3.3. Dünya Merkezli İşletmeler (Ceosentrik)

Bu tipte ise tüm yöneticiler (hem merkezde hem yavru firmada) çok

5 Zenoff (1971:1)

6 Farmer and Richman (1966:3)

7 Akat (1990:27)

8 Perlmutter (1969:11-14)

sıkı haberleşme ve işbirliği içerisindedirler. Kararlar, ancak; tüm dünyadaki gelişme ve problemlerin esaslı bir şekilde analiz edilmesinden sonra ana şirket seviyesinde verilir ama yavru şirketlerin ihtiyaç ve gereksinmeleri de ihmal edilmez. Tam tersine, faaliyet gösterilen ülkelerin bir vatandaşı imiş gibi davranılır. Yöneticiler için teşvik tedbirleri yalnız yavru firmanın menfaati yönünde değil aynı zamanda ana firmanın çıkarları doğrultusunda düzenlenir. Tek merkezli şirketlerden en büyük farkı, yavru şirket yöneticilerinin başarılı oldukları taktirde, "işe göre adam" politikası çerçevesinde ana şirkette de vazife yapabilmesi için daima iş fırsatlarının bulunmasıdır. Ayrıca, bu işletmeler iki ülkeden oluşabilecek uluslararası pazarlardan ziyade tüm dünya ülkelerine hizmet verecek şekilde faaliyet gösterir ve reklam yaparlar. Örneğin, Benetton gibi.

4. ÇOKULUSLU İŞLETMELERİN ORTAYA ÇIKIŞINDAKİ AŞAMALAR

Her ne kadar aynı sırayı takip etmeyebilirlerse de, yerli bir işletmenin uluslararasılaşmasında aşağıdaki aşamalardan geçerek çokuluslu bir şirket haline gelmesi sözkonusudur (Şunu belirtmek gerekir ki bazı firmalar bu aşamalardan geçerlerse de bazıları birkaç aşama atlayabilirler).

1. Aşama: Yerli işletme kendi ülkesindeki aracı pazarlama kuruluşları ile (Örneğin acentalar, pazarlama şirketi, ihracat kooperatifleri veya uluslararası faaliyetlerde bulunan ihracat organizasyonları) malını dış ülkeye ihraç etmeye başlar.

2. Aşama: Yurt dışına satışlar arttıkça işletme dış pazarlardaki alıcı veya ithalatçılarla dolaysız olarak ilişki kurar. Bu yüzden kendi bünyesindeki ihracat işlerini üstlenecek bir bölüm kurar.

3. Aşama: İşletme dış pazarlarda satışları yürütecek ve teşvik edecek, o ülke aracılarıyla ilişki kuracak bir şube açar.

4. Aşama: Faaliyet gösterilen ülkede satış şubesi fonksiyonlarını görecek bir firma kurulur. Böylece, satış şubesinin yetkileri ve faydalanabileceği alanlar genişler, bağımsızlığı artar.

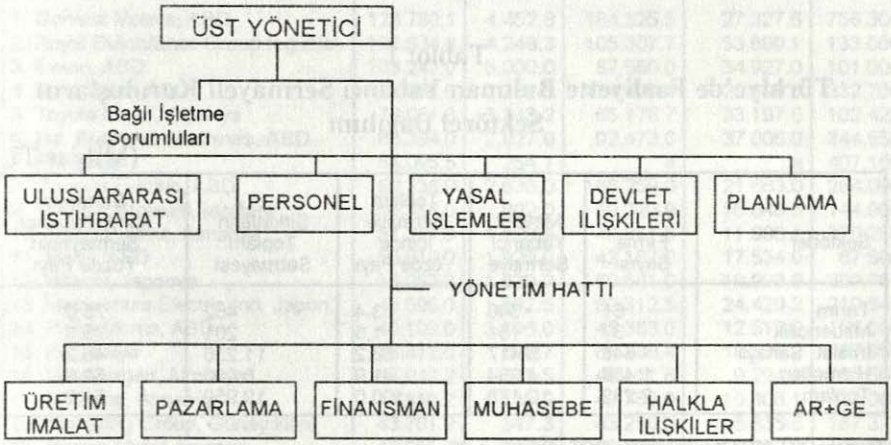
5. Aşama: İşletme mamulünü yabancı pazarda anlaşmalı imalat ve montaj faaliyetleri ile üretmeye başlar.

6. Aşama: 5. aşamada kurulan imalat ile işletme yabancı pazarda yavru firması aracılığı ile hem üretim hem de mamulünü pazarlamaya (satışa) başlar.

7. Aşama: Yukarıdaki aşamaları takip edecek şekilde işletme diğer ülkelerde de faaliyete geçer. Böylece bir işletmenin çokuluslulaşması gerçekleşmiş olur.

Her ülkedeki işletme uygulamaları, bütünleştirildikçe, ana firmaya avantaj sağlayacak şekilde, "stratejik karar almalar" ana işletme bünyesinde merkezileşir ve aşağıdaki organizasyon (örgütlenme) şeması oluşur.

Şema 1: İşletme İşlevlerine Göre Ana İşletmenin Örgütlenmesi



5. ÇOKULUSLU İŞLETMELERİN FAALİYET SEBEPLERİ

Amerikan Uluslararası Konseyi, Amerikan yabancı yatırımlarını değerleme hususunda 1970'lerde yaptığı bir araştırmada Amerikan İşletmeleri için aşağıdaki spesifik (belirgin) sebepleri ortaya çıkartmıştır[9].

1. Faaliyet gösterilen ülkelerin gümrük duvarlarını aşmak, ithalat kısıtlamalarından ve yerli parçaların kullanılmasından sakınmak. Ayrıca, o ülkelere ihracat yapmadan ithalat izinlerini elde etmek.
2. Yüksek ulaştırma giderlerini azaltmak veya bertaraf etmek.
3. Hammaddeleri elde etmek veya kullanmak.
4. Hükümetlerin sunduğu değişik teşviklerden faydalanmak.
5. Mevcut pazar payını korumak.
6. Uluslararası (dış) pazarların gelişmesine katkıda bulunmak.
7. Özellik gösteren mamullerin üretiminde kaliteyi korumak.

9 Akat (Çeviri) (1971:11)

8. Diğer ülkelerdeki tüketicilere ulaşmak ve bu pazardaki rakiplerle boy ölçüşmek.

9. Faydalı olabilecek yabancı teknik, dizayn ve pazarlama ustalıklarını elde etmek.

10. Yabancı altyapı projelerinin ihalelerine katılmak.

Bu çerçevede, Türkiye'de 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu'na göre faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirketlerin Eylül 1992 itibarı ile sektörel dağılımı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo: 1
Türkiye'de Faaliyette Bulunan Yabancı Sermayeli Kuruluşların Sektörel Dağılımı

(Milyar TL.)

Sektörler	Firma Sayısı	Mevcut Yabancı Sermaye	Toplam Sermaye İçinde Yüzde Payı	Şirketlerin Toplam Sermayesi	Sermaye İçindeYabancı Sermayenin Yüzde Payı
Tarım	61	346	3.4	462	75.0
Madencilik	37	151	1.5	201	75.3
İmalat Sanayii	646	5.417	53.2	11.236	48.2
Hizmetler	1.488	4.264	41.9	8.060	52.9
Toplam	2.232	10.178	100.0	19.959	51.0

Kaynak: DPT 1993 Yılı Programı, DPT, Ankara, s. 35.

Tablo 1'in dikkatli bir şekilde incelenmesi, bizi aşağıdaki çarpıcı ama düşündürücü sonuçlara götürmektedir.

1. Türkiye'de, 1994 krizi öncesinde, uluslararası işletmecilik faaliyetleri yoğunluk kazanmıştır. Bu, artarak gelen yabancı sermayeye belli bir ölçüde de olsa bağlanabilir.

2. Türkiye'ye gelen yabancı firma sayısı 1488 tane olmak üzere en çok hizmet sektöründedir. İkinci olarak 646 firma ile imalat sanayi gelmekte olup, bu firmalar % 53.2 payla toplam yabancı sermaye içinde ilk sırayı almaktadır.

3. Toplam yabancı sermaye içinde yüzde payı çok düşük olan tarım ve madencilik sektörleri (sırası ile % 3.4 ve % 1.5), ilgili sektörlerdeki toplam sermaye içinde, sırası ile % 75 ve % 75.3 paylar ile ağırlığı oluşturmaktadır.

4. Karşılaştırmalı rakamlar ve yorumlar zihinlerde pek çok soru işaretleri oluşturmaktadır. Bu soru işaretlerinin sağlıklı bir şekilde giderilmesi ise, konu üzerinde yapılacak bilimsel çalışmalara bağlı kalmaktadır.

Diğer taraftan; Tablo: 2'de de gösterildiği gibi, çokuluslu işletmelerin faaliyetleri sonucunda elde ettikleri cirolar bazı ülkelerin GSMH'ndan daha büyük olmaktadır.

Tablo: 2
En Büyük Otuz Çok Uluslu Sanayi Şirketi ve Bazı Ülkelerin GSMH'lerinin Karşılaştırılması, 1991

Şirket ve Ana Merkezi	Satışlar milyon $	Kârlar milyon $	Aktifler milyon $	Öz Sermaye milyon $	İstihdam
1. General Motors, ABD	123.780.1	4.452.8	184.325.5	27.327.6	756.300
2. Royal Dutch/Shell Group İng./Hol.	103.834.8	4.249.3	105.307.7	53.890.1	133.000
3. Exxon, ABD	103.242.0	5.000.0	87.560.0	34.927.0	101.000
4. Ford Motor, ABD	88.962.8	2.258.0	174.429.4	22.690.3	332.700
5. Toyota Motor, Japonya	78.061.3	3.143.2	65.178.7	33.197.6	102.423
6. Ind. Business Machines, ABD	63.394.0	2.827.0	92.473.0	37.006.0	344.553
7. IRI, İtalya	64.095.5	254.1	a	a	407.169
8. General Electric, ABD	60.236.0	2.636.0	168.259.0	21.683.0	284.000
9. British Petroleum, İngiltere	58.355.0	802.0	59.323.9	16.648.5	144.900
10. Daimler-Benz, Almanya	57.321.3	1.129.4	49.811.8	11.996.1	379.252
11. Mobil, ABD	56.910.0	1.920.0	42.187.0	17.534.0	67.500
12. Hitachi, Japonya	56.053.3	1.629.2	60.641.0	19.993.9	309.757
13. Matsushuta Electric Ind, Japon.	48.595.0	1.832.5	62.312.5	24.429.2	210.848
14. Philip Morris, ABD	48.109.0	3.006.0	47.383.0	12.512.0	166.000
15. Fiat, İtalya	46.812.0	898.7	69.736.4	18.531.2	287.957
16. Volkswagen, Almanya	46.042.2	665.5	46.111.8	9.294.1	265.566
17. Siemens, Almanya	44.859.2	1.135.2	42.785.0	10.408.1	402.000
18. Samsung Group, Güney Kore	43.701.9	347.3	43.290.3	5.835.8	187.377
19. Nissan Motor, japonya	42.905.7	340.9	45.916.4	12.662.9	138.326
20. Unilever, İngiltere/Hol.	41.262.3	1.842.6	25.340.3	13.299.0	298.000
21. Eni, İtalya	41.047.0	872.0	a	14.158.5	a
22. E.I.Du Pont De Nemours, ABD	38.031.0	1.403.0	36.117.0	16.739.0	133.000
23. Texaco, ABD	37.551.0	1.294.0	26.182.0	9.828.0	40.181
24. Cherron, ABD	36.795.0	1.293.0	34.636.0	14.739.0	55.123
25. Elf Aquitaine, Fransa	36.315.8	1.737.1	46.539.7	16.505.7	86.900
26. Nestle, İsviçre	35.583.7	1.722.3	28.732.3	11.149.5	201.139
27. Toshiba, Japonya	33.232.5	855.4	39.334.1	8.383.7	162.000
28. Honda Motor, Japonya	30.567.3	539.8	21.005.2	7.736.2	85.500
29. Philips Electronics, Hollanda	30.217.6	642.8	29.087.4	6.735.4	240.000
30. Renault, Fransa	29.432.4	545.8	41.375.4	6.432.2	147.195

Ülkeler	GSMH	Ülkeler	GSMH
Danimarka	113.515	Yeni Zelanda	43.185
Endonezya	101.151	Pakistan	42.649
Norveç	98.079	Nijerya	31.285
Türkiye	91.742	Macaristan	30.047
Arjantin	76.491	Şili	25.504
Polonya	64.480	Peru	25.149
Yunanistan	60.245	Fas	23.788
İran	50.866	Zaire	8.117
Portekiz	50.692	Ürdün	3.924
Venezüela	50.574	Somali	946

a: Veri bulunamadı.
Kaynak: *Fortune*, July 27, s. 55 ile *World Development Atlas*, 1991, ss. 6-9'dan yararlanılarak düzenlenmiştir.

6. SONUÇ

Dünya ekonomisi, İkinci Dünya Savaşı öncesi dönem ile karşılaştırılacak olursa, ikibine altı kala çok daha karmaşık ilişkilere ve yapılanmalara sahip bir manzara arz etmektedir. "Yerli üretim", "iç pazar" gibi kavramlar silikleşmiş durumda kalırken, "uluslararasılaşma" ve onun getirdiği "globalleşme" ile tüm pazarlama faaliyetlerinin küreselleşmesi önem kazanmaktadır. Bu olgu Türkiye gibi dövize hasret ülkeleri yaşamsal bir kararla karşı karşıya bırakmaktadır. Üretime dayalı dışa açılma ve tasarruf yolu ile borçların ödenmesi veya borçlanarak sermayenin belirli ellerde toplanması ve buna bağlı olarak gösterişe dayalı tüketim kalıpları ve alışkanlıkları (demonstration-effect) sürecinin devam ettirilmesi. 1994'te yaşanan kriz, ikinci kararın yanlış olduğunu ekonomik ve toplumsal yapıyı kökten sarsarak ispat etmiş bulumaktadır.

Çokuluslu işletme, diğer bir ifade ile sermaye, teknolojik avantajlarını işgücü başta olmak üzere düşük maliyetli girdiler ile birleştirme yollarını aramakta ve bulmaktadır. Bu arayış ve buluşun en somut örneği Londra, Newyork ve Tokyo Borsalarının açılış ve kapanışları olmaktadır. Oysa işgücü, ülkeler, bölgeler hatta şehirler arasında dahi büyük engellerle karşılaşmaktadır.

Uluslararası sermaye; teknolojik değişimlerin zorlaması ile, gelişmekte olan ülkelerde jandarma değil, tüccar devletler istemekte bu isteğini de serbest piyasa, demokrasi ve insan hakları çerçevesinde sunmaktadır[10]. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin dışa açılma süreciyle birlikte, uluslararası kapitalist sistem, dünya ülkelerini ekonomik açıdan çok daha rahat bir şekilde denetler duruma gelmiştir. Çünkü gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarını artırmak için ulusal paralarını Dolara göre sürekli ayarlamaları gerekmektedir.

Bilimsel veriler ışığında tartışılması ve araştırılması gereken konular bunlardan oluşmakta, büyük Türk işletmelerinin neden gerçek anlamda küreselleşemediği sorusu zihinleri kurcalamaktadır.

KAYNAKLAR

Akat, Ömer; "The Impact of U.S. Foreign Direct Investment on Employment and Trade", National Foreign Trade Council Inc. (Çeviri), New York, 1971.

10 Altan (1990:5)

Akat, Ömer; Uluslararası İşletmecilik (Ders Notları), Uludağ Üniversitesi, İİBF, Bursa, 1990.

Altan, Mehmet; "Prizma: Uluslararası Sermaye Ne İstiyor?", *Sabah*, 1 Haziran Cuma 1990.

Bacley, P. and Casson, M.; "The Future of the Multinational Enterprise", The Macmillan Press, London 1979.

----------; DPT 1993 Yılı Programı, DPT, Ankara.

Farmer, Richard and Richman Barry; "International Business and Operational Theory", Homewood, Illinois, Richard D. Irwin Inc., 1966.

----------; *Fortune*, 27 Temmuz 1991.

----------; *World Development Atlas*, 1991.

Jacoby, H. Neil; "The Multinational Corporation", *The Center Magazine*, No: 3, May 1970.

Oluç, Saruhan; "Çok Kutuplu Dünya'da ABD-Avrupa-Japonya Şeytan Üçgeni", *İktisat Dergisi*, Yıl: 30, Sayı: 348, Nisan 1994.

Perlmutter Howard V.; "Emerging East-West Ventures: The Trans-ideological Enterprise", *Colombia Journal of World Business*, Ekim 1969.

Zenoff, David B.; International Business Management-Text and Cases, The Macmillan Press, London, 1971.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

İŞLETMELERİN HALKLA İLİŞKİLERİNDE GÖZARDI ETTİĞİ GRUPLAR VE SONUÇLARI

Nihat KARAKOÇ*

ÖZET

İşletmelerin etkileşimde bulunduğu ya da bulunabileceği gruplar bir bütündür. Bu gruplardan bazılarının önemli sayılıp (tüketiciler, aracılar vb.) bazılarının gözardı edilmesi, halkla ilişkiler çabalarının etkinliğini düşürmektedir. Bu çalışmada halkla ilişkilerde hedef kitleyi oluşturan grupların gücü incelenmiştir. Konuyla ilgili otel işletmelerinde yapılan araştırma sonuçları değerlendirilerek öneriler getirilmiştir.

İşletmeler toplumdaki gereksinimler karşısında ortaya çıkan ve toplumun isteklerine doyurucu yanıtlar verebildikleri sürece yaşamlarını sürdürebilen kuruluşlardır. Toplumdaki eğitim ve demokratikleşme düzeyinin yükselmesi, teknolojinin başdöndürücü bir hızla gelişmesi ve artan rekabet koşulları; işletmelerle etkileşimi olan toplumdaki grupların sayısını, isteklerini ve bu istekleri işletmelere kabul ettirme gücünü arttırmıştır.

Günümüzdeki işletmeler çeşitli çıkar grupları, bu grupların temsilcileri ve genel olarak toplumun çıkarlarını koruyan kurumlar tarafından adeta kuşatılmıştır. Bu gruplar ve kurumlar üyelerinin ya da toplumun işletmeler karşısındaki çıkarlarını korumakta ve sorunlarına karşı duyarlılık beklemektedirler. İsteklerine karşı duyarsız kalan işletmeleri çeşitli işlem ve eylemleri ile olumsuz biçimde etkileyebilmektedirler.

---

* *Doç. Dr.; Adnan Menderes Üniv. Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik YO. Öğretim Üyesi*

Yukarıda belirtilen koşullarda işletmelerin başarılı olabilmesi için bu grupları bir bütün olarak değerlendirip, her grubun konumuna özgü beklentilerini belirlemesi ve bu beklentilere doyurucu yanıtlar vermesi zorunludur. İşletmelerde bu zorunluluğun gerektirdiği iletişim çabalarına halkla ilişkiler; bu çabaların hedefi olan gruplara da "halkla ilişkilerde hedef kitle" adı verilmektedir.

İşletmelerin halkla ilişkilerde önemli saydıkları bir kaç grubu (tüketiciler, aracılar vb.) hedef kitle olarak değerlendirip, etkileşimde bulundukları ya da bulunabilecekleri diğer grupları gözardı etmeleri durumunda, halkla ilişkiler çabalarından beklenen yararlar gerçekleşmemektedir. Hedef kitle belirlemesinde yapılan bu yanlışın en önemli nedeni, işletmelerin halkla ilişkilerin anlamını, kapsamını ve işletmeye olan katkılarını yeterince kavrayamamalarıdır.

HALKLA İLİŞKİLER VE HEDEF KİTLESİ

İşletmelerdeki halkla ilişkiler işlevinin tanımı, Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği'nin yapmış olduğu tanımdan yararlanılarak aşağıdaki biçimde yapılabilir[1]:

Halkla İlişkiler, işletmenin, etkileşimde bulunduğu ya da bulunabileceği grupların ilgisini, olumlu düşüncesini ve desteğini haketme, kazanma ve sürdürmeye yönelik; geniş anlamda toplumla bütünleşme amacıyla yerine getirdiği örgütlü iletişim çabalarıdır.

Yukarıdaki tanımdan da anlaşıldığı gibi, bir işletmede halkla ilişkiler çabalarının AMACI, geniş anlamda, işletmenin içinde yaşadığı toplumla bütünleşmesidir. Bu bütünleşme, toplumu temsil eden grupların ilgisini çekmek ve bu ilgiyi canlı tutmak; söz konusu gruplarda işletme ile ilgili olumlu bir kanı uyandırmak ve bunu sürdürmek; bu grupların desteğini haketmek, kazanmak ve sürdürmek yoluyla olabilecektir. Buna göre işletmelerdeki halkla ilişkiler işlevinin HEDEF KİTLESİ, toplumu temsil eden, işletmenin etkileşimde bulunduğu ya da bulunabileceği gruplardan oluşmaktadır. Bu grupların başlıcaları şunlardır[2]:

1 Scott M. Cutlip - Allen H. Center; *Efficitive Public Relations*, Prentice-Hall, Inc., Fifth Ed., Englewood Cliffs, 1978, s. 15.

2 Bu konudaki görüşler için bkz. M. Salim Kadıbeşegil, *Halkla İlişkilerde Temel İlkeler*, Tükelmat AŞ. Basımevi, İzmir, 1986, s. 194; Doug Newsom-Alan Scott, *This is PR: The Realities of Public Relations*, Wadsworth Pub. Comp., Inc., Belmont 1975, s. 44.

I. ÜRETİMDE ROLÜ OLAN YA DA OLABİLECEK GRUPLAR

- İşgörenler, işgören adayları, pay sahipleri, finansal kurumlar, işletmeye mal/hizmet satanlar, eğitim ve araştırma kurumları

II. ARACI KURULUŞLAR

III. MÜŞTERİLER

IV. RAKİP İŞLETMELER

V. BASIN-YAYIN KURUMLARI

VI. KAMU KURUMLARI

VII. YÖRE HALKI

VIII. MESLEK ÖRGÜTLERİ

IX. İŞLETME ÜZERİNDE ETKİLİ OLAN YA DA OLABİLECEK DİĞER KİŞİ VE KURUMLAR

- Dernekler, sendikalar, siyasal partiler, din kurumları vb.

HEDEF KİTLEDEKİ GRUPLARIN GÜCÜ

Yukarıda sıralanan gruplardan herbirinin işletmenin başarısında doğrudan ya da dolaylı olarak etkili olabilecek rolü ve önemi bulunmaktadır. İşletmeler, gözardı ettikleri ya da yeterince önem vermedikleri her grup için başarılarını etkileyen bazı yararlardan yoksun kalabilecekler ya da bazı zararlarla karşı karşıya kalabileceklerdir. Bunlardan bazıları aşağıda görülmektedir.

Basın-yayın kurumları, işletme ile hedef kitledeki diğer gruplar arasında bir iletişim köprüsü niteliğindedir. Bu kurumların yeterli desteğini sağlayamayan ya da kurumlarla iletişimi bozuk işletmeler şu zararlarla karşı karşıya kalabilirler: Gönderilen basın bültenlerinden çoğunun yayınlanmaması, düzenledikleri basın toplantılarına ya da tanıtım amaçlı çeşitli etkinliklere basının ilgi göstermemesi, işletme ile ilgili olumsuz haberlerin işletme yetkililerinden bilgi ya da savunma alınmadan yayınlanması, işletmenin saygınlığı ve ürünlerinin güvenilirliği konusunda şüpheler yaratan araştırma ve röportajların yayınlanması vb.

Yöre halkının şikayetlerini ve beklentilerini gözönüne almayan veya önemsemeyen işletmeler, yerel yönetimler tarafından verilen cezaları ödemek, yerel yönetimlerin sağlayabileceği bazı olanaklardan yoksun kalmak, işgörenlerinin görünmeyen direnişleri ve bazı çevreci kuruluşların tepkileri ile

karşı karşıya kalabilirler. Dolayısıyla kamuoyundaki saygınlıklarını ve güvenilirliklerini azaltan belki de yok eden sonuçlar ortaya çıkabilir.

Satıcılarla karşılıklı anlayış ve güven temeline dayalı ilişkileri olmayan işletmeler aşağıdaki olanaklardan yararlanamayacaklardır: İşletmenin gereksinim duyduğu hammadde ve malzemeleri kısa zamanda ve uygun koşullarda sağlayabilmek, elde olmayan nedenlerle ödeyemediği borçlar için anlayış görmek, ödeme güçlüğü çektiği dönemlerde özel ödeme koşullarıyla malzeme sağlayabilmek vb.

Kamu kurumları ile karşılıklı anlayış ve saygınlık temeline dayalı bir ilişki kuramayan işletmelerin, bu kurumlardaki işlemlerinde sık sık tıkanıkların olması ve işlerinin yavaş yürümesi söz konusudur. Bir süre sonra düzeltilebilecek eksiklikler karşısında, kamu yöneticileri yasanın kendilerine tanıdığı hoşgörüde bulunma yetkilerini kullanmayabilirler ve işletmeler yönetmelikte öngörülen cezayı ödemek zorunda kalabilirler.

Rakipleriyle karşılıklı anlayış ve saygınlık temeline dayalı ilişkiler kuramayan işletmelerin, haksız rekabet, karşılıklı karalama ve iftira atma savaşları, nitelikli işgören transferleri gibi olayların yolaçtığı zararlara uğraması sözkonusudur. Ayrıca bu işletmeler rakipleriyle işbirliği ve dayanışma yaparak elde edebilecekleri türden bazı haklar ve yararlardan yoksun kalacaklardır.

Eğitim ve araştırma kurumları, işletmenin etkinliğini arttırmada rolü olan önemli bir ögedir. Bu kurumlar, işletmenin nitelikli işgören sağlayabileceği bir kaynak; işgörenlerin eğitiminde, çeşitli sorunlarının bilimsel temellere göre saptanıp çözüme kavuşturulmasında ve çeşitli bilimsel araştırma ve yazılarla işletme ürünlerinin sağlıklı ve güvenilir olduğunu ispat etmede önemli bir destek sağlayabilmektedirler. Bu kurumlarla yeterli iletişimi olmayan işletmelerin, böylesine değerli kaynak ve destekten yoksun kalacakları açıkça ortadadır.

İşgörenler, halkla ilişkiler çabalarında hedef kitlenin başında yer alması gereken bir gruptur. İşgörenlerle karşılıklı saygınlık ve anlayış esasına dayanan bir iletişimin kurulamaması durumunda ortaya çıkabilecek sorunlardan bazıları şunlardır[3]: İşgören devir hızının yükselmesi, verimliliğin düşmesi, genel olarak moral düşüklüğü, iş kazaları ve iş kayıplarının artması, işletmeyi güç duruma sokan direnişler ve grevler, nitelikli işgören bulmada güçlük çekilmesi vb.

Hedef kitledeki grupların işletmeler üzerindeki etkileri bunlarla sınırlı değildir. Yukarıdakiler, sözkonusu grupların işletmeler üzerindeki dolaysız etkilerinden örneklerdir. Hedef kitledeki her grubun diğerleriyle sıkı bir etkileşimi olması nedeniyle, işletmenin hedef kitledeki herhangi bir grupla

3 H. Frazier Moore - Bertrand R. Canfield, *Public Relations*, Richard D. Irwin Inc., Seventh Ed., Ontario, s. 251.

bozulan ilişkileri diğer grupları da olumsuz bir biçimde etkilemektedir. Dolayısıyla hedef kitledeki her bir grup, diğer gruplar üzerindeki etkisi ölçüsünde işletmeyi dolaylı biçimde etkileyebilmektedir.

Halkla ilişkilerin hedef kitlesi içerisinde diğer gruplar üzerinde en fazla etkilenme gücü olan grup işletmenin işgörenleridir. İşgörenleriyle iletişimi bozuk olması nedeniyle yukarıda belirtilen sorunları olan bir işletmenin, ürettiği mal ya da hizmetin niteliğinde ve niceliğinde azalmalar olması sözkonusudur. Bu durumun başta tüketiciler olmak üzere aracı kurumlar, basın yayın kurumları, meslek örgütleri, kamu kurumları, tüketici dernekleri gibi grupları etkilemesi ve bu gruplar karşısında işletmenin güvenilirliğinin azalması kaçınılmaz bir sonuçtur. Satışları ve kârı düşen bir işletmenin, pay sahipleri kredi kurumları ve işletmeye mal ve hizmet satanlar karşısında da güvenilirliğini ve saygınlığını yitireceği açıktır.

Bu konuyla ilgili ilginç bir olay İsviçre'deki bir sigara fabrikasında yaşanmıştır[4]. İşletme, imalat biçimi, kalite, ambalaj, fiyat, dağıtımı ve reklam açısından herhangi bir değişiklik yapmadığı halde, ürettiği sigara satışlarında belirgin bir azalma ortaya çıkmıştır. Yaptığı kamuoyu araştırmaları sonucunda, halkta, işletmenin işgörenlerine karşı kötü davrandığı, haklarını vermediği ve onları sömürdüğü yolunda asılsız bir düşüncenin yerleşmiş olduğu görülmüştür. İşletme, halktaki bu kanının asılsız olduğunu ortaya koyan ikna edici bir halkla ilişkiler kampanyasından sonra sigara satışlarını eski düzeyine çıkarabilmiştir.

Öte yandan işgörenler işletme dışındaki çeşitli gruplara göre güvenilir bilgi kaynaklarıdır. İşgören adayları işletmeye girme kararlarını, çoğunlukla işletmedeki işgörenlerle biçimsel olmayan görüşmeler sonucunda vermektedirler[5]. Aynı şekilde basın yayın kurumları ve tüketiciler işletme yetkililerinin verdiği türlü bilgilerin güvenilirliğini, işletme çalışanlarıyla yaptıkları biçimsel olmayan görüşmelerle test etmektedirler. Bu nedenle işgörenlerin her biri işletmenin adeta görünmeyen sözcüsü konumundadır[6]. Bu gerçeği göremeyen ve işgörenlerine işletmenin faaliyeti ile ilgili yeterli bilgiyi vermeyen işletmeler, saygınlıklarını ve güvenilirliklerini azaltan asılsız söylentilerin ortaya çıkmasına elverişli bir ortam oluşturmaktadırlar.

---

4 Suat Çadırcı: *Halkla İlişkiler*, Güven Matbaası, B. 3, Ankara, 1977, s. 34.

5 Michael Dixon: *"The Real of Management Jungle"*, Financial Times, Thursday March 20-1986, s.1

6 G.A. Andy Marken, "Accesibility... *The Key to Good Public Relations*", Public Relations Ovartely, Winter 1988-1989, s. 23.

İŞLETMELERDEKİ HALKLA İLİŞKİLER UYGULAMALARINA İLİŞKİN ARAŞTIRMA BULGULARI

İşletmelerin halkla ilişkiler uygulamalarını ve bu konudaki sorunlarını belirlemek amacıyla yapılan iki ayrı araştırmada aşağıdaki bulgular elde edilmiştir.

Birinci araştırma, 20 tanesi otel işletmesi (bunlardan 12 tanesi 5 yıldızlı ve 8 tanesi dört yıldızlı turistik işletmelerdir) ve 10 tanesi sanayi işletmesi (işgören sayıları 300-3500 arasındadır) olmak üzere toplam 30 işletmeyi içermektedir. Bu araştırmada sorulan "işletmenizin halkla ilişkilerle ilgili hedef kitlesi hangi kurum ya da gruplardan oluşmaktadır?" sorusuna verilen yanıtlar şöyledir: Otel işletmelerinin % 65'i müşteriler ve aracılar; % 20'si müşteriler ve basın yanıtını vermiştir.

Sanayi işletmelerinin ise, % 80'i "müşteriler"; % 10'u "müşteriler, satıcılar ve kamu kurumları" yanıtını vermiştir. Halkla ilişkilerdeki dokuz maddede belirtilebilecek gruplardan oluşan hedef kitleyi büyük ölçüde sıralayabilen işletmelerin oranı, otel işletmelerinde % 15; sanayi işletmelerinde % 10 olmuştur.

İkinci araştırma, Türkiye'deki belli başlı turizm merkezlerinde çalışan toplam 10 tane beş yıldızlı otel işletmesinde yapılmıştır. Bu araştırmada otel işletmelerindeki halkla ilişkiler uygulamalarının büyük ölçüde müşterilere ve aracılara yönelik çabalarla sınırlı olduğu belirlenmiştir. Bu işletmelerin % 80'inde niteliklı işgören bulma sorununun bulunduğu; % 30'unda işgören devir hızının yüksek olduğu ve % 40'ında işgören devir hızının saptanmadığı; % 60'ının çevrelerinde haksız yere çıkan ve çevreleriyle olan iletişimlerini olumsuz biçimde engelleyen olumsuz düşünceler bulunduğu belirlenmiştir[7].

BULGULARIN DEĞERLEMESİ

Yukarıdaki araştırma bulguları, işletmelerdeki halkla ilişkiler işlevinin, büyük ölçüde müşteriler ve aracılara yönelik çabalarla sınırlı biçimde, dolayısıyla doğrudan pazarlama işlevinin amaçlarına hizmet eden bir işlev niteliğinde algılandığını ve uygulandığını göstermektedir. Bu görünümüyle işletmelerdeki halkla ilişkiler adı altında yapılan çalışmalar, "işletme halkla ilişkileri değil"; işletme halkla ilişkilerinin sadece bir bölümünü oluşturan "pazarlama halkla ilişkileri" olarak nitelendirilebilir. Ancak pazarlama halkla ilişkilerinin etkinliği, işletme halkla ilişkilerinin

7 Nihat Karakoç; *"Otel İşletmelerinin Halkla İlişkiler İşlevine İlişkin Uygulamaları ve Sorunları"*, 3. Ulusal Turizm Kongresi Tebliği, 1992.

desteği ölçüsünde gerçekleştirilebilir[8]. Başka deyişle, tüketiciler ve aracıların işletmenin ürettiği mal ve hizmetlere duyacağı ilgi ve güven, halkla ilişkilerdeki hedef kitleyi oluşturan diğer grupların o işletme ile ilgili güveni, olumlu düşüncesi ve desteği ölçüsünde gerçekleşebilecektir. Basın yayında çevreye verdiği zararlar nedeniyle çevreci kuruluşlar ve yöre halkı tarafından tepkiler gördüğü, elektrik borcunu ödeyemediği için TEK'le mahkemelik olduğu ve elektriğinin kesileceği ile ilgili haberler çıkan bir otele, aracılar müşteri göndermek; müşteriler de gitmek konusunda tereddüt edeceklerdir. Aynı şekilde işgörenlerinin sorunlarını ve beklentilerini büyük ölçüde gideremeyen bir işletmenin müşterilerine doyurucu hizmet vermesi beklenmemelidir.

Öte yandan ikinci araştırmadaki işletmelerin işgörenleriyle ve çevreleriyle iletişimlerinde bozukluk olduğunu gösteren sorunlar, "Halkla ilişkilerde gözarda edilen gruplar ve sonuçları konusundaki varsayımlarımızı destekleyici niteliktedir.

SONUÇ

Bir işletmedeki halkla ilişkiler işlevinin hedef kitlesi, işletmenin faaliyetleri nedeniyle etkileşimde bulunduğu veya bulunabileceği tüm grupları içermektedir. Bu gruplardan her biri işletmenin başarısını doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyebilecek güce sahiptir. Söz konusu gruplardan sadece bir kaçının desteğini önemli görüp, diğerlerini gözardı eden işletmeler, gözardı ettikleri gruplardan, işletmelerinin başarısını olumsuz biçimde etkileyen tepkiler alacaklardır. Aynı zamanda bu tepkilerden olumsuz biçimde etkilenen önemsedikleri grupların da yeterli desteğini sağlayamayacaklardır.

8 Thomas L. Harris; *"Why Your Company Needs Marketing Public Relations"*, Public Relations Journal, September-1991, s. 26.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

İŞ ÇİZELGELEMESİ - I -

Feray ODMAN ÇELİKÇAPA*

Bugünkü rekabetçi piyasa ortamında üretim açısından etkin çizelgeleme politikası seçimi çok önemlidir. Basit bir üretim çevresinde bile pazarın talebine uyum sağlamak ve tesisi etkin bir biçimde bu talebe uygun olarak yönlendirmek sorun olmaktadır. Üretim yöneticileri ve yöneylem araştırmacıları 1950'li yıllardan beri bu konuda çalışma yapmaktadırlar.

Klasik çizelgeleme teorisinin başarısı çoğu üretim çevrelerinde yetersiz kalmaktadır. Üretim çizelgeleme ve tesisi yükleme işlemi çok az işletmede birinci derecedeki hat yöneticileri tarafından gerçekleştirilmektedir. Çoğu sektörde bu görev vardiya liderleri, formenler gibi üretim elemanlarına verilmiştir. Bu kişilerin çoğunun ise klasik çizelgeleme teorisi hakkındaki bilgisi kısıtlıdır ve hatalı çizelgeleme politikalarının işletmenin genel performansı üzerindeki etkisi araştırılmamaktadır.

1. KLASİK ÇİZELGELEME TEORİSİ

Genel bir çizelgeleme modeli şu şekilde ifade edilebilir: n işler $\{J_1, J_2 \ldots J_n\}$ ve m makine $\{M_1, M_2 \ldots M_m\}$. Makinelerin alt seti herhangi bir işi yapacak makine kümelerinden oluşur. Aynı iş için makinelerin sıralaması bazı işler için aynı veya tüm işler için aynı olabilir. J_i işinin M_j makinesinde gerçekleştirilmesi işlem olarak tanımlanır ve G_{ij} sembolü ile gösterilir. Her G_{ij} işlemi için t_{ij} ile ifade edilen işlem süresi sözkonusudur. Buna ek olarak J_i işinin bitiş tarihi (r_i) ve J_i işinin müşteriye teslim tarihi (d_i) olabilir. Bu çerçevede belli bir optimal performans ölçüsüne ulaşabilmek için en uygun çizelge araştırılır.

---

* *Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak. Üretim Pazarlama Bilim Dalı*

Çizelgeleme teorisinde belli varsayımlar sözkonusudur[1]:

- Makinelerin bozulmayacağı kabul edilir.

- Belli bir sürede her makinede ancak bir iş yapılır.

- Herhangi bir iş belli bir sürede ancak bir makinede gerçekleştirilir. Bütün işlerin hazırlık süreleri sıfırdır ve her iş işlem için beklemektedir.

- Her işleme başlanır ve bitirilir.

- Hazırlık süreleri çizelgeden bağımsızdır ve işlem süresinin içine dahil edilmiştir. İşlem süreleri ve teknolojik kısıtlamalar bilinmektedir.

Klasik çizelgeleme teorisi planlama çerçevesi veya süresi içinde ortaya çıkabilecek sorun veya çizelgenin uygulanabilirliğini araştırmaz. Karar alma kısa dönemde statik ve deterministik niteliktedir.

1967 yılında Conway çizelgeleme problemleri için sınıflama yapmıştır ve bu sınıflama diğer araştırmacılar tarafından geliştirilmiştir. A/B/C/D sınıflamasını büyük bir problem seti için genişletebiliriz[2]:

A- İşlerin sayısı herhangi bir tam sayı, n

B- Makinelerin sayısı herhangi bir tam sayı, m

C- Akış şekli ve diğer teknolojik ve yönetim kısıtları

Olası değerler şunlardır:

| | : Tek makine
J: İş atölyesi
F: Akış atölyesi
O: Açık atölye
F, perm: Değiştirilebilir akış atölyesi
k-parallel: paralel makineler
J, k-parallel: Her aşamada k paralel makineler ile oluşturulmuş iş atölyesi
J: Farklı başlangıç süreleri olan işler
Str: Seri işler
Prec: Öncelikli kısıtlar
Prmt: Bazı mamüllerin önce üretilmesine izin verilmekte
Unit: Birim işlem süresi
Eq: Tüm işler için eşit işlem süresi
Depend: Bağımlı işler
Setup: Sıralamaya bağlı olarak hazırlık süreleri
D- Optimize edilecek kriter

---

1 B.L. Maccarthy, J. Liu; "Optimization and Heuristic Methods in Production *Scheduling*", *International Journal of Production Research*, Vol: 31, No: 1, 1993, s. 60.

2 A.g.e., s. 65.

Conway'ın notasyonu imalatçılar ve programlama araştırmacıları tarafından bilinmekte ve kullanılmaktadır. Bu şekilde çizelgeleme problemleri kısa bir şekilde ve sembollerle ifade edilmektedir. Örneğin n/m/i/Cmax.n iş, m makine ve toplam üretim süresinin maksimizasyonu olarak anlaşılmaktadır.

Ayrıca yukarıda kullanılan iş atölyesi bir işin gerçekleştirilebilmesi için belli spesifik bir rotanın varlığını, akış atölyesi her iş için birbirine benzer akış olduğunu ve açık atölye ise herhangi bir iş için belirgin bir akış şekli olmadığını ifade etmektedir.

2. ÇİZELGELEME PROBLEMLERİNİ ÇÖZMEDE KULLANILAN YÖNTEMLER

Çizelgeleme problemlerini çözmede kullanılan yöntemler; optimal yöntemler, sayısal optimal yöntemler ve heuristik yöntemler şeklinde üç grupta incelenebilir.

Optimal yöntemler; problem değişkenlerinin (işler ve makineler) oluşturduğu polinom fonksiyonu için optimal çözümün araştırılması ve belli bir programlama kriterine göre optimal çizelgeye ulaşılması amaçlanır. Tablo 1'de görüldüğü biçimde bu yöntemler spesifik ve kısıtlı problemler için geçerlidir. Algoritmaların kullanımında iş sayısının çok olduğu problemlerde optimal çözümlere ulaşılabilir. Ancak bu algoritmalarda belirtilen durumlara tek makine ve basit akış atölyesi problemlerinde rastlanılır.

Tablo: 1

Temel Problemlerde Kullanılan Optimal Yöntemler

Problem	Yöntem	Referans
n/1//ΣCi (i işinin tamamlanma süresi)	SPT kuralı	Smith (1956)
n/1//ΣwiCi (wi işinin bekleme süresi)	WSPT kuralı	Smith (1956)
n/1//Lmax veya Tmax (L ve Ti işinin gecikme süresi)	EDD kuralı	Jackson (1955)
n/1//NT (geciken işlerin sayısı)	Moore algoritması Hodgson etkinlik uygulaması	Moore (1968)
n/1//k-paralel/F (i işinin akış süresi)		Baker (1974)
n/2/F/Cmax n/3/F/Cmax	Johnson'ın algoritması	Johnson (1954)
n/2/F/Cmax ve n/3/F/Cmax	alternatif uygulama Johnson'ın algoritması	Kusiak (1986) Chow (1989)
n/2/J/Cmax	Johnson'ın algoritması	Johnson (1954) Frech (1982)
n/2/0/Cmax		Gonzalez ve Sahni

Kaynak: McCarthy, a.g.e., s. 65.

Sayısal optimal yöntemler genellikle matematiksel programlama formülasyonuna göre dal-sınır yöntemi ile eleme niteliğindedir. Dal-sınırda düğümlerin seçimi karar stratejisine göre değişmektedir. Tablo 2'de temel problemlerde kullanılan yöntemler yer almaktadır.

Tablo: 2

Temel Problemler için Sayısal Optimal Yöntemler

Problem	Yöntem	Referans
n/1/Σγi (Ci)	dinamik programlama	Held ve Karp (1962)
n/1/ΣwiTi	dal-sınır	Shwimer (1972)
n/2/F/C	dal-sınır	Ignall ve Schrage (1965)
n/3/F/Cmax	dal-sınır	Ignall ve Schrage (1965) Lomnicki (1965)
2/m/J/Cmax	grafiksel yöntem	Akers (1956)
2/m/J/Cmax	dinamik programlama	Szwarc (1960)
n/3/F/Cmax	IP formülasyonu	Wagner (1959)
n/m/F, per/Cmax	dal-sınır	Iageweg (1978)
n/m/F, perm/Cmax, F	MIP formülasyonu	Stafford (1978)
n/m/F, perm/Cmax	eleme yöntemi	Smith ve Dudek (1967)
n/m/J/Cmax	MIP formülasyonu	Greenberg (1968)

Heuristik yöntemler veya kural temeline dayalı çizelgeleme için geliştirilmiş algoritmalar Tablo 3'te görülmektedir. Tablo incelendiğinde bunların gelişiminin 1970'li yıllardan sonra hızlandığı gözlenmektedir. Bunun nedeni ise bu yıllardan sonra gerçek zamanlı çizelgeleme ve dinamik çizelgeleme kavramlarının ortaya çıkmasıdır. Bu konu çalışmanın daha sonraki bölümlerinde incelenecektir.

Tablo: 3

Temel Problemler İçin Heuristik Yöntemler

Problem	Referans
n/1//T	Wilkinson ve Irwin)1971 Fry (1989)
n/1/k-paralel/Cmax	Baker (1974)
n/m/F/C	Krone ve Steiglitz (1974)
n/m/F/Cmax	Widmer ve Hertz (1989)
n/m/J/Cmax	Adams (1988)

Yukarıdaki tablolarda belirtilen yöntemler incelendiğinde herhangi bir çizelgeleme için birden fazla algoritmanın kullanılabileceği görülmektedir. Ancak en uygun algoritmanın seçiminde dikkat edilmesi gereken kriterler şunlardır:

- Etkinlik veya optimallik: Optimallik değeri biliniyorsa buna uygun çizelge geliştirmek kolaydır. Ancak karmaşık problemlerde kaynaklarla ilgili kısıtlamalar sonucu optimal değere ulaşabilmek için ayrıntılı analiz gerekebilir.

- Randıman: Basit algoritmalarda matematiksel ifadeler kullanılarak karşılaştırmalar yapılabilir. Karmaşık algoritmalarda ise bilgisayar kullanılabilir.

3. İŞ ÇİZELGELEMESİ MODELİ

İş atölyeleri genellikle çeşitli ürünlerin üretildiği fabrika ortamı olarak tanımlanmaktadır ve fonksiyonel alanlara göre organize edilmektedir. Örneğin bir makine atölyesinde torna tezgahları birlikte ve karıştırıcılar başka bir yerde bulunmaktadır. Değişik iş çeşitleri sözkonusudur ve her işin atölye içinde belli bir rotası veya akışı vardır.

İş atölyesinde çizelgeleme konusunu açıklamadan önce akış ve açık atölye kavramlarına açıklık getirmekte yarar vardır. Akış atölyesinde her işin birbirine benzer bir akışı söz konusudur. Açık atölyede ise hiç bir işin belirli bir akışı yoktur. Bu nedenlerden dolayı iş atölyelerinde çizelgeleme diğerlerine göre daha güçtür. Pratikte tüm sistemin yüklemesi tahminen gerçekleşebilir ve bu tahminler fonksiyonel alanlara göre kapasite, iş gücünün planlanmasında kullanılabilir. Ancak işlerin çeşitliliğinden dolayı, bazı işlerin çizelgelemesi zordur. Standart bazı ürünlerin üretildiği bazı atölyelerde üretilen ürünler stoklanarak iş yükü azaltılabilir.

Bir iş bir kaç bölümden oluşan müşteri siparişidir ve görev ise ilgili işin gerçekleştirilebilmesi için yapılan işlemdir. Özetle iş belirli bir sıradaki görev kümesinden oluşur. Bir işi çizelgelemek, bu işin gerçekleşeceği alanı ve görevlerin başlangıç sürelerini belirlemektir. Yöneticilerin işi çizelgelemesi için sıralama, işlem süresi, müşteri teslim tarihi, gecikme veya erken teslim uygulamaları ile ilgili bilgilere sahip olması gerekir.

Aşağıda belirtilen varsayımlar iş atölyesi ortamını açıklamaktadır[3]:

- İşler işlem sırası şeklinde sipariş verilir.

- Her makinede bütün işgörenler eşit olarak etkinlik gösterir.

3 S. Kondakçı, R. Gupta; "An Interactive Approach for a Dual Constraint for Job Shop Scheduling", *Computer Industrial Engineering*, Vol. 20, No: 3, 1991, s. 294.

- Bir makinede işlem başladığında diğer işleme kadar önce başlayan işlem tamamlanır.

- Servis sırasında makine bozulursa o sırada gerçekleştirilen iş hatalı olarak kabul edilir.

- Servis süresi ile hazırlık süreleri birbiri ile ilişkili değildir.

- Nakil süreleri ihmal edilir.

Bir dönerli çizelge periyodik olarak değişen, yeni ve tamamlanmış işleri kapsayan programdır. İş atölyesi ortamı çizelgelerin zamanla değişimini zorunlu kılar ve çizelgenin doğruluğu kısa dönem için daha fazladır.

Çizelgelemede çeşitli hareket kuralları vardır ve bu kurallar son dakikada kesinlik kazanabilir. Bu kurallardan bazıları ilk giren ilk çıkar, en erken teslim tarihi, en kısa veya en uzun işlem süresi, son giren ilk çıkar, az veya çok iş bırakma, toplam iş, en az toplam iş, en az işlem bırakma, boş süre boş/geri kalan işlemler, bir sonraki sıradaki işler, en az indeks gibi kurallardır. Bu kurallara göre çizelgeleme süreci başlatılır. Hareket kurallarının kontrolü atölyenin performansını belirler.

İş atölyesinin kontrolünde bilgi sistemleri önemli rol oynar. Etkin bir bilgi sistemi içinde müşterilerle yakın ilişki gerekmektedir. Ayrıca planlama personelinin de bu bilgi sistemi içinde yer alması zorunludur. Kontrol sisteminin etkinliği için uyulması gereken anahtar kurallar arasında şunlar sayılabilir:

- Kaynakların değişimi en az düzeye indirilmelidir.

- Gerçekçi teslim tarihleri belirlenmelidir.

- Stok miktarlarını azaltmak için atölyeye işlerin girişi kontrol edilmelidir.

- Çizelgelemedeki değişimler etkin bir bilgi sistemine dayanarak ve ilgili kişilerce gerçekleştirilmelidir.

4. DETERMİNİSTİK İŞ ÇİZELGELEMESİ MODELİ

Bir iş atölyesi, n işten oluşan J = {J1, ..., Jn} iş kümesinin m makineden oluşan M = {M1, ..., Mn} makine kümesi tarafından üretiminin gerçekleştirildiği bir bileşimdir.

Her Ji i $\in$ {1, ..., n} işi için;

- iş bitiş tarihi Ri,

- siparişin müşteriye teslim tarihi Di,

- üretim işlemi wi, yani her makinede harcanan zaman ve qi işi için

izlenmesi gereken makinelerin sırasını kapsayan zaman bilinmektedir. Ji için bir tane işlem zamanı vardır. Ji makine yükleme dengesine ve/veya en az maliyetli işlem rotasına göre seçilir. Ki, Ji işinin izlediği makinelerin üretim işlem uzunluğudur.

K = 1, 2, ... ki için;

Mi, k $\in$ M Ji'nin k'inci dolaştığı makinedir.

Pi, k Mi, k makinesinde Ji işi için harcanan süredir. S çizelgesi zaman içinde noktaların kümesidir.

$\theta i, k\ (S) \qquad i = 1, \ldots\ldots\ldots n\ ; \quad k = 1, \ldots\ldots\ldots ki.$

burada Mi, k makinesinde Ji işi başladığında $\theta i, k\ (S)$ geçerlidir.

Aşağıda belirtilen 1,2,3 durumları oluştuğunda S geçerlidir[4].

$$\theta i, k\ (S) + Pi, k \leq \theta i, k + 1\ (S)\ ;\ i = 1, \ldots\ldots ki - 1 \qquad (1)$$

Bu eşitsizlikler her işlem siparişi ve makineye işin giriş süresinin bir öncekinin makineyi terk ediş süresinden büyük veya eşit olması durumunda makinelerin dolaşıldığını garanti eder.

$$[\theta i, k\ (S), \theta i, k\ (S) + Pi, k] \cap [\theta j, 1\ (S), \theta j, 1\ (S) + Pj, 1] = \phi \qquad (2)$$

İkinci ilişki her makinenin zaman içinde bir işi gerçekleştirdiğini belirtir.

$$\theta i, 1\ (S) \geq Ri\ ; \quad i = 1, \ldots\ldots n \qquad (3)$$

Son eşitsizlikler ise Ji'nin üretiminin iş bitiş tarihinden önce başlayamayacağını gösterir.

E uygun çizelgeler kümesidir. S * $\in$ E için;

$$T\ (S^*) = \underset{S \in E}{\text{Min}}\ [T(S)]$$

$$T\ (S) = \sum_{i=1}^{n} Ti\ (S) \text{ ve}$$

$$Ti\ (S) = \text{Max}\ [\ 0,\ Ci\ (S) - Di] \text{ dir.}$$

Ci(S), S çizelgesi uygulandığında Ji'nin tamamlanma süresidir. Bir başka ifadeyle, Q'ya ilişkin işlerin toplam gecikme süresi burada minimize edilmiştir.

Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren işletmenin bir atölyesine ait 23 değişik işlerin rotası aşağıdaki gibidir:

---

4 C. Chu: "A Splitting-up Approach to Simplfy Job-Shop Scheduling Problems", *International Journal of Production Research*, Vol: 30, No: 4, 1992, s. 860.

1 nolu iş: 2-5-8-9-14-17-18-21-23
2 nolu iş: 3-6-8-9-14-16-17-18-21-23
3 nolu iş: 2-5-8-9-14-16-17-18-21
4 nolu iş: 2-5-8-9-14-16-17-18-21
5 nolu iş: 2-5-8-9-14-16-17-18-21
6 nolu iş: 2-5-8-9-14-16-17-18-23
7 nolu iş: 3-6-8-9-14-17-18-21-23
8 nolu iş: 2-5-8-9-10-14-15-17-21
9 nolu iş: 3-6-8-9-10-14-15-17-21
10 nolu iş: 2-5-8-9-10-14-17-21
11 nolu iş: 2-5-8-9-10-14-15-17-21
12 nolu iş: 4-7-9-10-14-15-17-20
13 nolu iş: 4-7-8-9-10-14-15-17-20-22
14 nolu iş: 2-5-9-10-14-15-17
15 nolu iş: 2-5-8-9-10-14-15-17
16 nolu iş: 1-5-8-9-14
17 nolu iş: 2-5-8-9-14
18 nolu iş: 2-6-8-9-14-19
19 nolu iş: 2-6-8-9-14-19
20 nolu iş: 1-5-8-9-14
21 nolu iş: 2-5-8-9-14
22 nolu iş: 8-9-10-11-12-13-14-15-17
23 nolu iş: 2-5-8-9-14-21

Yukarıdaki veriler işletmenin üretim raporlarından ve üretim müdürünün bilgilerinden yararlanılarak elde edilmiştir. Rotaları gösteren sayılar atölyede bulunan makinelerin kodlarıdır ve bunlar incelendiğinde bazı makinelerde yığılmanın daha çok olduğu gözlenmektedir. Atölyedeki işlemler ayar, sarma, yıkama, ısıl işlem, taşlama, iç veya dış pah, kumlama, band sıcak blok veya soğuk blok, ölçme, tampon baskı şeklinde on ana bölümden oluşmaktadır. Ancak üretilen ürünlere göre bu işlemler için değişik makineler kullanılmaktadır. İşlerde en çok yığılmanın olduğu bölüm ise taşlamayı yapan makineler kısmında ortaya çıkmaktadır.

İşletmenin beş yıllık haftalık üretim raporları incelendikten sonra, işlem süreleri hesaplanmıştır. Zaman etüdü ile ölçülen süreler normal süre olarak alınmış ve üretim raporlarından elde edilen minimum, maksimum sürelerde kötümser ve iyimser süre olarak kabul edilerek aşağıdaki işlem süreleri bulunmuştur.

Tablo: 4
İşlem Süreleri

İŞLER	İŞLEM SÜRELERİ (5000 adet ürün üretebilmek için gerekli saat cinsinden süreler)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 (1001)	5.9	5.3	0.9	2.2	20.6	3.0	5.4	3.3	4.1	-
2 (1002)	4.8	4.6	0.9	2.0	19.3	7.4	2.6	5.2	3.4	3.6
3 (1017)	5.0	5.0	0.2	3.0	20.3	8.2	2.9	5.3	3.4	-
4 (1018)	5.4	3.0	0.9	1.5	19.1	8.2	2.2	5.6	5.6	2.0
5 (1021)	5.5	3.4	1.0	2.4	15	7.2	4.1	5.4	3.1	-
6 (1022)	5.0	3.2	0.5	2.7	11	12	2.7	5.8	3.2	-
7 (1044)	5.0	3.6	1.0	2.2	14	2.7	5.3	3.2	3.0	-
8 (3001)	4.8	3.3	0.2	0.5	0.4	11.3	5.0	1.3	3.2	-
9 (3002)	5.2	2.2	0.2	0.5	0.3	11.3	5.0	1.1	3.3	-
10 (3070)	4.9	2.6	0.2	0.9	0.9	18	1.8	4.0	-	-
11 (3087)	4.2	2.0	0.2	0.6	0.6	13	5.2	1.6	4.6	-
12 (3092)	5.3	4.7	1.5	1.0	21.0	5.0	2.0	13.7	-	-
13 (3140)	5.7	5.6	0.9	1.8	1.3	28.0	5.4	1.8	15.7	4.0
14 (30v2)	4.9	1.7	0.5	0.5	11.2	5.0	1.2	-	-	-
15 (30v2)	4.7	1.8	0.2	0.5	0.5	11.3	4.9	1.1	-	-
16 (4105)	3.0	2.2	0.2	0.4	11.2	-	-	-	-	-
17 (4108)	2.9	2.3	0.2	0.4	11.6	-	-	-	-	-
18 (4112)	3.2	2.4	0.2	0.4	12.4	3.6	-	-	-	-
19 (4118)	3.0	2.6	0.2	2.6	16.4	0.4	6.8	6.4	-	-
20 (4121)	2.8	2.6	0.1	0.3	10	-	-	-	-	-
21 (7001)	4.8	2.4	0.2	0.5	9.7	-	-	-	-	-
22 (8001)	1.0	3.5	2.4	3.0	8.0	4.5	3.2	3.9	3.5	-
23 (9038)	4.6	1.5	0.2	0.5	6.2	3.1	-	-	-	-

Üretim miktarları bazında işlerin ağırlıklarına göre sıralanması ise şu şekildedir: 5, 6, 4, 3, 22, 2, 1, 8, 9, 12, 11, 13, 23, 21, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 19, 7, 10. Tüm bu veriler bilgisayarda QS programı kullanılarak iş çizelgelemesi yapıldığında değişik heuristik kurallara göre elde edilen maksimum tamamlama süresi (MTS), ağırlıklı ortalama tamamlanma süresi (AOTS), maksimum bekleme süresi (MBS), ağırlıklı ortalama bekleme süresi (AOBS), ağırlıklı ortalama gecikme (AOG), ağırlıklı ortalama aksama (AOA), ortalama süreçteki işlemler (OSI) aşağıdaki gibidir.

Tablo: 5
İş Çizelgelemesi Sonuçları

HEURİSTİK KURALLAR	MTS	AOTS	MBS	AOBS	AOG	AOA	OSI
En kısa işlem süresi	358	154	288	118	154	154	10
En uzun işlem süresi	338	217	315	181	217	217	15
Rassal	355	182	301	146	182	182	12
İlk giren ilk çıkar	334	199	318	164	199	199	14
Son giren ilk çıkar	337	205	321	169	205	205	14
En az iş kalması	358	156	288	156	156	156	10
En çok iş kalması	334	214	318	179	214	214	15
Toplam iş	331	212	312	176	176	176	15
En az toplam iş	358	159	288	123	159	159	10
En az işlem kalması	355	166	301	130	160	160	11
En erken tes. süresi	334	199	318	164	199	199	14
Boş süre	334	214	318	179	214	214	15
Boş süre / kalan işlem	338	205	318	169	205	205	14
En az indekse göre	337	189	303	153	189	189	13
PERFORM. KRİTERLERİ							
MTSmin	331	197	314	197	197	197	14
AOTSmin	355	172	301	136	172	172	11
MBSmin	347	178	296	143	178	178	12
AOBSmin	353	173	299	137	173	173	11
AOGmin	358	172	288	136	172	172	11
AOAmin	358	172	288	136	172	172	11
OSImin	353	177	299	141	177	177	12
OMKmax	331	188	314	151	188	188	13

Tablo 5'de görülebileceği gibi deterministik iş çizelgeleme modellerinde çok sayıda alternatif iş çizelgesi geliştirilmektedir. Bu çizelgelemelerden de çizelgeleme kümeleri elde edilmektedir. Yöneticiler ise bu çizelgelerden amaçlarına en uygun olanını seçebilmektedir. Ayrıca bu çizelgelere tam anlamıyla uyulamamaktadır. Bunun nedeni ise araya giren özel siparişler ve müşteriler olabilmektedir. Bu çizelgelerin yararı ise yöneticilerin müşteriye teslim süresini belirtirken ortaya çıkmaktadır.

KAYNAKLAR

Alli, A.M.; "A Heuristic Njobs/M-Machines Scheduling Algorithm", Computers Industrial Engineering, Vol. 17, No. 1-4, 1989.

Bolat, A., Yano, C.A.; "Scheduling Algorithms to Minimize Utility Work at a Single Station on a Paced Assembly Line", Production Planning and Control, Vol. 3, No. 4, 1992.

Chu, C., Portman, M.C., Proth, J.M.; "Splitting Up Approach to Simplfy Job Shop Scheduling Problems", International Journal of Production Research, Vol. 30, No. 4, 1992.

Imtiaz, A., Fisher, W.W.; "Due Date Assignment, Job Order Release and Sequencing Interaction in Job Shop Scheduling", Decision Sciences, Vol. 23, 1992.

Kondakçı, S., Gupta, R.M.; "An Interactive Approach for A Dual Constraint Job Shop Scheduling Problem". Com. Ind. Engng., Vol. 20, No. 3, 1991.

Kubiak, W.; "A Pseduo-polynomial Algorithm for a Two-machine No Wait Job Shop Scheduling Problem", European Journal of Operational Research, 43, 1989.

McCarthy, B.L., Liu, J.; "Addressing the Gap in Scheduling Research: A Review of Optimization and Heuristic Methods in Production Scheduling", Int. Jour. of Prod. Res., Vol. 31, No. 1, 1993.

Roundy, R., Maxell, W., Herer, Y.T.; "A Price Directed Approach to Real Time Scheduling of Production Operations", IEE Transactions, Vol. 23, No. 2, June 1991.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

İŞ ÇİZELGELEMESİ - II -

Feray ODMAN ÇELİKÇAPA*

İş çizelgelemesinde her zaman işlerin gelişi, sırası ve süresi bilinmemektedir ve bu konularda belirsizlikler ortaya çıkmaktadır. Bu durumda işlerin gelişi, sırası ve süresi hakkında tahminler yapılmakta ve bunlar stokastik değerlere sahip olmaktadır. Çizelgeleme süreci de daha karmaşıklaşmaktadır.

Ayrıca elde edilen çizelgelerin optimalliğinin araştırılması gerekmektedir. Programcının belirlediği heuristik hareket kurallarına göre oluşturulan çizelge diğer bir kural için geçerli olmamaktadır. Çizelge kümelerinin içinden seçilen çizelgenin amaca uygun olup olmadığı ve hangi ürünlerin üretilmesinin uygun olduğu araştırılmalıdır. Son yıllarda araştırma konusu olan dinamik çizelgeleme ise çizelgelemeye esneklik sağlamaktadır.

1. STOKASTİK İŞ ÇİZELGELEMESİ MODELİ

M iş atölyesindeki değişik tipteki makinelerdir ve Φi ise makine kümelerini temsil etmektedir. İşler rassal olarak atölyeye ulaştığı için her iş Φi makineler kümesinde işlem görecektir. Bu nedenle $\Psi ic\Phi i$ dir ve Mj, j = 1, ... ki, Mj $\in$ Ψi ilişkisi de i işinin gerçekleştirilmesi için makinelerin sıralamasını gösterir. i kümesi ve benzer işlem sıralaması işlere göre rassal olarak değişir. Aynı şekilde i işinin her makinedeki işlem süresi de stokastik kabul edilir.

Yukarıda belirtilen atölye karakteristiklerine göre, atölye şu şekilde yönetilir. Yeni bir iş alındığında bu iş üretim planına eklenir ve üretim yöneticisi işin karakteristiğine, atölyedeki duruma göre yaklaşık bir işin

---

* *Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak. Üretim Pazarlama Bilim Dalı*

tamamlanma süresini belirler. Bu süreye üretim işlemindeki yaklaşık gecikme süresi de eklenerek geçici olarak belirlenen teslim tarihi müşteriye bildirilir. En sonunda iş üretim sistemine dahil edilir. Fiili tamamlama süresi ise işlem sürelerindeki değişimlere ve diğer üretimle ilgili olan faktörlere göre ortaya çıkar. Çizelgelemenin ana amacı belirlenen zaman dilimi içinde bütün işleri tamamlamak ve teslim tarihinde veya teslim tarihinden önce siparişi karşılamaktır. Belirtilen stokastik iş atölyesi özelliklerine göre amaca ulaşmakta sorunlarla karşılaşılabilir. Ayrıca bazı işlerin gecikmesi söz konusu olabilir.

Stokastik iş atölyesi çizelgelemesinde kullanılabilecek üç ayrı algoritma tartışılabilir[1]:

Algoritma 1

Girdi: İş kümesi Ωi, αi, βi, γi, δi parametreleri $i \epsilon \Omega$ (Bu parametreler sırasıyla diğer işlem için boş süre, teslim tarihi için kalan süre, yakın işlemin beklenen süresi ve i işi için kalan sürenin toplam beklenen değeri)

Çıktı: Mj makinesi tarafından gerçekleştirilecek iş kümesi Ωi

1. aşama- Eğer atölye dolu ise, iş sıralamasını αi'nin artan sıralamasına göre yap. Aksi taktirde sıralamayı δi'ye göre yap. S = {J1, ... Jn} kümesindeki sıralama J1 işinin önce işleme tabi tutulacağını belirtmektedir. i ← n izin ver ve ikinci aşamaya geç.

2. aşama- Eğer atölye dolu değil ise, üçüncü aşamaya geç. Eğer $\beta i \geq \beta i - 1$ ise dördüncü aşamaya geç. Aksi taktirde $\gamma i < \gamma i - 1$ ise, S sıralamasındaki Ji and Ji - 1 işlerini değiştir ve dördüncü sıralamaya geç.

3. aşama- Eğer $\gamma i \geq \gamma i - 1$ ise dördüncü aşamaya geç. Aksi taktirde $\alpha i < \alpha i - 1$ ise S sıralamasındaki Ji and Ji - 1 işlerini değiştir ve dördüncü aşamaya geç.

4. aşama- i ← i - 1'e izin ver. Eğer i = 1 ise, dur. Bu şekilde işler S sıralamasına göre işleme tabi tutulacaktır. Aksi taktirde ikinci aşamaya geri dön.

Yukarıdaki algoritma kullanılarak, bir makinada iş tamamlandığında herhangi bir makinede bekleyen işlerin sırası değişmektedir.

İkinci algoritmada parametreler için W1, W2, W3, W4 sembolleri ile ifade edilen ağırlıklar belirlenmektedir. Atölye dolu olduğunda 1. algoritma kullanılmaktadır. (W1+W2+W3) = 1'e göre her i işi için üç parametrenin ağırlıklı kümülatif değeri şu şekilde hesaplanmaktadır:

---

1 R. Ramesh, J.M. Carry: "An Efficient Approach to Stochastic Job Shop Scheduling = Algorithms and Emprical Investigations", *Computer Industrial Engineering*, Vol. 18, No. 2, 1990, s. 184.

$$R_i = \{\frac{W_1 (\alpha_i - \alpha_{min})}{(\alpha_{max} - \alpha_{min})}\} + \{\frac{W_2 (\beta_i - \beta_{min})}{(\beta_{max} - \beta_{min})}\} + \{\frac{W_3 (\gamma_i - \gamma_{min})}{(\gamma_{max} - \gamma_{min})}\}$$

Eğer atölye dolu değilse, o zaman (W1+W3+W4) = 1'e göre her i işi için ağırlıklı kümülatif değer aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır:

$$R_i = \{\frac{W_1 (\alpha_i - \alpha_{min})}{(\alpha_{max} - \alpha_{min})}\} + \{\frac{W_2 (\gamma_i - \gamma_{min})}{(\gamma_{max} - \gamma_{min})}\} + \{\frac{W_3 (\delta_i - \delta_{min})}{(\delta_{max} - \delta_{min})}\}$$

Burada işler kümülatif değerlere göre sıralanır ve en küçük kümülatif değere sahip olan iş daha önce işleme tabi tutulur.

Algoritma 3'te ise yukarıda belirtilen parametrelere ek olarak iki kontrol parametresi eklenmiştir ve bu parametrelerin hesaplanması şöyledir:

$$P1 = (\alpha max - \alpha min) / \alpha max$$

$$P2 = (\delta max - \delta min) / \delta max$$

P1 ve P2 parametreleri kuyruktaki işler için diğer işlem için kalan boş süre ve toplam kalan işlem süresi için değerlerin dağılımını belirtmektedir. Bu iki paremetre 0 ve 1 arasında dağılmaktadır. θ1 ve θ2'ye göre P1 ≤ θ1 ve P2 ≤ θ2 durumunda işler algoritma 2'ye göre sıralanmaktadır. Eğer P1 > θ1 ve P2 > θ2 ise geciken işler kritiktir ve akış süreleri incelenir. Eğer P1 ≤ θ1 ve P2 > θ2 ise akış süreleri kritiktir. Bu durumda akış sürelerini kontrol edebilmek için çizelgeleme toplam kalan işlem süresi kriterine göre yapılır. Sonuçta P1 > θ1 ve P2 > θ2 ise her iki amaç için kritik bir durum söz konusudur. (P1 - θ1) > (P2 - θ2) durumunda işler diğer işlem için kalan boş süre kriteri ve tersi bir durumda ise toplam kalan işlem süresi kriterine göre sıralanır.

Stokastik iş çizelgelemesinde yukarıda belirtilen bilgilerin çerçevesinde uygulamada işlem sürelerinin belirsiz olabileceği ve yöneticilerin bu durum ile çok sık karşılaşabileceği varsayımı ile bu uygulama gerçekleştirilmiştir.

Bir önceki örnekte PERT yöntemi ile hesaplanan işlem sürelerinin beklenmedik faktörler veya arızalar ile daha uzun olabileceği düşünülerek, etkin işlem süreleri hesaplanmıştır. PERT süresi ile etkin işlem süresi bölündüğünde α bulunmaktadır. α = 1 ise çizelgeleme yapan kişinin işlem süreleri hakkında tam bilgiye sahip olduğu söylenebilir. Örnekte α = 0.1 değerinin etkileri incelenmiştir. Aslında bu oranlar işletmelerin üretim teknolojilerinin yapısına göre artabilir veya 0.01gibi oranlarda gerçekleşebilir. Buradaki 0.1'lik değer işletmedeki üretim yöneticisinin deneyimlerine dayanarak belirlenmiştir.

İş çizelgelemesi için bilgisayarda 20 tane çizelge simule edilmiş ve bu çizelgelerden her performans kriterine en uygun olanı seçilmiştir.

Aşağıdaki tablo incelendiğinde tablonun birinci kısmındaki sonuçlar $\alpha = 0.1$ olarak alındığındaki verilere ilişkindir ve ikinci kısımdaki sonuçlar ise PERT sürelerine göre düzenlenmiştir. İşlerin tamamlanma, bekleme, gecikme sürelerinde doğal olarak değişim görülmektedir. Bu şekilde çizelgelemeyi yapan kişiler ilk kısımdaki süreleri baz alırlarsa, çizelgeler daha uygun olacaktır.

Tablo: 1

İş Çizelgeleme Sonuçları

PERFORM. KRİTERLERİ	α = 0.1						
	MTS	AOTS	MBS	AOBS	AOG	AOA	OSI
MTSmin	363	214	344	175	175	175	14
AOTSmin	393	190	315	152	152	152	11
MBSmin	378	211	335	172	172	172	13
AOBSmin	370	187	342	187	187	187	12
AOGmin	371	189	344	149	149	149	12
AOAmin	372	189	344	150	189	189	12
OSImin	380	191	325	151	191	191	12
OMKmax	380	196	342	196	196	196	12
MTSmin	331	197	314	161	197	197	14
AOTSmin	355	172	301	136	172	172	11
MBSmin	347	178	296	143	178	178	12
AOBSmin	353	173	299	137	173	173	11
AOGmin	358	172	288	136	172	172	11
AOAmin	358	172	288	136	172	172	11
OSImin	353	177	299	141	177	177	12
OMKmax	331	187	314	151	188	188	13

2. AMAÇ PROGRAMLAMA İLE OPTİMALLİĞİN ARAŞTIRILMASI

Amaç programlama doğrusal programlamanın özel bir şeklidir ve bu yöntem ile iş çizelgelemesinde değişik amaçlar birleştirilerek optimal çözüm bulunabilir.

Daha önceki uygulamalarda iş çizelgelemesi için işlerin rotası, işlem süreleri, ürün teslim süreleri girilerek alternatif çizelgeler ve bu çizelgelere ilişkin sonuçlar elde edilmiştir. Ancak her çizelgenin oluşturulmasındaki amaçlar farklı olabilmektedir. Amaç programlamada ise amaç fonksiyonunda belirtilen ağırlık katsayılarına göre amaçlar arasındaki hiyerarşik yapı oluşturulmaktadır.

Birinci amaç önceden belirlenen düzeye yakın stok miktarını stok limiti olarak kabul etmek ve bunu aşmamaktır:

$$\sum_{i-1}^{n} \; Maliyet\ (t)\ i X_i + \bar{d}_1 - \dot{d}_1 = Stok$$

Stokta kalan her sipariş işletme için zamanın bir fonksiyonu olarak maliyet unsurudur. Buradaki maliyet (ti) stokta bekleyen her siparişin zamana bağlı olarak ortaya çıkan maliyetidir. Eğer siparişin üretimi müşteriye teslim süresini aşarsa, gecikme sözkonusu olacaktır. Bu durumda stok maliyeti fonksiyonu aşağıdaki şekli alacaktır[2]:

$$\text{Maliyet (t)i} = \text{Cit}^2$$

Ci sabit maliyet ve t ise sipariş teslim tarihinden önceki veya sonraki süreyi ifade etmektedir.

İkinci amaç stok ve süre açısından mevcut şartlar içinde önceden belirlenmiş veya elde edilmiş gelire ulaşmaktır:

$$\sum_{i-1}^{n} \; Kâr\ (t)\ i X_i + \bar{d}_2 - \dot{d}_2 = Gelir$$

Sipariş müşteriye ulaştırılıncaya kadar depoda beklemekte ve işletme zamanın bir fonksiyonu olarak gelir kaybına uğramaktadır. Kâr (t)i bu kaybı ifade etmektedir.

$$\text{Gelir (t)i} = \text{Gelir (o)i} - \text{Kiti}^2$$

JIT (Just in Time - Tam zamanında üretim) üretim sisteminde olduğu gibi sipariş hemen müşteriye teslim ediliyorsa, bu durum Gelir (o)i ile ifade edilmektedir. Ki daha sonra teslim maliyetidir ve zamana göre bu maliyet değişmektedir. ti ise teslim süresidir.

Üçüncü ve son amaç ise siparişler için maksimum kabul edilebilir süreyi aşmamaktır:

$$\sum_{i-1}^{n} \; Süre\ i X_i + \bar{d}_3 - \dot{d}_3 = Süre_{max}$$

Buradaki Süre i her sipariş için gereken işlem süresidir. Her amacın ne ölçüde gerçekleşebildiğini anlayabilmek için dk^- ve dk^+ değişkenleri kullanılmıştır. Ayrıca bu modelde JIT üretim sistemi sözkonusudur. Bir başka ifade ile sipariş anında üretilmekte ve stok bulunmamaktadır.

---

2 Ayrıntılı bilgi için bakınız; T.L. Jacobs, J.R. Wright, "Optimal Inter-process Steel Production Scheduling", *Computer Operations Research*, Vol. 15, No. 6, 1988, ss. 497-507.

Yöneticinin amacı, amaçlardan toplam sapmayı minimize etmektir. Amaçların hiyerarşik sıralanması veya amaçların ağırlık katsayıları Wk ile ifade edilirse, modelin amaç fonksiyonu şu şekilde ifade edilebilir:

$$\text{Min } Z = W1d1^{-} + W2d^{-} + W3d^{-} + W4d^{+} + W5d^{+} + W6d^{+}$$

Bu formülasyonda her sapma için ayrı bir ağırlık belirlenecektir. Stokla ilgili sapmalarda pozitif sapmanın kabul edilmesi mümkün değildir. Ağırlık katsayıları karar vericinin amaçlar arasındaki seçimini de belirtmektedir. Eğer karar verici sapmanın oluşmasını istemiyorsa, amaç fonksiyonunda bu amaç için diğerlerine oranla büyük bir ağırlık belirleyecektir. Bu da sapmanın sıfır veya sıfıra yakın olmasına neden olacaktır. Yukarıda açıklanan model ile Xi (i, sipariş için indeks ve Xi ise i siparişi için tam sayılı karar değişkenidir) değeri 1 olursa i siparişinin üretilebileceğini ve 0 olursa i siparişinin üretiminin optimal olmadığı sonucuna ulaşılır.

Bir demir çelik işletmesinde yukarıdaki model için katsayılar Tablo 2'deki gibidir.

Tablo: 2
Formülasyon Katsayıları

Siparişler	Teslim süresi	Maliyet (t)i	Gelir (t)i	Süre i
1	+ 8	0.64	0.36	27.28
2	+ 8	0.64	0.36	136.11
3	+ 4	0.16	0.84	99.19
4	+ 3	0.09	0.91	198.36
5	- 2	0.04	0.96	81.83
6	+ 1	0.01	0.99	27.27
7	0	0.00	1.00	99.20
8	+ 1	0.01	0.99	99.06
9	- 3	0.09	0.91	54.54
10	+ 4	0.16	0.84	379.01

Aynı örnek için amaç fonksiyonu katsayıları ise 1.0, 0.75, 0.25, 2.0, 0.38, 0.25 olarak seçilmiştir. Buradaki model sadece on sipariş bloğu içindir. İşletmelerde bu model günlük uygulanarak çizelgelerin optimalliği araştırılabilir ve döner çizelgeye hangi siparişlerin alınacağına karar verilebilir.

Yukarıdaki örneğin sonuçları ise X1 = 0, X2 = 0, X3 = 1, X4 = 1, X5 = 1, X6 = 1, X7 = 1, X8 = 1, X9 = 1 ve X10 = 1 bulunmuştur. bu verilere göre bu üretim döneminde 0 değerine sahip siparişler çizelgeden çıkartılıp, yerine diğer siparişler konulabilir. Ayrıca bu modelin uygulanmasında önemli olan stok ve gelir fonksiyonlarının doğru belirlenmesi ve amaçlar için seçilen ağırlıklara dikkat edilmesi gerekmektedir.

3. DİNAMİK İŞ ÇİZELGELEMESİ

Dinamik iş çizelgeleme problemleri girdi bilgilerinin özelliklerine göre iki grupta incelenebilir:

- Deterministik iş atölyesi modeli: Bu tür problemlerde işlem süreleri, teslim süreleri gibi bilgiler üretim programcıları tarafından işlemler başlamadan önce bilinmektedir.

- Stokastik iş atölyesi modeli: Bu tür problemlerde ise programcılar girdi bilgilerini işlem başlamadan önce tam olarak bilmemektedir. Girdi bilgileri genellikle çeşitli sayısal bilgileri içeren olasılık dağılımlarından elde edilir.

Programcılar dinamik iş çizelgeleme problemlerinde iki soru ile karşılaşırlar: "Çizelgeleme nasıl yapılacaktır?" ve "Bu tür çizelgelemenin benimsenmesi durumunda çizelgeleme performansında ilerleme olacak mıdır?" Bir başka ifadeyle, kullanılan çizelgeleme politikasını değiştirmenin işletmeye sağlayacağı yararlar nelerdir?

Dinamik çizelgeleme problemleri bir şebeke ağı içinde kuyruklama ile ilgili problemlerdir. Burada problemin deterministik veya stokastik özellikler taşıması genel yapıyı değiştirmez. Atölye içindeki her makine ise şebeke ağı için servis veren kaynaklardır. Kuyruk sistemi içinde her atölyedeki her iş müşterilere bağlı olarak değişir. Tek bir makinenin işlem süresini minimize etmek gibi çizelgeleme problemlerinde problemin çözümü ve analizi kolaydır. Ancak karmaşık yapıdaki ve birkaç amacın olduğu problemlerde çözüm ve analiz güçtür. Örneğin en kısa kalan işlem süresi kuralına göre deterministik çizelgeleme probleminde işlem süreleri, işlerin geliş süreleri gibi bilgilerin dağılımlarına gerek duyulur.

Şebeke ağının oluşturulmasında işlerin etkin işlem sürelerinin belirlenmesini incelersek önceden belirlenen ve önceden belirlenemeyen işlem süreleri ile karşılaşabiliriz. Bazı işler belirlenen süreden daha uzun sürebilir ve programcı bu işlerin fiili işlem süresi ile ilgili kesin veya yaklaşık bilgilere sahip olması mümkündür. Ayrıca önleyici bakım, molalar, vardiya bitiminin işlem sürelerine etkisi bilinebilir. İşlem sürelerinin önceden belirlenememesi ise beklenmeyen arızalardan veya bazı işlemlerin tekrarlanmasından kaynaklanabilir. Bu nedenlerden dolayı çoğu durumda, deterministik dinamik çizelgeleme yerine stokastik dinamik çizelgelemenin daha gerçekçi olduğu savunulmaktadır.

Stokastik dinamik çizelgeleme problemlerinde; çizelgeleme için girdi bilgileri ile ilgili olasılık dağılımları incelenerek, deterministikteki önceden belirlenemeyen bilgi kaybı minimize edilmeye çalışılır. Ayrıca simülasyon ile açık atölye, kapalı atölye, simetrik atölye sistemleri gibi değişik senaryolarda

çizelgelemenin benzetimleri gerçekleştirilir. Bütün bu çalışmaların amacı dinamik çizelgelemeden maksimum düzeyde yarar sağlamak, işletme içinde oluşturulacak şebeke ağının etkinliğini arttırmak ve çizelgeleme sürecini gerçek zamanlı yapıya dönüştürmektir.

Kural temeline dayanan çizelgelemede, üretim hattının her durum için en uygun heuristik kuralının belirlenmesi mümkün olmayabilir. Örneğin minimum boş süre kuralına göre çizelgelemede teslim sürelerinden sonraki gecikmeler minimize edilmekte, ancak işlemler arası stokların ve toplam işlem süresinin artması ile karşılaşılabilmektedir. Programcılar bir kaç amacı birlikte uygulayamamakta ve o anki şartlara göre seçim yapmak zorunda kalmaktadırlar. En uygun kural seçimi makinelerin hepsinin çalışmasına veya durmasına veya makinelerin kapasitelerine göre de değişebilmektedir.

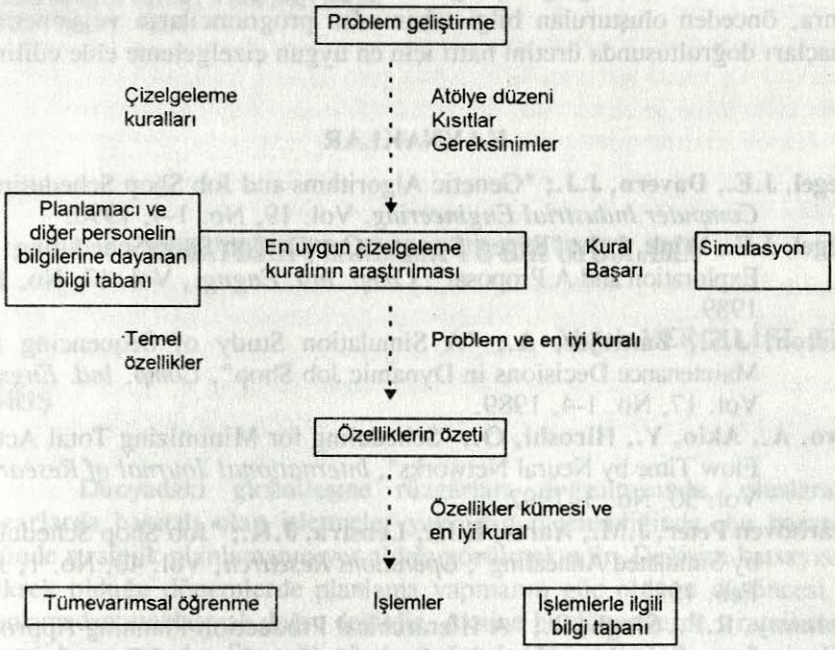
Bu tür eksiklikleri gidermek ve sistemi dengeleyebilmek için dinamik çizelgelemeyi denemekte yarar vardır. Bu şekilde sistemin işleyişi etkinlik kazanmaktadır. Ayrıca son yıllarda geliştirilen üretim teknolojileri de dinamik çizelgelemeyi zorunlu kılmaktadır. Dinamik çizelgelemeyi uygularken aşağıda belirtilen konularda dikkatli olmak gerekmektedir:

- Kural seçimi; üretim gereksinim ve kısıtlarına göre gerçek zamanlı üretim hattına uygun olarak yapılmalıdır.

- Kural seçimi mümkün olduğunca kısa zamanda yapılmalıdır. Aksi taktirde gerçek işlemlerde gecikme olacaktır.

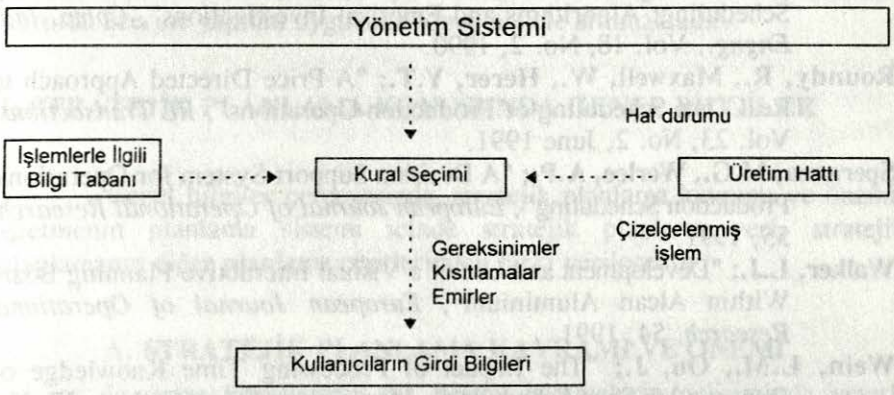
Yukarıda belirtilen konulardan ikincisini gerçekleştirebilmek için ve üretim hattı ile en uygun kurallar arasındaki ilişkiyi sağlayabilmek için "doğru bilgi"ye gereksinim duyulur. Çizelgeleme ile ilgili uzman sistemler hazırlanırken programlama mühendisleri kanalı ile elde edilen bilgiler kullanılarak gerçek işlemlerle ilgili çizelgeleme kurallarında değişiklik yapılır. Ancak bu sistemler için üretim hattı ile ilgili yüzeysel ve kaba bilgiler kullanılır ve karar alma ayrıntılı değildir. Dinamik çizelgeleme için de bu alanda güçlü bir bilgi elde etme mekanizmasına gerek duyulur.

Dinamik iş çizelgelemesini uygulamak kolay değildir. Ancak bazı teknolojik gereksinimler ve bu sistemin sağladığı yararlar sonucu endüstri işletmeleri yöneticileri sistemi uygulamak veya uygulamamak ikilemi arasında kalırlar. Böyle bir seçim sonucu yöneticilerin dinamik çizelgelemeyi uygulama kararı almaları durumunda, yöneticiler Şekil 1'de görüldüğü gibi hareket edebilirler. Buradaki ilk aşama atölye ile ilgili bilgiler, kısıtlar ve gereksinimlere bağlı kalarak en uygun çizelgeleme kuralını araştırmaktır ve benzetişim yapmaktır. Bu aşamadan sonra da değişik gruplar için hangi kural daha uygun ise, bunlara ilişkin bilgiler bilgisayara yüklenir.



Şekil: 1
Sistemin Aşamaları

Kaynak: S. Nakasuda, T. Yoshida, "Dinamic Scheduling System Utilizing Machine Learning As A Knowledge Aquisition Tool", *Int. J. Prod. Res.* Vol. 30, No. 2, s. 414.



Şekil: 2
Sistemin İşleyişi

Kaynak: S. Nakasuka, a.g.e., s. 414.

Şekil 2'de olduğu gibi programcılar girdi bilgilerini sisteme girdikten sonra, önceden oluşturulan bilgi tabanından programcıların ve yönetimin amaçları doğrultusunda üretim hattı için en uygun çizelgeleme elde edilir.

KAYNAKLAR

Biegel, J.E., Davern, J.J.; "Genetic Algorithms and Job Shop Scheduling", *Computer Industrial Engineering*, Vol. 19, No. 1-4, 1990.

Biegel, J.E., Wink, L.J.; "Expert Systems Can Do Job Shop Scheduling: An Exploration and A Proposal", *Comp. Ind. Engng.*, Vol. 17, No. 1-4, 1989.

Burton, J.S., Banerjee, A.; "A Simulation Study of Sequencing and Maintenance Decisions in Dynamic Job Shop", *Comp. Ind. Engng.*, Vol. 17, No. 1-4, 1989.

Ikvo, A., Akio, Y., Hiroshi, O.; "Scheduling for Minimizing Total Actual Flow Time by Neural Networks", *International Journal of Research*, Vol. 30, No. 3, 1992.

Laarhoven Peter, J.M., Aarts, E.H., Lenstra, J.K.; "Job Shop Scheduling by Simulated Annealing", *Operations Research*, Vol. 40, No. 1, Jan-Feb. 1992.

Mohanty, R.P., Singh, R.; "A Hierarchical Production Planning Approach for a Steel Manufacturing System", *Int. Jour. of Operations and Production Management*, Vol. 12, No. 5, 1992.

Nakasuka, S., Yoshida, T.; "Dynamic Scheduling System Utilization Machine Learning As A Knowledge Acqisition Tool", *Int. J. Prod. Res.*, Vol. 30, No. 2, 1992.

Ramesh, R., Carry, J.M.; "An Efficient Approach to Stochastic Job Shop Scheduling: Algorithms and Emprical Investigations", *Comp. Ind. Engng.*, Vol. 18, No. 2, 1990.

Roundy, R., Maxwell, W., Herer, Y.T.; "A Price Directed Approach to Real Time Scheduling of Production Operations", *IIE Transactions*, Vol. 23, No. 2, June 1991.

Speranza, M.G., Werlee, A.P.; "A Decision Support System for Operational Production Scheduling", *European Journal of Operational Research*, 55, 1991.

Walker, L.J.; "Development and Use of a Visiual Interactive Planning Board Within Alcan Aluminium", *European Journal of Operational Research*, 54, 1991.

Wein, L.M., Ou, J.; "The Impact of Processing Time Knowledge on Dynamic Job Shop Scheduling", *Management Sciences*, Vol. 37, No. 8, August 1991.

Woodruff, D.L., Spearman, M.L.; "Sequencing and Batching for Two Classes of Jobs with Deadlines and Setup Times, *Production and Operations Management*, Vol. 1, No. 1, Winter 1992.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

STRATEJİK PLANLAMA VE BİR UYGULAMA-

Melek VERGİLİEL TÜZ*

GİRİŞ

Dünyadaki globalleşme rüzgârları doğrultusunda, uluslararası pazarlarda başarılı olan işletmeler yakından incelendiğinde, bu başarının özünde stratejik planlamanın yer aldığı görülmektedir. Değişim katsayısının yüksek olduğu dönemlerde planlama yapmanın güç olduğu düşüncesi ile, planlamadan uzaklaşmak doğru değildir. Aksine bu dönemlerde strateji tesbiti önemli bir avantajdır. Stratejik planların öngördüğü hedefleri esnek planlama ile uygulamaya dönüştürmek mümkündür. Bu makalenin amacı stratejik planların hazırlanmasında rehber olabilecek nitelikteki bilgileri ve uygulamadaki durumu ortaya koymaktır. Makalede öncelikle stratejik planlama hakkında genel bilgiler verilerek, stratejik planlama süreci incelenmektedir. Son olarak Türkiye'deki ve Bursa Bölgesi'ndeki işletmelerin durumu üzerine yapılan uygulama sonuçları ele alınmaktadır.

I. STRATEJİK PLANLAMA KONUSUNDA GENEL BİLGİLER

Genel bilgiler çerçevesinde, stratejik planlama kavramı ve önemi, işletmenin planlama sistemi içinde stratejik planların yeri, stratejik planlamanın diğer planlama çeşitlerinden farkı verilecektir.

A. STRATEJİK PLANLAMA KAVRAMI VE ÖNEMİ

İç pazar koşullarının tek başına işletmelerin gelişiminde yeterli olmadığı günümüzde, uluslararası pazarlara açılma konusu gündemdedir.

---

* *Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak. İşletme Bölümü Öğr. Üyesi*

Uluslararası pazarlarda çevre şartları hızla değişmekte, teknolojik farklılıklar ilerlemekte, enerji kaynaklarının ve sabit maliyetlerin oranı değişmekte, tüketici talepleri farklılaşmaktadır[1]. Bütün bu değişimler, işletmelerin kültürel, ekonomik ve beşeri şartların farklılığına göre değişik amaçlar belirlemelerini de beraberinde getirmektedir. İşletmelerin yoğun rekabet ortamından pay kapabilmeleri stratejik planlama ile mümkündür. Uluslararası pazarlardaki faaliyetlerde "en iyi" yol mevcut değildir. Tepe yönetiminin görevi "nasıl yapmak istiyoruz"dan çok "ne yapmak istiyoruz" sorusunu cevaplamak olmalıdır[2]. Bu soru bizi stratejik planlamaya götürecektir.

Stratejik planlama en basit anlamıyla işletmenin gelecekteki stratejisinin planlanmasıdır. Oldukça uzun bir zaman süresi boyutuna yön verici nitelikteki kararları kapsamına alır. Bir tanım vermek gerekirse; "Stratejik planlama, işletmeyi bir bütün olarak ele alan, en yüksek yönetim seviyelerine sistematik olarak işletmenin ulaşmayı düşündüğü amaçların belirlenmesiyle ilgili değerlemeleridir"[3]. Seçilen stratejiler vasıtasıyla işletmenin kâr potansiyelini gerçekleştirmek için ürün-pazar dağıtımı ile ilgilenir. Stratejik planlamanın kapsamına aldığı konular şunlardır[4]:

- İşletmenin amaçları,

- Kâr hedefleri ve performans oranı,

- Aşağıda belirtilen alanlardaki stratejik kararların verilmesi,
  - Mevcut işletme faaliyetleri,
  - Mevcut işlemlerin kârlılığını geliştirmek,
  - İşletmenin eksikliklerini ve yetersizliklerini düzeltme yolları,
  - Genişleme, çeşitlendirme ve iyileştirme,
  - İşletme organizasyonu,

- Planların tahmini finansal sonuçları.

---

1 Robert J. CYMBALA; "How Good Information Can Feed the Strategic Planning Process", International Management, C. 39, S. 4, April 1984, s. 63.

2 Norman BERG; "Strategic Planning in Conglemerate Companies, Harvard Business Review Planning Series, Part II, May-June 1965, s. 135; İnan Özalp; "Çok Uluslu İşletmelerin Yeni Boyutları", Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Eskişehir, C. II, S. 3, Ocak 1984, s. 98; Güngör ÖNAL, İşletme Organizasyonu ve Yönetimi, Bursa Üniversitesi Basımevi, Bursa, 1982, s. 92.

3 İsmail EFİL, İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon, Örnek Kitabevi, Bursa, 1987, s. 81.

4 David HUSSEY, Corporate Planning, Theory and Pratice, Pergamen Press, U.S.A., 1976, s. 24, 292.

B. İŞLETMENİN PLANLAMA SİSTEMİ İÇİNDE STRATEJİK PLANLARIN YERİ

İşletmenin planlama sistemi bir bütün olarak düşünüldüğünde, stratejik planlamanın diğer planlarla bağlılığı sözkonusudur. Planlama sisteminin çıkış noktasını stratejik planlar oluşturur. Diğer planlar stratejik planın üzerine kurulur. Çünkü bölümlere yol gösterici nitelikteki işlemsel planlar stratejik planlarla bağlantılıdır. Bu durum Şekil 1'de görülmektedir.

Şeklin sol tarafında işlemsel planlar verilmiştir. Pazarlama planı, materyal alımı, teçhizatlandırma veya kuruluşa ilişkin planlar, üretim planları, bu planlar arasında yer alır. Şeklin sağ tarafında ise stratejik planlar bulunur. Stratejik planların da çeşitleri vardır. Bu çeşitler şunlardır[5]:

1. İyileştirme Planları: İşletmelerde verimliliği ve etkinliği arttırma yönündeki yeni yöntemler için departmanlar arasında ve organizasyon yapısının tamamı üzerindeki yeniden düzenlemeleri içerir. Bu düzenlemeler insan faktörü üzerinde olabileceği gibi, organizasyon ilişkileri, yetki ve sorumluluk dağılımı üzerinde de olabilmektedir.

2. Yatırım Planları: Aktiflerin veya kaynakların çeşitli yatırımlara dağılımı, devrini dolduran yatırımlara son verme, yeni yatırımların miktar ve kalite bakımından dağılımı konularını kapsamına alır.

3. Çeşitlendirme Planları: İşletmenin ürün ve pazar yönünden farklılaştırma bileşimlerini koordine eder.

4. Kaynak Edinim Planları: İşletme kaynaklarını geliştirerek en kârlı faaliyet düzeyini yakalamayı amaçlar. Kârlılığı azalmış alanlardan kaynakları çekerek daha verimli ve kârlı alanlara kanalize eder.

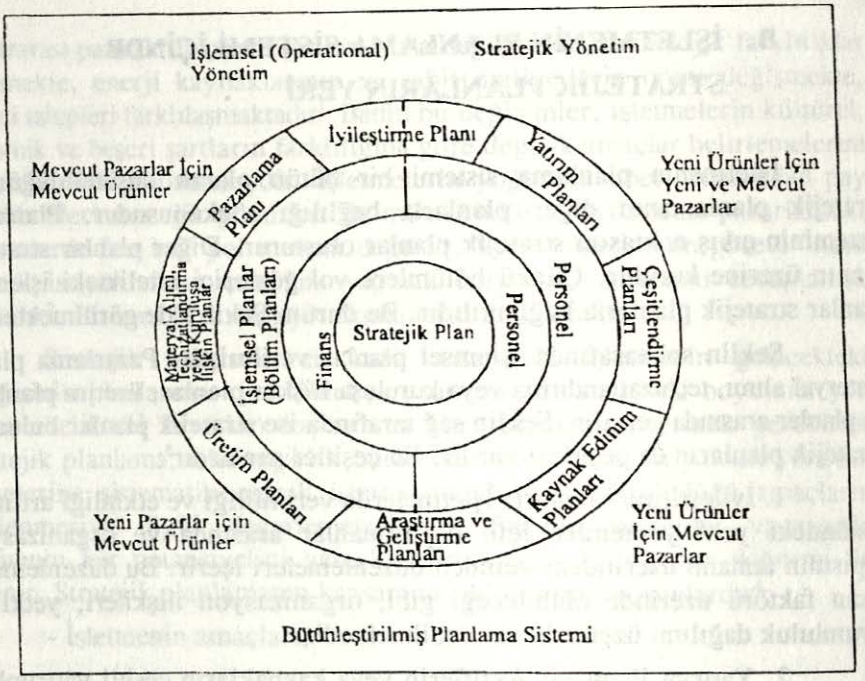
5. Araştırma-Geliştirme Planları: Bu planlar ile iyileştirme planları hem stratejik yönetimi, hem de departmanları ilgilendirir. Stratejik yönetimle ilgisi, işletme için yeni bir faaliyet dalına yönelik ürün veya teknik geliştirme amacıyla araştırma-geliştirme yapmaktır.

C. STRATEJİK PLANLAMANIN DİĞER PLANLAMA ÇEŞİTLERİNDEN FARKI

Stratejik planlar, konu aldığı zaman süresi, hazırlandığı yönetim düzeyi ve kullanılan verilerin niteliği yönünden diğer planlardan ayrılırlar.

---

5 Erol EREN, İşletmelerde Stratejik Yönetim, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını, No. 88, İstanbul, 1979, s. 55-56; HUSSEY, a.g.k., s. 25.



Şekil: 1

İşletmelerde Bütünleştirilmiş Planlama Sistemleri[6]

1. Zaman Süresi: Stratejik planlama uzun vadeli bir planlamadır. Ancak her uzun vadeli planlama stratejik planlama değildir. Stratejik planlamanın kapsadığı süre, yapılan işin niteliğine, pazar koşullarına, pazardaki rekabetin derecesine ve teknolojik gelişmeye bağlı olarak işletmelere göre farklı olabilir. Ancak çoğunlukla kabul edilen en uygun süre 5 yıl olarak düşünülebilir. Daha uzun sürelerde belirsizlik artacağı için planlama güçleşir[7].

2. Hazırlandığı Yönetim Düzeyi: Stratejik planlama daha çok sonuçlara yöneliktir. Diğer bütün planlama türleri stratejik planlamanın öngördüğü amaçları veya sonuçları bir veri olarak kabul etmek zorundadır. İşletmenin gelecekteki kaderini belirlemesi bakımından üst düzeyde sorumluluğu gerektirir. Bu nedenle de tepe yönetimi tarafından hazırlanır[8]. Genel müdür, yardımcısı ve kurmayları ile sorumlu departman yöneticilerinin katılımı ile gerçekleşir.

---

6 HUSSEY, a.g.k., s. 25; EREN, a.g.k., s. 53.

7 İnan ÖZALP, İşletmelerde Stratejik Planlama, Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, C. VI, S. 1, Haziran 1988, s. 34.

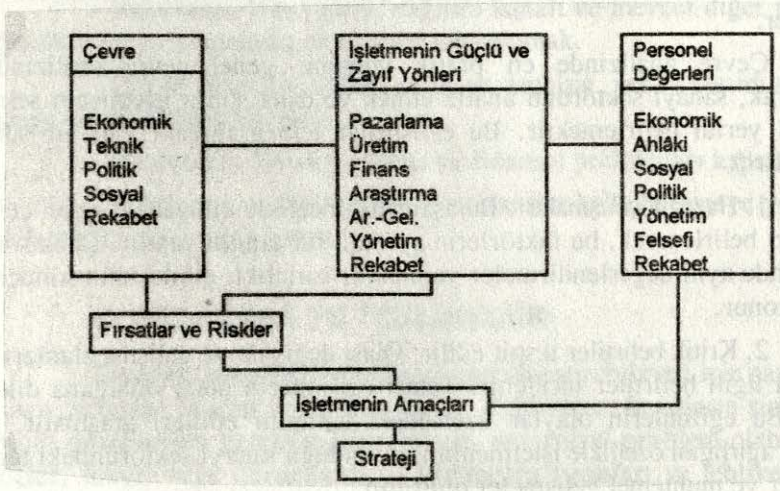
8 İnan ÖZALP, İşletmelerde Stratejik Planlama: Stratejik Planlamada Uygulama Planı Olarak Araştırma-Geliştirme Planlarının İncelenmesi ve Kümaş Örneği, Anadolu Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, C. VII, S. 2, Kasım 1989, s. 54.

3. Vergilerin Niteliği ve Sayısı: Stratejik planlama organizasyonunun tümünü kapsamına alır. Bu nedenle birçok işletme fonksiyonlarını ilgilendiren verileri kullanır. Bu veriler diğer planlama çeşitlerine göre daha fazla sayıdadır[9].

II. STRATEJİK PLANLAMA SÜRECİ

Stratejik planlamanın aşamaları Şekil 2'de görülmektedir. Ayrıntılı olarak açıklanacak olan bu aşamalar şunlardır[10]:

- Çevre analizi
- İşletmenin güçlü ve zayıf yönlerini belirlemek
- Örgütsel fırsatlar ve riskler
- Personel değerleri
- Sosyal sorumluluk
- İşletmenin amaçları
- Strateji geliştirme
- Stratejinin uygulanması



Şekil: 2
Stratejik Planlama Süreci[11]

9 EREN, a.g.k., s. 61.

10 Joel E. ROSS, Robert MURDICK, Management Update: The Answer to Obslescense, American Management Association, U.S.A., 1973, s. 106-107.

11 ROSS, MURDICK, a.g.k., s. 108.

A. ÇEVRE ANALİZİ

Çevre analizi "işletmenin kendi iş çevresi ile genel dış çevrelerin işletmeye sunduğu fırsat ve tehlikeleri araştırma, gözleme ve yorumlama süreci olarak sürekli değişen, hareketli bir ortamda gerçekleşir[12]. Bu nedenle çevresel faktörlerdeki değişme olanaklarını dikkate almak gerekir. İşletmenin etkileneceği belli başlı çevresel faktörler şunlardır[13]:

1. Ekonomik faktörler: Parasal, mali ve genel iş şartları, ekonominin büyümesi ve sağlığı, Gayrisafi Milli Hasıla ve kullanılabilir kişisel gelir, talepteki büyük değişimler, yabancı rekabeti, işgücü ve oranlar.

2. Rekabet faktörleri: Endüstrinin geleceğini, işletmenin diğer işletmelerle ve endüstrilerle ilişkisini, pazardaki potansiyel saldırıları ve rekabet risklerini kapsamına alır.

3. Teknolojik faktörler: Yeni ürünlere yönelik fırsatları ve eskime risklerini, sermaye kaynaklarını ve üretim faktörlerinin bulunabilirliği konusunda büyük teknolojik trendleri içerir.

4. Politik faktörler: Yasal yapı, politik müdahale, finansal destek, dış rekabet konusunda hükümetin yaklaşımı konularını içerir.

5. Pazar faktörleri: Mevcut pazarın yapısı, öneri ürünler ve hizmetler.

Çevre analizinde en pratik yöntem, genel çevre analizinden başlayarak, sanayi sektörünü analiz etmek ve daha sonra işletmenin sektör içindeki yerini belirlemektir. Bu çalışmalar için aşağıdaki gibi bir süreç izlenebilir[14]:

1. Hazırlık çalışmaları: Bu aşamada öncelikle dünyadaki genel çevre faktörleri belirlenerek, bu faktörlerin ayrıntılı bir tanımı yapılır. Daha sonra ülke içinde aynı değerlendirmeler yapılarak, karşılıklı etkileşimin sonuçları ortaya konur.

2. Kritik belirtiler tespit edilir: Olası değişme ve gelişme alanları ile bunlarla ilgili belirtiler incelenir. Temel eğilimlerin neler olduğuna dikkat edilir. Bu eğilimlerin olaylar üzerindeki tahimini etkileri araştırılır. Bu safhanın ağırlığını özellikle işletmenin ilgili olduğu sanayi sektöründeki temel eğilimler ve muhtemel gelişmeler oluşturur.

---

12 William F. FLUECK, Business Policy and Strategic Management, Mc Graw-Hill Book Co., New York, 1980, s. 48.

13 ROSS, MURDICK, a.g.k., s. 106; ONAL, a.g.k., s. 93; Bu faktörlerin daha kapsamlı tanımlaması için bakınız: Beyza Oba FURMAN, "Rekabet Analizi Teknikleri", İ.Ü. İşl. Fak. Dergisi, C. 15, S. 2, Kasım 1986, s. 71, 74, 75.

14 Ömer DİNÇER, Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, Timaş Basım, 2.B., İstanbul, 1992, s. 103.

3. Her bir kritik alanın tarihi gelişimi gözden geçirilerek teşhisi yapılır: Her bir kritik alanın geçmiş durumu incelenir, ilgili göstergelerin sebepleri gözlenir ve işletmenin bu alandaki başarı durumu belirlenir.

4. Geleceğe yönelik tahminler yapılır: Gelecekteki muhtemel olayların gerçekleşme oranı ve bunların işletme üzerindeki muhtemel etkileri üzerinde durulur. Her çeşit bilgi ve veri kullanılarak, çeşitli tahmin teknikleri uygulanarak sonuçlar ortaya konulmaya çalışılır. Gelecekteki değerlerin aydınlığa kavuşturulması amaçlanır.

B. İŞLETMENİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİNİ TANIMLAMAK

İşletmenin bugünkü mevcut ve gelecekteki potansiyel kaynaklarının tesbit edilmesine ihtiyaç vardır. Güçlü yönler, rekabet esaslı bir endüstride, işletme amaçlarını gerçekleştirmeye yönelik olan, örgütün tüm iç olanaklarıdır. Zayıf yönler ise, işletme amaçlarının gerçekleştirilmesine engel olan faktörlerdir[15].

İşletmenin güçlü ve zayıf yönlerini tanımlamada aşağıdaki faktörler dikkate alınmalıdır[16]:

- Pazarlama: Satış gücü, dağıtım kanalı ve mevcut diğer pazarlama güçlüklerini ve pazarlama stratejisini tanımlamak.

- Üretim: Fabrika, işgücü, sermaye, teçhizat, yer ve üretim düzeyinde denge faktörlerini incelemek.

- Finansman: Sermaye yapısı ve finansal politikaları kapsamına alır.

- Araştırma ve Geliştirme: Fırsatlardan istifade etmeye yönelik bir yönetim stratejisi geliştirmek.

C. FIRSATLAR VE TEHLİKELER

Fırsatlar, işletmenin amaçlarını gerçekleştirebilmesi için şans olanağı sunan durumlar, araçlar ve dış koşullardır. Tehlikeler, fırsatların simetriğidir. Örgüt amaçlarının gerçekleştirilmesinde, potansiyel problem olabilecek dış güçler, faktör veya durumlardır[17]. İşletmenin fırsatları ve tehlikeleri diğer çevresel faktörler ve ekonominin ışığı altında gözden geçirilerek, görülebilir duruma getirilir. Belki de yeni ürün ve hizmet fırsatları gündeme gelecektir.

15 Ali AKDEMİR, AT İşletmeleriyle Bütünleşmede Teknolojinin Stratejik Yönetimi, Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir, 1992, s. 143.

16 ROSS, MURDICK, a.g.k., s. 106.

17 AKDEMİR, a.g.k., s. 143.

Fırsatlar ve tehlikeler, ürün ve pazar bölgelerinin kimliğini çıkarmaya yardımcı olur.

D. PERSONEL DEĞERLERİ

Stratejik planlamanın başarısı bireylerin yeteneklerine bağlıdır. Tepe yönetiminin ve yönetimde etkili ortakların sosyal, ahlaki ve dini değerleri stratejinin belirlenmesinde önemli bir rol oynar. İnsanların yetiştirilmesi çok zaman aldığı için, gelecekte yöneticilere duyulacak ihtiyaç gözetilerek, yetiştirilmeleri için önlemler alınır[18].

E. SOSYAL SORUMLULUK

Sosyal sorumluluk, işletmelerin menfaatlerinin yanısıra, bir bütün olarak toplum refahının korunmasına yönelik faaliyetlerin yerine getirilmesiyle ilgili bir yükümlülüktür[19]. Son yıllarda şirket imajını artırmak için sosyal sorumluluğu dikkate alan strateji önerilerine ihtiyaç duyulmaktadır.

Çevrecilik ve tüketiciyi koruma bunlar arasında yer alır.

F. İŞLETMENİN AMAÇLARI

İşletmenin stratejik amaçları, uzun dönemde gerçekleştirmeyi hedeflediği sonuçları ifade eder. Geleceğe yönelik olarak işletmenin uygulamalarını şekillendirir ve yönlendirir. İşletmenin yetenek ve kapasitesi, geçmiş tecrübeleri ve dış çevre şartları stratejik amaçların belirlenmesinde etkili olur. Peter Drucker'e göre kârlılık kadar önemli diğer stratejik amaçlar şunlardır:

- Pazarlama
- Finansal kaynaklar
- Yenilik yapma
- Beşeri kaynaklar
- Fiziksel kaynaklar
- Sosyal sorumluluklar

Sayılan amaçlar Tablo 1'de görülmektedir.

18 Erwing W. REILLEY, İşletme Stratejisinin Planlanması, Yönetim Görevleri (Der: Bintuğ AYTEK), Kalite Matbaası, Ankara, 1978, s. 53; ROSS, Murdick, a.g.k., s. 107.

19 DİNÇER, a.g.k., s. 83.

Tablo: 1

Stratejik Alanda Belirlenebilecek Amaçlar[20]

Stratejik Alanlar	Stratejik Amaçlar
Pazarlama	Mal ve/veya hizmetlerin kalitesini geliştirmek suretiyle her bir üretim hattında ve stratejik iş birimlerinde pazar payını % 15 arttırmak (veya pazar payı ölçülerinde bir numara olmak)
Verimlilik	Temel üretim süreçlerinde veya stratejik iş biriminde üretim maliyetini % 5 oranında azaltmak ve/veya faydayı artırarak şirketi daha iyi duruma getirmek
Finansal Kaynaklar	Güçlü olan finansal yapıyı muhafaza etmek
Beşeri Kaynaklar	Çalışanlar arasında verimliliği artırmak için güvenli, teşvik eden ve etkili bir çalışma çevresi geliştirmek
Fiziki Kaynaklar	Yukarıdaki amaçlara katkıda bulunmayan iş veya mamülleri tecrit etmek (veya bütün kaynakları olduğu gibi muhafaza etmek)
Yenilik Yapma	AR-GE için satışların % 7'sinden daha azını harcayarak, yeni mamüller sunmada lider olmak
Sosyal Sorumluluk	Kendi amaçlarını gerçekleştirirken ahlaki değerlere sadık kalmak, kaynakları aynı zamanda içinde yaşadığı toplumu geliştirmede kullanmak
Kârlılık	Öz sermayenin geri dönme oranını % 20'de tutmak.

Uygulamada amaçların sayısının fazla olması güçlüklere neden olabilir. Çok sayıda amaç, önemli sapmaların çoğalmasına yol açarak, planın başarısını azaltabilir. Bu nedenle amaçların sayısını azaltma eğilimi vardır. Amaçların açık ve kabul edilebilir durumda olmaları da sayının az olmasını gerektirir. Bununla beraber sadece kârlılığa yönelik amaç belirlenmesi de uzun vadede yanıltıcı olabilir.

İşletmenin genel başarısına etkide bulunacak birkaç konunun stratejik amaç olarak belirlenmesi, diğer konuların da ikinci derecede benimsenmesi daha yaygındır. Amaçların temel ve ikinci derecede olarak ayırımı, işletmenin işkoluna ve özelliklerine göre değişir[21]. En önemli konu, seçilecek temel amaçlara verilecek ağırlık derecelerinin dengeli olarak saptanması ve işletmenin büyüyerek güçlenmesini sağlayacak optimal bir çözüme ulaşılmasıdır. Bu doğrultuda büyüme, kârlılık ve sosyal sorumluluk gibi genellikle iki ya da üç temel amaç belirlenir[22].

---

20 DİNÇER, a.g.k., s. 66.

21 Oktay GÜVENLİ, İşletmelerde Kısa ve Uzun Süreli Planlama, Güray Matbaası, İstanbul, 1981, s. 77.

22 Richard G. HAMERMESH, Making Planning Strategic, Harvard Business Review, July-August 1986, s. 119; Bülent BÜKTAŞ, Uzun Süreli Planlamada Hedef Tayini ve Strateji, Sevk ve İdare Dergisi, Yıl: 13, S. 121, Eylül 1978, s. 40.

Stratejik planlama yaparken amaçların belirlenmesi aşamasında dikkate alınması gereken bazı önemli kriterler vardır. Bu kriterler şunlardır[23]:

- Amaçları yürütmekten sorumlu olan departman ve alt kademe yöneticileri stratejik planlama hazırlanırken aktif rol almalıdır.

- Stratejik planlama üst yönetimin görevi olduğu için amaçların belirlenmesinde üst yönetim etkili olmalıdır.

- Stratejik planlamada öngörülen amaçlar, işletmenin mevcut durumu, kaynakları, güçlü ve zayıf yönleri dikkate alınarak saptanmalıdır.

- İşletme içi ve işletme dışı çevre faktörlerinin olumlu ve olumsuz etkileri dikkate alınmalıdır.

- Amaçların belirlenmesinde departmanların birbiriyle koordinasyonu dikkate alımalıdır.

- Amaçlar, rakiplerin yenilikçi amaçlarının gerisinde kalmamalıdır.

- Temel amaçlar basit ve anlaşılabilir olmalı, uygulamada sorun yaratmamalıdır.

G. STRATEJİ GELİŞTİRME

İşletme stratejilerinin yeniden oluşturulması ve seçimi, örgüt sisteminin ve mevcut stratejilerin analizi ve teşhisiyle başlar. Öncelikle mevcut durum tanımlanır. Bu aşamada işletmeler, "biz şu anda neyiz?" ve "neredeyiz?" sorularını cevaplandırırlar. Bu soru basit görünmekle birlikte, belirli bir andaki yerini bilmeyen işletmenin uygun stratejiler geliştiremeyeceğini ortaya koyar. Örneğin, pazar payını bilmeyen bir işletmenin, bunu iki katına çıkaracağı şeklinde bir amaç belirlemesi gerçekçi olmaz.

Mevcut durumun tanımlanmasından sonra, ikinci aşamada amaçlar ve gerçekleşme süreçleri belirlenir. Bu aşamada "ne olmak istiyoruz?", "nerede olmak istiyoruz?", "ne zaman" sorularına cevap aranır[24].

Son aşamada "olmak istediğimiz yere nasıl ulaşabiliriz?" sorusu cevaplandırılır. Bu amaçla alternatif strateji ve faaliyetler ortaya konur.

İşletmelerin amaçlarını gerçekleştirebilmek için izleyebilecekleri dört temel strateji mevcuttur[25]: Büyüme, mevcut durumu koruma, küçülme, varlığına son verme. Bu seçeneklerden hangisini tercih edeceği işletmenin pazar payına, bölümlerin ürün, pazarlama, finansman, üretim ve personel konularındaki temel politikalarına bağlı olarak değişebilir. Önemli olan finansal büyüme ile başarı kombinasyonundan oluşan bir strateji oluşturabilmektir.

23 ÖZALP, İşletmelerde Stratejik Planlama, a.g.k., s. 39.

24 DİNÇER, a.g.k., s. 163.

25 ROSS, MURDICK, a.g.k., s. 107.

H. STRATEJİNİN UYGULANMASI

İşletme uygulanacak stratejilerde değişiklik olmaması durumunda, sahip olduğu kaynakları kullanmaya ve tecrübe kazandığı faaliyetlerini yürütmeye devam eder. Stratejilerde değişiklik yapılması durumunda örgütün her kademesinde pekçok karar yeniden gözden geçirilir[26]. Birbirine bağımlı olarak birçok alanda değişiklik yapmak gerekebilir.

Stratejinin uygulama süreci aşağıdaki aşamalardan oluşur[27]:

- Stratejiler tanımlandıktan sonra, örgütün her basamağında ölçülebilir amaçlar şekline dönüştürülür.
- Görev merkezleri belirlenir ve kaynak tahsisatı yapılır.
- Örgütün yapısı gözden geçirilir ve kadrolanır.
- Bölüm politikaları belirlenir.
- Yöneticilerin ölçümünde kullanılacak teknikler belirlenir.
- Bilgi toplama amacıyla yönetim bilgi sistemleri kurulur.
- Stratejiyi uygulamada teşvik sistemleri getirilir ve eğitim programı hazırlanır.
- Kontrol mekanizmaları gözden geçirilir.
- Sonuçlar belirlenir, amaçlarla arasındaki farklılıklar ortaya konarak, geri besleme yoluyla düzeltici tedbirler alınır.

III. TÜRKİYE'DE VE BURSA BÖLGESİNDE UYGULAMA

Stratejik planlamanın uygulamadaki durumunu görme amacıyla önce Türkiye'deki büyük işletmeler üzerinde daha sonra Bursa bölgesinde araştırma yapılmıştır. Araştırmada anket yöntemi kullanılmış olup, ayrıca görüşme yoluyla da bilgi alınmıştır. Anket sonuçları rasyo yöntemiyle değerlendirilip, yorumlanmıştır.

A. TÜRKİYE'DEKİ İŞLETMELERDE UYGULAMA

Araştırma kapsamına holding ve şirketler grubu ölçeğinde 17 firma alınmıştır. Firmalar, büyük işletmeler arasından örnekleme yoluyla seçilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, anket yapılan işletmelerin tamamının stratejik planlama yaptıkları belirlenmiştir. Ancak stratejik planlamanın süresi yönünden, işletmeler arasında değişik dağılımlı bir yapı vardır. Bu dağılım Tablo 2'de görülmektedir.

---

26 Hans H. HINTERHUBER, Stratejik İşletme Yönetimi (Çev: lale Uraz), Erler Matbaası, İstanbul, 1984, s. 208; DİNÇER, a.g.k., s. 239.

27 Fermani MAVİŞ, Stratejik Yönetim Modeli, Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, C. VI, S. 1, Haziran 1988, s. 141, a.g.k., s. 240.

Tablo: 2

Stratejik Planlama Süresine Göre Türkiye'deki Büyük İşletmelerin Dağılımı[28]

SÜRE	İŞLETME
5 yıldan çok	1
3-5 yıl	1
1-3 yıl	3
1 yıl	12

B. BURSA BÖLGESİNDEKİ İŞLETMELERDE UYGULAMA

Bursa Bölgesi'ndeki işletmelerin stratejik planlama uygulamaları tekstil ve metal olmak üzere iki sektör üzerinde yapılmıştır. Uygulama sonuçları Tablo 3'de (3.1 ve 3.2)'de[29] görülmektedir. Tablodan izlendiği gibi, uygulama yapılan işletmeler ağırlıklı olarak stratejik planlama yaptıklarını ifade etmişlerdir. Ancak planlamanın süresi olarak daha çok 3 yıla kadar olan dönemin alındığı görülmektedir. 3 yıldan sonrasını ele alan işletme sayısı azdır. Bu işletmelerin de 3 yıldan sonraki stratejik hedefleri ayrıntılı olarak sorulduğunda yanıt alınamamıştır. Planlama çeşitleri bakımından metal sektöründe ağırlıklı olarak çeşitlendirme planlarının, tekstilde ise yatırım ve A+G planlarının önemli olduğu görülmektedir. Stratejik planlamaya çevre faktörlerinin etkisi bakımından, politik faktörlerin her iki sektörde de oldukça ağırlıklı olduğu görülmektedir. Stratejik planlamada hedef tespiti ağırlıklı olarak yönetim kurulu ve genel müdür düzeyinde yapılmaktadır. Stratejik planlama yapılmasına engel teşkil eden faktörler bakımından, işletme içinde yöneticilerin tutumları önemli olmaktadır. İşletme dışında ise politik ve ekonomik faktörler önemlidir.

---

28 Melek VERGİLİEL TÜZ, Türkiye'de Holding ve Şirketler Grubu Düzeyinde Yapılan Anket Çalışmasının Sonuçları, Bursa, 1991.

29 Tabloya ilişkin açıklamalar:
- Araştırma bulguları yüzdelik ifadeler şeklinde gösterilmiştir.
- Parantez içinde gösterilen numaralar, uygulamanın yapıldığı işletmelerin yöneticilerinin öncelik sıralamalarını yansıtmaktadır.
- Tabloda yer alan harflerin sembolize ettiği kavramlar aşağıda ifade edilmektedir.

a: Yöneticilerin tutumu
b: Departmanlararası ilişkiler
c: Planlama sürecine katılım durumu
d: Teknik yetenekler ile genel uzmanlık düzeyi
e: Yetki ve sorumluluk dağılımı
f: Organizasyonun büyüklüğü
g: Haberleşme sistemi
h: Stratejik planlar ile kısa süreli planlar arasındaki ilişki
i: Statü ve yetki

Tablo: 3
Bursa Bölgesinde Stratejik Planlama Üzerine Bir Uygulama

3.1. Metal Sektörü

Stratejik Planlama Yapan İşletmeler	EVET HAYIR	% 84.6 % 15.4
Planlamanın kapsadığı süre	1 yıldan kısa 1 ile 3 yıl arası 3 ile 5 yıl arası 5 yıldan uzun	% 38.5 % 46.2 % 7.7 -
Planlama çeşitleri	(1) Çeşitlendirme: % 15.4; İyileştirme: % 7.7 A+G: % 7.7 (2) Geliştirme: % 7.7; Yatırım: % 15.4; İyileştirme: % 15.4 (3) Yatırım: % 7.7; A+G: % 15.4 (4) Yatırım: % 7.7; A+G: % 7.7; İyileştirme: % 7.7; Çeşitlendirme: % 7.7 (5) Geliştirme: % 23.1; Çeşitlendirme: % 7.7	
Çevre faktörlerinin etkisi	(1) Ekonomik: % 23.1; Teknolojik: % 15.4; Politik: % 61.5 (2) Ekonomik: % 38.5; Rekabet: % 15.4; Politik: % 7.7; Pazar: % 7.7 (3) Ekonomik: % 7.7; Rekabet: % 7.7; Teknolojik: % 23.1; Politik: % 15.4; Pazar: % 15.4 (4) Ekonomik: % 7.7; Rekabet: % 23.1; Teknolojik: % 23.1; Politik: % 7.7; Pazar: % 15.4 (5) Rekabet: % 15.4; Teknolojik: % 15.4; Ekonomik: % 7.7; Pazar: % 7.7	
Amaç tespit seviyesi	(1) Yönetim Kurulu: % 46.2; Gn. Müdür: % 30.8 (2) Yönetim Kurulu: % 23; Gn. Müdür: % 23; Müdürler Kurulu: % 30.8 (3) Gn. Müdür: % 7.7; Müdürler Kurulu: % 38.5 (4) Planlama Departmanı: % 15.9	
Stratejik planlamaya engel teşkil eden işletme içi faktörler	(1) a = % 30.8; b = c = h = % 23; e = f = g = % 7.7 (2) c = % 23; e = % 15.9; a = b = g = h = % 7.7 (3) b = % 23; a = % 15.9; d = e = i = % 7.7 (4) d = % 30; g = % 23; a = b = % 15.9 (5) c = e = % 15.9; d = f = % 7.7 (6) f = g = % 15.9; a = e = % 7.7 (7) b = d = f = g = h = % 7.7 (8) i = % 30.8; a = g = % 7.7 (9) a = f = g = h = i = % 7.7	
Stratejik planlamaya engel teşkil eden işletme dışı faktörler	(1) Politik: % 61.5; Ekonomik: % 15.4 (2) Ekonomik: % 23.1; Politik: % 15.4 (3)Yurtdışı Pazar Bilgisi: % 38.5	

3.2. Tekstil Sektörü

Stratejik Planlama Yapan İşletmeler	EVET HAYIR	% 75 % 25
Planlamanın kapsadığı süre	1 yıldan kısa 1 ile 3 yıl arası 3 ile 5 yıl arası 5 yıldan uzun	% 50 % 25 % 25 -
Planlama çeşitleri	(1) Yatırım: % 50; A=G: % 50 (2) Geliştirme: % 25; Yatırım: % 50; Çeşitlendirme: % 25 (3) Geliştirme: % 25; Çeşitlendirme: % 50; İyileştirme: % 25 (4) Çeşitlendirme: % 25; İyileştirme: % 75 (5) Geliştirme: % 50; A=G: % 50	
Çevre faktörlerinin etkisi	(1) Ekonomik: % 25; Politik: % 75 (2) Teknolojik: % 50; Ekonomik: % 25 (3) Ekonomik: % 25; Teknolojik: % 25; Pazar: % 50 (4) Rekabet: % 100	
Amaç tespit seviyesi	(1) Yönetim Kurulu: % 100 (2) Gn. Müdür: % 100 (3) Müdürler Kurulu: % 50 (4) Planlama Departmanı: % 75 (5) Müdürler Kurulu: % 25	
Stratejik planlamaya engel teşkil eden işletme içi faktörler	(1) a = % 50; b = d = % 25 (2) b = % 75; e = % 25 (3) c = % 50; d = i = % 25 (4) a = c = d = % 25 (5) a = e = f = g = % 25 (6) c = e = i = % 25 (7) g = % 50; d = f = % 25 (8) e = f = g = h = i = % 25 (9) h = % 50; g = i = % 25	
Stratejik planlamaya engel teşkil eden işletme dışı faktörler	(1) Politik: % 75 (2) Ekonomik: % 75 (3) Teknolojik: % 75 (4)Yurtdışı Pazar Bilgisi: % 75	

SONUÇ

Stratejik planlama işletmenin ufkunu görmesini sağlar. Çevre analizi ile başlar. İşletmenin güçlü ve zayıf yönleri incelenir. Fırsatlar ve riskler belirlenir. Mevcut personel değerleri analiz edilir. Stratejik amaçlar belirlenir ve bu amaçlara uygun personel planlaması yapılır. Bütün bu işlemler sırasında işletmenin sosyal sorumlulukları gözönünde bulundurulmalıdır. İncelemeler doğrultusunda strateji geliştirilerek uygulamaya geçilir.

Türkiye'deki ve Bursa bölgesindeki işletmeler üzerinde yapılan araştırmaya göre, işletmelerin çoğunluğunun stratejik planlama yaptıkları belirlenmiştir. Ancak planlamada 5 yıldan sonrası sözkonusu değildir. Bu konuyu işletmeler özellikle politik değişimlerin çok yoğun olmasına bağlamaktadırlar.

KAYNAKLAR

Akdemir, Ali; AT İşletmeleriyle Bütünleşmede Teknolojinin Stratejik Yönetimi, Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 555, Eskişehir, 1992.

Berg, Norman; "Strategic Planning in Conglomerate Companies", Harward Business Review Planning Series, Part II, May-June 1965.

Büktaş, Bülent; "Uzun Süreli Planlamada Hedef Tayini ve Strateji", Sevk ve İdare Dergisi, Y. 13, S. 121, Eylül 1978.

Cymbala, Robert J.; "How Good Information Can Feed the Strategic Planning Process", International Management, C. 39, S. 4, April 1984.

Dinçer, Ömer; Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, Timaş Basım, 2. B., İstanbul 1992.

Efil, İsmail; İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon, Örnek Kitabevi, Bursa, 1987.

Eren, Erol; İşletmelerde Stratejik Yönetim, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını, No: 88, İstanbul 1979.

Furman, Beyza Oba; "Rekabet Analizi Teknikleri", İ.Ü. İşl. Fak. Dergisi, C. 15, S. 2, Kasım 1986.

Glueck, William F.; Business Policy and Strategic Management, Mc Graw Hill Book Co., New York, 1980.

Güvenli, Oktay; İşletmelerde Kısa ve Uzun Süreli Planlama, Güryay Matbaası, İstanbul, 1981.

Hamermesh, Richard G.; "Making Planning Strategic", Harward Business Review, July-August 1986.

Hinterhuber, Hans H.; Stratejik İşletme Yönetimi (Çev. Lale Uraz), Erler Matbaası, İstanbul, 1984.

Hussey, David; Corporate Planning, Theory and Practice, Pergamon Press, U.S.A., 1976.

Maviş, Fermani; "Stratejik Yönetim Modeli", Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, C. VI, S. 1, Haziran 1988.

Onal, Güngör; İşletme Organizasyonu ve Yönetimi, Bursa Üniversitesi Basımevi, Bursa, 1982.

Özalp, İnan; "Çok Uluslu İşletmelerin Yeni Boyutları", Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Eskişehir, C. II, S. 3, Ocak 1984.

Özalp, İnan; "İşletmelerde Stratejik Planlama", Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, C. VI, S. 1, Haziran 1988.

Özalp, İnan; "İşletmelerde Stratejik Planlama: Stratejik Planlamada Uygulama Planı Olarak Araştırma-Geliştirme Planlarının İncelenmesi ve Kümaş Örneği", Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, C. VIII, S. 2, Kasım 1989.

Reilley, Erwing W.; "İşletme Stratejisinin Planlanması", Yönetim Görevleri (Der: Bintuğ Aytek), Kalite Matbaası, Ankara, 1978.

Ross, Joel E; Murdick, Robert; Management Update: The Answer to Obsolencence, Ameriecean Management Assosiations, U.S.A., 1973.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

GLOBALLEŞEN PAZARLARDA YENİ REKABET EKOLOJİSİ

Neriman ENER*

GİRİŞ

1980'li yıllara gelindiğinde iletişimde sağlanan teknolojik gelişmeler ve giderek ortadan kalkan ulusal sınırlar, uluslararası pazarlamayı bir adım daha ileriye götürerek global (evrensel) pazarlama kavramını sık sık telaffuz edilen ekonomik bir terim haline getirmiştir. Süratle büyüyen işletmeler çok departmanlı hatta merkezi olmayan yönetimle yönetilen çok uluslu işletmelere dönüşmüşler, ürettikleri mal ve hizmetleri aynı anda pek çok farklı ülkede pazara sunma imkânına kavuşmuşlardır.

1. PAZARLAMA VE REKABET

Teknolojideki başdöndürücü gelişmelere rağmen işletmeler çok kısa bir süre içerisinde rakipleri tarafından taklit edilmekte ve pazardaki üstünlüklerini kaybetmektedirler. 1990'lı yıllara gelindiğinde işletmelerin rekabet stratejilerinin çok farklı boyutlara eriştiği gözlenmektedir. Bu yıllar üretimde ölçek ekonomisi anlayışının terkedildiği, pazar bölümlendirmesi ve mamul farklılaştırmasının önem kazandığı yıllardır.

Üretimden tüketime giden süreçte, sürekli değişen verilerin kesintisiz olarak analiz edildiği, ilgili tüm tarafların üretim sürecine aktif olarak katıldığı zihniyeti temsil eden Toplam Kalite Kontrolünün (Total Quality Control) tüm ülkelerde geniş bir kabul alanı bulduğu yıllardır. Artık herşey tüketicinin mutluluğu için vardı ve tüketici dünyanın hakimiydi. Bu yıllar yeni teknolojik gelişmelerin çok kısa bir süre içerisinde tüm dünyaya yayıldığı ve demode olduğu yıllardır. geliştirilen yeni üretim sistemleri sayesinde işletmeler kitle pazarlamacılığının baskısından kurtulmuş küçük ölçekli üretimlerde birim başı

* *Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak. İşletme Anabilim Dalı Öğretim Üyesi*

maliyetlerde çok önemli düşüşler sağlamışlardır. 1987-1991 yılları arasında A.B.D.'de çamaşır makinesi üreticileri arasında yapılan bir araştırma, C.A.D., CAM, J.I.T. vs. gibi yeni üretim tekniklerinin sağladığı verim artışı ve esneklik imkânı sayesinde birim başına üretim maliyetinde % 25'lik bir düşüş sağlandığını ortaya koymuştur[1].

2. REKABET VE EKOSİSTEM

İşletmelerarası rekabetin somut ölçülebilir değerlerden uzaklaşarak, gözle görülemeyen ancak hissedilebilen, önsezilere dayalı soyut kriterlere dayanmaya başlamasıyla birlikte tüketici gözünde bir farklılık yaratma arayışına giren işletmeler "Marka" ve "İşletme İmajı" gibi değerlere dört elle sarılmışlar, pazarda kalıcı olmak için değişen tüketici beklentilerini daha yakından tanıma çalışmalarını hızlandırmışlardır. Uluslararası pazarlamanın yarattığı dünya tüketicisi bu gibi soyut değerleri çok kısa bir sürede benimsemekte, çok uluslu şirketlerin reklam kampanyaları tüketiciler arasındaki tüketim benzerliklerini evrenselleştirmektedir. Tüm dünya pazarlarında geçerli tüketici davranışları işletmeleri satın alma veya birleşmeler yoluyla büyümeye teşvik etmiş, rekabet ulusal sınırların dışına taşarak, global pazarlar bazında gerçekleşmeye başlamıştır. Bu pazarlar işletmeleri yepyeni bir rekabet anlayışıyla karşı karşıya getirmiş ve 1990'lı yıllarda yeni bir "REKABET EKOLOJİSİ"nin doğmasına neden olmuştur[2]. Bu yeni zihniyet rekabeti işletmeler bazında değil, sistem bazında ele alır. İşletme yalnızca tek bir endüstrinin değil, ilişki içerisinde olan pek çok endüstrinin bir alt üyesidir. Bu endüstriler "TİCARİ EKOSİSTEM" içerisinde rekabet ederken aynı zamanda nihai tüketicinin mutluluğu için yeni mamul geliştirme, araştırma ve geliştirme, satış sonrası hizmet gibi konularda işbirliği yaparlar.

İşletmelerin tek tek başarısı çok büyük bir anlam ifade etmez. Başarılı olup pazarda gelişmek için Ekosistemi oluşturan tüm işletmelerin amaç birliği içerisinde faaliyet göstermeleri gerekmektedir. Son yıllarda dünya çapında isim yapmış bilgisayar üreticilerinin yaşamakta oldukları rekabet yeni ekolojiye güzel bir örnek teşkil etmektedir. İşletmeler bilgisayar üretmekte ancak pazar başarısı için bilgisayarın teknik açıdan üstünlüğü çok büyük bir anlam ifade etmemektedir. Bilgisayar bir mamul olmakla birlikte hizmet unsuruyla birarada düşünülmektedir. O halde rekabet üretim bazından, hizmet ve satış sonrası bakıma kadar koordineli bir çalışmayı gerektirmektedir. Bu durumda üretici işletmenin başarısını, bu ekosistemin başarısından ayrı düşünmek imkânsızdır. Ekosistemde yer alan işletmeler tüketiciye bir mal ve

1 Fuller, Joseph B.; O'Conner James and Rawlinson, Richard: "Tailored Logistics: The Next Advantage", HBR, May-June 1993, s. 87.

2 Moore, James F.; "A New Ecology of Competition", H.B.R., May-June 1993, s. 77.

hizmeti sunarken onu FAYDA ve DEĞERLER toplamı olarak sunarlar, zira mal ve hizmetin tüketiciye fiziksel olarak iletimi işletmenin görevini sona erdirmez. Öyle bir noktaya gelinmiştir ki, dünya çapında başarı sağlayan işletemleirn mamul mü, yoksa hizmet mi pazarladıkları ilk bakışta anlaşılamamaktadır.

3. REKABET VE YARATICILIK

Yeni rekabet ekolojisi işletmeyi diğer işletmelerden ziyade kendisiyle yarıştırır. Ekosistemin başarısı için işletme kendini yeterince yenileyebiliyor mu? Tüketici mutluluğu için yarattığı fayda ve değerlere ilaveler yapabiliyor mu? Başarılı olmak isteyen işletmelerin tüm rekabet safhalarında aracı kurumlar ve nihai tüketicilerle etkileşim içerisinde olacak biçimde pazarlama stratejisi oluşturmaları gerekir. Bu safhalar sırasıyla pazara giriş, pazarda büyüme ve liderlik mücadelesi ve kendini yenileme (veya pazardan çekilme) dir. Değişen rekabet koşulları, globalleşen pazarlar ve yeni teknolojiler nedeniyle işletmelerin, aracı kurumların ve tüketicilerin pazardaki rol ve beklentileri inanılmaz bir biçimde değişime uğramıştır. Bu değişime ayak uydurabilen işletmeler gelişip serpilme imkânına kavuşmakta, tüm safhalardan başarılı bir biçimde geçmekte, bunu başaramayanlarsa daha ilk safhalarda piyasadan silinip gitmektedirler. Geçmiş yıllarla ilgili istatistiksel pazar verileri tek başına başarıyı garantileyememekte, yeni pazarlama anlayışının ön koşulu olan "Tatmin edilmiş tüketici istek ve ihtiyaçları"nın YARATICILIK ve ZAMAN faktörleriyle bir arada ele alınması gerekliliği kendiliğinden ortaya çıkmaktadır[3]. Bu kriterler pazarlama rekabet ekolojisiyle birarada ele alınacak olursa her safhada işletme yöneticileri açısından ne denli önemli oldukları görülür.

3.1. Pazara Giriş

Pazarlama anlayışındaki değişimle birlikte, global pazarlarda mal ve hizmet pazarlayan işletmelerin, fikirlerin oluşum sürecinden mal ve hizmetin dağıtım kanallarına iletilmesine kadar geçen zaman sürecini hataya meydan vermeyecek bir takım pazarlama araştırmalarıyla desteklemeleri gerekmektedir. Toplumların sosyal yapılarındaki değişim, kültürel etkileşimler, kadının toplumdaki sosyo-ekonomik konumu, değişen satın alma davranışları vs. gibi etmenler tüm dünyada dağıtım kanallarının yapısını büyük değişime uğratmıştır. Bu değişim pazarlama yöneticilerinin işletmeler içerisindeki konumlarını ve organizasyon içerisindeki yerlerini de değiştirmiştir. Artık tek bir mamul dizisinden veya tek bir markadan sorumlu olan pazarlama ürün

3 Normann, Richard and Ramirez, Rafael; "From Value Chain to Value Constellation: Designing Interactive Strategy", H.B.R., July-August, 1993. s. 65.

sorumlularına tüm işletmelerde rastlamak mümkündür. Bu kişilerin pazardaki başarısını belirleyen en önemli kriterse aracı kurumlarla ve dolayısıyla tüketicilerle olan ilişkileridir. Bu kişilerde aranan süratle ve kendine güvenle kararlar alma ön şartı, pazara girişte giderek daha önem kazanmaya başlamıştır. Yeni mamul ne zaman geliştirilmeli? Tüketiciye hangi kanallardan ulaştırılmalı? vs. gibi kritik sorular ancak aracı kurumların işletmelere ileteceği sağlıklı verilerle mümkün olabilmektedir. Çünkü büyük mağazacılığın tüm dünyada büyük bir hızla yaygınlaşmasıyla birlikte, tüketiciyle yüzyüze ilişkiler ortadan kalkmış, onların dilek ve şikayetleriyle ilgili veriler ancak aracı kurumların gözlemleriyle mümkün hale gelmiştir. Tüketici istek ve ihtiyaçlarındaki değişimler, mal ve hizmetleri onlara ileten en uç noktadaki aracı ve kurumlardır. Bu kişi ve kuruluşların işletmelere ilettiği bilgiler doğrultusunda mamulün üretim sürecinde değişiklikler yapmak gerekir. Teknolojik gelişmeler bir mal ve hizmetin üretilmesine, ambalajlanıp tüketiciye iletilmesine kadar geçen süreçte çok büyük maliyetlere neden olmadan ani değişimlere imkân verebildiğine göre, pazarlama yöneticilerinin etkileşim içerisinde bulundukları ekosistemde yer alan aracı kurumlarla araştırma-geliştirme konularında koordineli bir çalışma yürütmesi gerekecektir. Japon Toyota şirketi, mamulünü tüm dünyada pazarlarken çelik ithal ettiği ülke üreticisiyle, mamulünü ihraç ettiği yabancı pazarlardaki distribütörleriyle, fiziksel dağıtımı gerçekleştiren ve satış sonrası hizmet veren kurumlarla A+G konularında karşılıklı işbirliği içerisinde faaliyet göstermektedir. Dünya tüketicisi bir mal veya hizmeti satın alırken sırf onun maddi varlığına sahip olmak için değil, onun yanında bir takım psiko-sosyal tatminler sağlamayı da amaçlamaktadır. Bu ilk rekabet safhasında yeni pazarlama ekolojisi tek bir soruya yanıt bulmaya çalışır. "Tüketici mal veya hizmette ne gibi değerler aramaktadır?"

3.2. Pazarda Büyüme ve Liderlik

Dünya pazarlarındaki rekabetin fiyat ve kalite rekabetinden uzaklaşmasıyla birlikte işletmeler mal ve hizmetlerinde bir farklılık yarışına girmişlerdir. Küçük ölçekli üretimin teknolojik buluşlar sayesinde kolayca uygulanabilmesi kitle pazarlamacılığının işletmeler üzerindeki baskısını ortadan kaldırmıştır. Bunu keşfeden pazarlamacılar tüm dünyayı tek bir pazar olarak görmekte ancak her ülke insanının kendi kültürel özelliklerini de yansıtacak mal ve hizmet üretmektedirler. Pazarları aynı özellikelir taşıyan alıcı alt gruplarına göre bölümlendirerek hedef pazarlarda yoğunlaşmak işletmeler açısından daha tercih edilir olmuştur. Böylece o pazar bölümünün istek ve ihtiyaçları yakından tanınmakta, kaynaklar en kârlı olabilecek tüketici grupları üzerinde yoğunlaştırılmaktadır. Ancak kârlılığa ulaşmak günümüz işletmeleri için tek amaç değildir. Bunun yanında gerçekleştirmek istedikleri üç hedeften bahsedilmektedir. Bunlar;

1. Pazarlama faaliyetlerinde mükemmellik,
2. Tüketicilerde uzun dönemde işletmeye bağlılık sağlamak
3. Mal ve hizmet pazarlamacılığında teknolojik buluşları ilk uygulayan lider olmak.

Bugünün karmaşık yapılı tüketicisi için "DEĞER" kavramı pek çok değişik anlamları içerebilir. Kimileri için değer, satın alma rahatlığı, aradığı mamulü kolayca bulma ve onu taşıyabilmedir. Kimilerine göreyse değer, satın aldığı mamulü uzun yıllar kullanabileceği hizmet ve bakımı ifade eder. İşletmelerin aynı anda tüm bu değerleri yaratması imkânsızdır. Moda kavramıyla birlikte mal ve hizmetlerin yaşam seyri giderek kısalmakta, sürekli mal farklılaştırmasına giden işletmelerse büyük finansal güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. Pazarda büyümek ve lider olmak isteyen işletmeler rekabet ekolojisinin bu safhasında yaratıcılıklarını sonuna kadar kullanmak ve bunu son teknolojik gelişmelerle birleştirmek isterler. Ancak pazarda büyümek isteyen işletmelerin içine düşmemesi gereken iki önemli tuzaktan sözedilmektedir[4].

1. Tüm amaçlara aynı anda ulaşmak mümkün değildir. Tüketiciyi mutlu etmek isterken işletmeyi her alanda rekabete sokmak onun kaynaklarını kısa zamanda tüketebilir. Bir işletme hem tüketicide uzun dönemde bağlılık yaratarak, hem de pazarda en son yenilikleri uygulayarak lider olamaz. Hem tüketiciye satın alımlarda mükemmel bir hizmet sunup hem de Araştırma ve Geliştirmeye büyük kaynak ayıramaz. O halde yapılacak en doğru hareket kendi potansiyellerini çok iyi gözlemleyerek rekabet avantajına sahip oldukları konuyu belirlemek ve o konu üzerinde yoğunlaşarak pazarda büyümeyi sağlamaktır. Artık pazarı bölümlere ayırmak başarısı için yeterli değildir. İşletmelerin amaçlarını da bölümlere ayırması ve en kuvvetli olduğu konuda yoğunlaşması yani bir çeşit "AMAÇ BÖLÜMLENDİRMESİ"ne gitmesi gerekmektedir.

2. Her yaratıcı yenilik pazarda başarı demek değildir. Tüketiciye sürekli yenilikler sunmak, mal ve hizmetlerde sürekli farklılaştırmaya gitmek 1990'lı yıllara kadar tüm dünyada işletmelerin uyguladığı gözde bir pazarlama stratejisiydi. Ancak yaşanan tecrübeler bu uygulamanın pazarda başarı yerine çoğunlukla başarısızlık getirdiğini göstermiştir. Sürekli daha iyinin ve daha yeninin araştırılması konusunda çalışanlarının yaratıcılıklarını harekete geçirmek isteyen işletme yöneticileri onların aşırı bir strese girmelerine ve işletmenin üretim faktörleriyle uyum içerisinde olmayan mamul dizilerinin tasarımına yol açmaktadırlar. Eski zihniyet yeni mamuller üretip pazara sürmeyi, başarısız olanları pazardan çekerek başarılı olanları geliştirmeyi savunan deneme-yanılma metodunu geliştirmiştir. Halbuki bu metodun uygulanması sürekli kaynak israfına neden olacağından işletmelerin bu tuzaktan sakınması gerekmektedir. Başarıyı beraberinde getiren yenilikler

4 Treacy, Michael; Wiersema, Fred; "Customer Intimacy and Other Value Disciplines", HBR, Jan-Feb 1993, s. 84.

işletmenin üretim faktörleri ve üretim süreciyle uyum içerisinde olan, yeni teknolojileri işletmenin mevcut olanaklarıyla bağdaştırabilen yeniliklerdir. Sürekli başarısızlığa mahkum olacak yeni mamuller üretmek yerine pazarda başarılı olacağına inanılan belli başlı birkaç mamulü mükemmel teknolojiyle birleştirerek yaratıcılık eklemek çok daha verimli sonuçlara götürmektedir[5]. Mamulün tüketiciye ne ifade ettiği doğru belirlendikten sonra işletmenin mevcut kaynaklarını, mevcut üretim sisteminde çok büyük değişikliklere yol açmayacak şekilde yeniden şekillendirmesi işletmelerin rekabet avantajını artıracaktır[6]. Sürekli yeni mamul geliştirmektense pazarda başarılı olmaya aday kuvvetli mamullerin doğru pazarlama stratejileriyle, doğru kanallardan tüketiciye iletilmesi işletmelerin büyümelerini hızlandıracaktır. Ancak yapılan araştırmalar işletmelerin amacı ne olursa olsun, 1990'lı yıllarda rekabetin satış sürecinden satış sonrası sürece doğru kaymakta olduğunu göstermiştir[7].

Doğru zamanda harekete geçmeyi bilen işletme yöneticileri satış sonrası hizmetleri işletmeler açısından çok önemli bir rekabet avantajına dönüştürmüşlerdir. Günümüzün dev Japon şirketleri satış sonrası hizmetlere ağırlık vererek mamul yelpazesi çok daha geniş olan işletmeler karşısında bile büyük başarılar elde etmişlerdir. Japon Otomobil Sanayii aşırı rekabet karşısında kârlılığının her geçen gün düştüğünü görmüş ve satış sonrası hizmetleri sayesinde tüketiciyle kurduğu yakın teması mal ve hizmet kalitesini mükemmelleştirme, tüketicide bağlılık yaratma yoluyla pazarda liderliği elde etmişlerdir. Japon beyaz eşya üreticisi Daiichi bir adım daha ileri giderek bir yıllık garanti süresini 3 yıla çıkarmış ve bu süreyi dolduran mamul sahiplerine teknik bakıma devam garantisi vererek evlerde kişisel gözlem imkânı yaratmıştır. Aynı zamanda pazarlamacılık eğitimi gören bu teknisyenler evlerde ekonomik ömrü dolan rakip mamullerin Daiichi mamulleriyle değiştirilmesini sağlayacak faaliyetleri de üstlenmişlerdir. Doğru zamanda yapılan pazarlama araştırmaları, doğru zamanda verilen satış sonrası hizmetlerle birleştiği taktirde yaratıcı stratejiler sayesinde işletmeleri pazarda lider konumuna yükseltebilmektedir. Ancak işletmelerin çok büyük bir ticari ekosistem içerisinde faaliyet gösterdiği bilindiğine göre pazarda kalıcılık için yalnızca üretici ve aracı işletmelerin koordineli çalışması ne derece yeterli olacaktır?

3.3. Yenilenme veya Pazardan Çıkış

Dünya pazarlarında gelişip pazarlara hakim olmak işletmelerin sonsuza kadar başarılı olacağını garantileyemez. Çünkü yaratıcı tüm pazarlama çabalarına, tam zamanında aldığı tüm pazar verilerine rağmen, tüketicilerini

---

5 Taylor, Willian; "Message and Muscle: An Interview with Swatch Titan Nicolas Hayek", HBR, March-April 1993, s. 103.

6 Iansity, Marco; "Real-World R-D: Jumping The Product Generation Gap", HBR, May-June 1993, s. 139.

7 Stalk, George and Webber, Allan; "Japon's Dark Side of Time", HBR, July-August 1993, s. 96.

bir süre sonra rakip işletmelere kaptıracaktır. Hükümetlerin kanunlarda yaptığı değişiklikler, değişen tüketici satın alma biçimleri, makroekonomik yeniden yapılanmalar işletmeleri rekabet ekolojisinde pazarlama stratejilerini sık sık gözden geçirmek zorunda bırakmaktadır. Bu aşamada işletmelerin birarada veya tek tek uygulayabilecekleri üç alternatiften söz edilebilir[8].

1. Pazara hakim işletmeler ticari ekosistem içerisinde yeni alt sistemler oluşmasını engelleyebilirler.

2. Yeni teknolojik buluşları uygulayarak rekabet güçlerini artırabilirler.

3. Yeniden yapılanma sürecine girerek pazarlama faaliyetlerinin etkinliğini artırabilirler.

Ticari engellemelerin ve ulusal sınırların ortadan kalkması, tüm dünyada liberal ekonomi kurallarının daha esnek hale gelmesi işletmelerin ilk iki alternatif konusundaki hareket yeteneğini sınırlandırmaktadır. Ekosistemlerin gelişmesi kadar, yeni ekosistemlerin oluşması da kaçınılmazdır. Çünkü yeni rekabet ekolojisinde amaç işletmelerin pazar payını artırmaktan ziyade geleceğe hakim olmaktır. Rekabet avantajlarını yenileyemeyen ekosistemler başka ekosistemler tarafından yok edilecektir. O halde teknolojik üstünlüğe dayalı bir rekabet avantajının da daha önce belirtildiği gibi hızla yaygınlaşması ve kaynak israfına neden olması ekosistemleri üçüncü alternatifte yoğunlaştırmaktadır. Pazara girişler ve teknolojik gelişmeler engellenemeyeceğine göre ekosistemler yeni pazar koşulları çerçevesinde lojistik faaliyetlerini yeniden yapılandırma çalışmalarına ağırlık verebilirler. Bu tür faaliyetlerde sağlanacak etkinlikler tüketicinin gözle göremediği ancak fabrika çıkışında mal ve hizmetlere çok önemli değerler katan faaliyetlerdir. Ulaştırma, depolama, stok kontrolü, risk taşıma vs. gibi pazarlama faaliyetleri yeniden yapılandırıldığı taktirde mal ve hizmetlerin pazarlama maliyetlerinde çok önemli tasarruflar sağlanabileceğini göstermiştir[9].

Yeni rekabet ekolojisi pazar bölümlendirmesi ve amaç sınırlandırmasına bağlı olarak lojistik faaliyetlerde de bir nevi pazar bölümlendirmesine gitmenin gerekli olduğunu savunmaktadır. Amerikan, Çin ve Rus pazarına mal ve hizmet pazarlayan çok uluslu işletmelerin bu ülkelerin dağıtım kanalları ve tüketicilerinin satın alma alışkanlıkları doğrultusunda lojistik faaliyetlerini planlamaları gerekmektedir. Tüketicilerin şehirlerde mi yoksa kırsal kesimde mi yoğunlaştığı, satın alma sıklığı, satın alma miktarı verilecek sipariş miktarını, stoklama maliyetlerini, fiziksel dağıtım maliyetini etkileyecektir. Mal ve hizmeti tüketiciye sunan uç noktadaki kurum veya

8 Moore, James F; A.g.e., s. 84.

9 Fuller, Joseph B.; O'Conner, James and Rawlinson, Richard; "Tailored Logistics", H.B.R. May-June 1993, s. 93.

kişilerin üretici veya distribütörden beklediği lojistik destekler o ülkenin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyine göre değişecektir. Çok uluslu işletmeler pazarlama faaliyetlerinde üyesi bulundukları ekosistemin gelecekte de rekabet gücünü sürdürmesini istiyorlarsa teknolojik gelişmeleri yalnızca üretim ve pazarlama faaliyetleriyle sınırlandırmamalı, lojistik hizmetlerinde de yararlanmalıdırlar. Bu tür hizmetlere eklenebilecek yaratıcı fikir, mal ve hizmetler tüketicilere daha kısa sürede ve daha verimli ulaşılmasını sağlayacak, tüketicilerin satın alma sonrası duyacakları tatmini ve işletmeye bağlılığını artıracaktır.

SONUÇ

1990'lı yıllarda globalleşen pazarlar, rekabeti işletme ve pazar payı bazından, ekosistem ve gelecek kavramına yönlendirmiştir. Pazarlarda büyümek ve kalıcı olmak ekosistemin başarısıyla mümkündür. Bu sistemi oluşturan halkaların pazarlama stratejilerini yeni rekabet ekolojisi doğrultusunda oluşturmaları gerekir. Ekosistemi oluşturan birimler (üreticiler, hammadde kaynakları, aracılar, dağıtıcılar vs.) tüketicinin mutluluğu için işbirliğine gitmeli ve yıkıcı rekabetten kaçınmalıdırlar. Tüketiciye sunacakları değerleri maksimuma çıkaracak koordinasyonu sağlamalı ve sinerjik verimlilik sağlayacak şekilde pazarlama stratejileri oluşturmalıdırlar.

KAYNAKLAR

Fuller, Joseph B; O'Conner James and Rawlinson Richard; "Tailored Logistics: The Next Advantage", Harvard Business Review, Mayıs-Haziran 1993.

Iansity, Marco; "Real-World R-D: Jumping The Product Generation Gap", Harvard Business Review, Mayıs-Haziran 1993.

Moore, James F.; "A New Ecology of Competition", Harvard Business Review, Mayıs-Haziran 1993.

Normann, Richard and Ramirez, Rafael; "From Value Chain to Value Constellation: Designing Interactive Strategy", Harvard Business Review, Temmuz-Ağustos 1993.

Stalk, George and Webber, Allan M.; "Japon's Dark Side of Time", Harvard Business Review" Temmuz-Ağustos 1993.

Taylor, Willian; "Message and Muscle: A Interview with Swatch titan Nicolas Hayek", Harvard Business Review, Mart-Nisan 1993.

Treacy, Michael; Wiersema, Fred; "Customer Intimacy and Other Value Disciplines", Harvard Business Review, Ocak-Şubat 1993.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

PAZARLAMA HARCAMALARI ASLINDA BİR YATIRIM MIDIR?

Neriman ENER*

Klasik pazarlama zihniyetinin hakim olduğu işletmelerde, pazarlama planlaması yapan işletmeler gelecek yıla ait satış tahmininden yola çıkmakta ve pazarlama faaliyetlerine ayıracakları bütçeyi satış gelirlerinin belirli bir yüzdesi olarak belirlemektedirler. Bu durumda yüksek satış geliri tahmini yüksek harcamalara, düşük satış geliri tahminiyse pazarlama bütçesinde kısıntıya yol açmaktadır. Halbuki bilindiği üzere satış gelirleri sebep değil, sonuç olmalıdır ve satış gelirleri pazarlama faaliyetlerine ayrılacak bütçeyle doğru orantılıdır[1].

Bu zihniyeti benimseyen pazarlama yöneticileri pazarlama harcamalarını kısa vadede satış gelirine dönüştürmeye çalışırlar ve bunlara masraf gözüyle bakarlar. Günümüzün modern pazarlama anlayışını benimseyen yöneticileriyse pazarlama faaliyetleri için yapacakları harcamalara masraf gözüyle değil, bir yatırım gözüyle bakmaktadırlar. Yeni pazarlama zihniyeti bu harcamaları tıpkı sabit kıymetlere yatırılan sermayenin yıllar içerisinde kendisini amorti etmesi gibi, pazarlama harcamalarının da kısa dönemli değil, uzun dönemde belirli bir pazar payına ulaştırıcı, yıllar içerisinde satış gelirlerini ve dolayısıyla kârlılığı artıracak bir yatırım olduğunu benimsemektedirler[2].

Pazarlama harcamalarına yatırım zihniyetiyle yaklaşan yöneticiler, pazar payının seneye ne olacağından ziyade, uzun dönemde işletmenin büyüyüp genişlemesini sağlayacak "sadık tüketicilerin" nasıl yaratılacağıyla ilgilenirler. Kısa vadeli taktikler yerine, uzun dönemli "Pazarlama Yatırımı"

* *Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak. İşletme Anabilim Dalı Öğretim Üyesi*

1 Mucuk, İsmet; "PAZARLAMA İLKELERİ", DER YAYINLARI, İstanbul 1982, s. 177.

2 Slywotzky, Adrian J. and Shapiro, Benson; "Leveraging to Beat The Odds: The New Marketing Mind-Set", *Harvard Business Review*, Sept-Oct. 1993, s. 97.

zihniyetini benimseyen işletmeler, çok kısa bir sürede pazarda yerleşmiş rakipleri karşısında üstünlük elde etmekte ve çok önemli rekabet avantajları yakalamaktadırlar. Çünkü bu zihniyeti benimseyen yöneticiler için önemli olan, pazarlama faaliyetleri için ne kadar harcama yaptıkları değil, ne derece isabetli ve verimli harcamalar yaptıklarıdır[3].

1. GELENEKSEL PAZARLAMA ANLAYIŞINDAN MODERN PAZARLAMA ANLAYIŞINA

Geleneksel pazarlama anlayışının odak noktası mal ve hizmetlerdir. Bunların nasıl planlandığı, nasıl fiyatlandırıldığı, hangi kanallardan dağıtıldığı ve hangi metodlarla tutundurma yapıldığı önem kazanır. Modern pazarlama anlayışını benimseyen yöneticiler için bu fonksiyonların tümü çok önemli olmakla birlikte yeterli değildir. Çünkü faaliyetlerin odak noktası tüketicidir. Önemli olan onların istek ve ihtiyaçlarını tatmin ederek kâr sağlamaktır. Başarı, işletmelerin doğru pazarı seçebilmesi (Hedef Kitle), bu pazarda doğru analizler yapabilecek pazarlama becerilerini kullanabilmesi ve uzun dönemde tüketicileri işletmeye bağlayacak, sadık tüketiciler yaratma potansiyelini değerlendirebilmesiyle ölçülür.

Geleneksel ve modern pazarlama zihniyetini benimseyen yöneticilerin pazarlama planlamalarında belirgin bir takım zihniyet farklılıkları sergiledikleri görülür[4].

Pazarlama harcamalarına kısa dönemli masraf gözüyle bakan geleneksel zihniyet	Pazarlama harcamalarının uzun dönemde satış gelirine dönüşeceğine inanan ve yatırım gözüyle bakan modern zihniyet
- Gelecek yılki tahmini satışlarımız nedir? - Reklam harcamalarım rakiplerimle uyumlu mu? Onların ulaştığı tüketicilere ulaşabiliyor muyum? - Diğer pazarlama harcamalarım rakiplerimle uyumlu mu? - Bu yılki pazar payım artıyor mu azalıyor mu? - Pazarlama harcamalarımda nasıl bir kısıntı yapabilirim?	- Uzun dönemli pazarlama hedeflerimiz nelerdir? - Hangi hedef kitleye reklam yapmalıyım, hangi tüketici kesimini ihmal edebilirim? - Pazarlama harcamalarım işletmeye sadık tüketiciler yaratabiliyor mu? - Hangi yeni tüketicilere yönelmeliyim, hangilerini elemeliyim? - Pazarlama harcamalarımı isabetli bir yatırıma nasıl dönüştürebilirim? Yeni tüketicilere ulaşma maliyetimi nasıl azaltabilirim?

3 Houston, Franklin S.; "The Marketing Concept: What It Is and What It Is Not", *Journal of Marketing*", Vol. 50, April 1986, s. 80.

4 Slywotzky, Adrian J. and Shapiro, Benson; A.g.e., s. 98.

Çizelgeden de açıkça anlaşıldığı üzere pazarlama harcamalarına masraf olarak bakan bir pazarlama yöneticisiyle, yatırım olarak bakan bir pazarlama yöneticisi arasında çok önemli bir takım taktik farklılıkları görülür. Geleneksel zihniyetli yöneticiler kısa vadeli düşünmekte, pazar payı oranlarıyla çok yakından ilgilenmekte, tüketici sadakatine fazla önem vermemektedirler. Amaçları pazarlama harcamalarını kısa dönemde minimize ederek maksimum kârlılığa ulaşmaktır. Oysa ki pazarlama harcamalarını bir yatırım olarak değerlendiren yöneticiler daha geniş perspektif içerisinde hareket etmekte, uzun vadede sadık ve mutlu tüketiciler yaratmak için uğraş vermekte, kârlılığı kısa dönemde değil, uzun dönemde artırma mücadelesini benimsemektedirler. Özellikle pazara sonradan giriş yapan kıt kaynaklı küçük işletmelerin pazarlama harcamalarına bir yatırım zihniyetiyle yaklaşmaları kendi gelecekleri açısından çok mantıklı bir pazarlama stratejisi oluşturabilir. Çünkü tüketicilerde yerleşmiş bir takım alışkanlıkları kısa sürede kırmak ve pazardan pay almak uzun yıllar sürecek pazarlama yatırımını gerektirir.

2. KÜÇÜK İŞLETMELER PAZAR PAYLARINI NASIL ARTIRABİLİR?

Bir işletmenin herhangi bir zaman kesitinde sahip olduğu pazar payı, çok kısa bir sürede elde edilmiş bir pazar payı değildir. Uzun yıllar yapmış olduğu çalışma ve çabaların sonucudur. Ancak inkar edilemeyecek bir gerçek varsa o da herhangi bir ürün veya hizmet kategorisinde pazara ilk giren işletmelerin birtakım avantajları yakaladıklarıdır. Herşeyden önce bu işletmelerin belirli bir pazar payına ulaşması çok büyük pazarlama harcamalarını gerektirmeyecektir. Çünkü bu mal veya hizmeti alıp denemeye hazır, yeniliklere çok meraklı tüketici kesimleri mevcuttur. Bunlar gerçek ihtiyaç sahipleri olabilecekleri gibi, belirli bir sosyal gruba ait olabilmek veya kişilik ve statü sahibi imajı yaratmak için de satın alımlarda bulunabilirler[5].

Yıllar geçip rekabet kızıştıkça yeni işletmelerin pazara girmesi zorlaşmakta, aynı oranda bir pazar payına sahip olabilmek için gerekli pazarlama harcamaları geometrik bir artış seyri göstermektedir. Bu tür ekonomik güçlükler işletmelerin pazarlamaya ayıracakları bütçeyi kısmalarına neden olabilir. O halde yeni giren işletmeler sınırlı kaynaklarını harcarken mantıklı ve seçici davranmalı, kısa dönemli değil, uzun dönemde satış gelirlerini artırıcı "pazarlama yatırımı" stratejisini benimsemelidirler. Küçük işletmelerin, köşelerinde otururak büyüklerin hatalar yapmasını beklemesi klasik pazarlama zihniyetinin ürünüdür. Modern zihniyeti benimseyen küçük

5 Miller, Christopher, M., Mac Intyre, Shelby and Mantrala, Murali; "Toward Formalizing Fashion Theory", *Journal of Marketing Research*, May 1993.

işletmelerin pazarlama yöneticileri için üstesinden gelinemeyecek pazarlama güçlüğü yoktur. Yeter ki harcamalar isabetli yapılsın ve taktikler tam zamanında devreye sokulsun. Bu tür işletmelerin başarısını kısa sürede artıracak taktikler şöyle sıralanabilir:

2.1. Hedef Pazarın Sınırı Çok İyi Belirlenmelidir

Finansman açısından geçerli olan bazı kurallar bazen pazarlama için de geçerli olabilir. Nasıl ki bazı durumlarda çok küçük bir borç miktarıyla satış gelirlerinde çok önemli bir patlama sağlanabiliyor, pazarlamada da çok iyi seçilmiş bir hedef kitleyle satış gelirlerini süratle artırmak mümkün olabilir. İşletmeye düşen en önemli görev, pazarlama araştırması tekniklerinden yararlanarak gerçek tüketicilerini belirlemek ve pazarlama faaliyetlerini o kesim üzerinde yoğunlaştırmaktır.

İşletmeler çoğunlukla pazarlarını bellibaşlı kriterlere göre ayırırlar. Bunlar coğrafik, demografik, psikografik (yaşam biçimi, sosyal sınıfı vs.) ve davranışsal (tutumlar, satın alma güdüleri) bölümlendirmeler olabilir. Hangi metod kullanılırsa kullanılsın, işletmeler ulaşmak istediği tüketici kesimine tam anlamıyla ulaşamayabilir. Çünkü mal ve hizmet sayılarının artması bölümler arasında yüzer-gezer birtakım tüketici kitlelerinin oluşmasına neden olmaktadır. İşletmelerin dikkatinden kaçan bu gruplar, iyi teşhis edildikleri taktirde uzun dönemde uygulanacak isabetli pazarlama stratejileri sayesinde sadık tüketicilere dönüştürülebilir ve işletmenin pazar payını kaliteli (çabuk değişmeyen) bir pazar payına dönüştürebilir. Kimdir bu tüketiciler ya da gruplar?

2.1.1. Değişkenler (Yüzer-Gezerler)

Pazara yeni giren bir işletmenin önceden pazarda yerleşmiş işletmelere bağlanan tüketicileri kendine çekmesi çok maliyetli birtakım pazarlama faaliyetlerini gerektirir. Halbuki işletmelerin sundukları mal ve hizmetlerde birtakım hoşnutsuzluklar ve satış sonrası tatminsizlikler yaşanmakta ise sonradan pazara giren işletmelerin bu kesime ulaşması çok büyük maliyetleri gerektirmeyecektir. Örneğin yıllarca bilgisayar pazarını elinde tutan dev IBM firması satış sonrası hizmetlerde yeterli başarıyı sağlayamadığı için sonradan pazara giren küçük bilgisayar firmalarının reklam kampanyaları büyük etki yaratmış ve IBM pazar payını büyük oranda bu küçük işletmelere kaptırmıştır[6].

6 Petre, Peter; "IBM's Misadventures in The Retail Jungle", *Fortune*, July 23, 1984, s. 73.

2.1.2. Yüksek Kâr Sağlayan Tüketiciler

Bilindiği üzere dağıtım kanalında yer alan kurum veya kişiler gerek ulaşabildikleri tüketici sayısı, gerekse faaliyetlerinde sağladıkları verimlilik ve rasyonellik sayesinde, üretici işletmeler için daha tercih edilir olabilirler. Üretici işletmelerin, satış öncesi üretim ve dağıtım maliyetleri kadar satış sonrası hizmet maliyetlerini de gelişmiş bilgisayar verileri sayesinde sisteme dahil etmesi gerekir. Hangi kanallar daha düşük pazarlama maliyetiyle yüksek kârlılık sağlıyorsa pazarlama faaliyetini o kanallar üzerinde yoğunlaştırmalıdırlar[7].

2.1.3. Pazar Payı Belirleyicileri

İşletmeler, tüketicilerin satın alma karar sürecinde onların kararlarını etkileyebilecek, karar vermelerini çabuklaştıracak kişi veya kurumları belirlemeli ve pazarlama faaliyetlerini bunlar aracılığıyla desteklemelidirler. Bunları dört grupta toplamak mümkündür.

2.1.3.1. Demografik Gruplar

Bunlar belirli bir yaş grubundan olabileceği gibi belirli bir gelir grubundan da olabilirler. Örenğin, bazı mal ve hizmetler yetişkinleri ilgilendirdiği halde örneklerine ülkemizde de sıkça rastladığımız gibi reklam filmlerinde mesajlar çocuklara yönelmektedir. Bir reklam ajansı yöneticisi çocukların pazardaki gücünü şu sözlerle vurgulamaktadır. "Bir mamulü veya hizmeti yetişkinlere yönelik reklam stratejileriyle pazarlarsanız başarısızlık ihtimali büyüktür. Çünkü o şahıs çok arzu etse de kısıtlayıcı nedenlerle (zaman darlığı, maddi imkansızlıklar) rafın önünden geçip gidecektir. Oysa ki gençler ve çocuklar o mamulü anne-babalarına aldırabilmek için kendilerini yerden yere atacaklardır"[8].

2.1.3.2. Tüketici Etkileşim Merkezleri

Bir mamul veya hizmetin belirli merkezlerde yoğun bir biçimde tüketiciyle teması pazarın hızla büyümesini sağlayabilir. Büyük hastaneler, büyük restoran,ve eğlence merkezleri küçük işletmeler için büyük avantaj oluşturabilirler. Yaşam biçiminin hızla taklit edilerek yaygınlaşması işletmelerin başarısını kısa sürede artırabilir[9].

2.1.3.3. Referans Grupları

İşletmeler toplum üzerinde önemli sosyal ve psikolojik etkiler yaratan kişilerden yararlanarak mal ve hizmetlerini onlara benimsetmek isterler. Ünlü

---

7 Bessen, Jim; "Riding The Marketing Information Wave", *Harvard Business Review*, September-October 1993, s. 150.

8 Pope, Daniel; *"The Making of Modern Advestising"*, Basic Books, Newyork, 1984, s. 280.

9 Berman, Ronald; *"Advertising and Social Change"*, The Sage Commtext Series, 1985, s. 125.

sinema yıldızları; ünlü sporcular değer yargıları, tutum ve davranışlarıyla örnek alınan ve taklit edilen kişiler olduklarına göre işletmeler ilettikleri mesajlarda bunlardan yararlanmak isterler[10].

2.1.3.4. Büyük Miktarda Satın Alımda Bulunanlar

Bazı kişi veya kurumların bir mal veya hizmete olan talepleri bilhassa ara malı üreten sanayilerde büyük önem arzeder. Bu kurumlar üretici işletmelere baskı yaparak belirli işletmelerin ürettikleri veya uyguladıkları sistemi tercih etmelerini sağlayabilecek söz hakkına sahiptirler[11]. Küçük işletmeler pazarlama faaliyetlerini bu gruplar üzerinde yoğunlaştırmalıdırlar.

Pazar payını artırmayı hedefleyen yeni işletmelerin hedef kitlelerini iyi belirlemeleri ve bu kitlelere en kolay yoldan ulaşabilecekleri pazarlama stratejilerinden maksimum şekilde yararlanmaları onların zaman ve kaynak israfını önleyecektir.

2.2. Pazara Doğru Zamanda Girilmelidir

Pazara giriş, işletmeler açısından başarı veya başarısızlığı belirleyen en önemli kriterlerden biridir. Pazara ilk giren işletme olmak beraberinde birtakım avantajları veya dezavantajları getirebilir. Eğer bir işletme hammadde tedarikinde, maliyetlerde, haberleşmede, mal ve hizmet kalitesinde, dağıtımda veya pazarın kaymağını almada avantaja sahip olacaksa pazara ilk giren işletme olmak onu kısa sürede büyütebilir. Ancak bazı durumda pazara geç girmek işletmeler açısından çok avantajlı durumlar yaratabilir. Çünkü bu işletmeler yarışa daha gelişmiş bir teknolojiyle, daha akılcı reklam stratejisiyle tüketici tercihlerindeki değişime adapte olabilme yeteneğiyle ve daha kalifiye işgücüyle katılmaktadırlar. Kendilerinden önceki işletmelerin pazarlama stratejilerindeki hatalarından yararlanma imkânları vardır.

Pazara geç giren bir işletme için günümüzde mamulün hayat seyriyle ilgili kısıtlayıcı ögeler ortadan kalkmaya başlamıştır. Klasik pazarlama anlayışında pazarda doygunluk safhasını yaşamakta olan bir mal veya hizmetin kârlılığının azaldığı, bu safhada pazara yeni giren işletmelerin başarılı olamayacağı savunulur. Halbuki pazarlama harcamalarını geleceğe yönelik bir yatırım olarak gören işletmeler için pazara bu safhada giriş yapmak kısa sürede büyümeyi sağlayabilir. Çünkü işletme pazarda mevcut mal veya hizmetin olgunluk safhasında hedef kitleyi çok iyi belirleyerek "Pazar Payı Belirleyici"lerine, gerileme dönemindeyse o mal veya hizmetle ilgili memnuniyetsizlik belirtileri gösteren "Yüzer-Gezer kesime" yönelik pazarlama

10 Belkavi, Ahmed and Janice; "A Comparative Analysis of The Roles Portrayed by Women in Print Advertisements", *Journal of Marketing Research*, May 1976, s. 170.

11 Hoeckel, Stephan and Nolan, Richard; "Managing By Wire", *Harvard Business Review*", September-October 1993, s. 125.

faaliyetlerine ağırlık verdiği taktirde çok büyük bir rekabet avantajı yakalayacaktır[12].

2.3. Reklam Kampanyaları Kesintisiz Olmalı, Taklit Edilemeyecek Avantajlı Mesajlar İletmelidir

Pazara geç giren işletmelerin en önemli dezavantajlarından biri önceden giren işletmelerin yerleştirmiş olduğu "Marka İmajı"dır. Bu imajı tüketici belleğinden kazıması kısa sürede kolay değildir. Ancak pazara ilk giren işletmelerin genelde yapmakta olduğu bir hatadan sözedilebilir. Mal veya hizmetin pazara giriş ve gelişme dönemlerinde reklam stratejilerine ağırlık verirken doygunluk noktasında fiyat kırma, tüketici kuponları dağıtma vs. gibi promosyonlara yöneldikleri görülür. Reklam kampanyalarında ortaya çıkan bu kesinti dönemi sonradan pazara giren işletmelerin eline önemli kozlar verir. Bu dönemde tüketiciye farklı bir mal veya hizmet sunduğunu vurgulayan reklam mesajları sayesinde yeni giren işletmeler kısa sürede dikkat çekip ilgi uyandırabilirler. Günümüz tüketicisinin önem verdiği çevre duyarlığı, tüketiciyle entegrasyon, memnuniyetsizlik karşısında uğranılabilecek zararların tazmini gibi konular reklam mesajlarında açıkça vurgulanmalı ve diğer işletmelerin taklit edemeyeceği bir üstünlüğe sahip oldukları bu mesajlardan açık bir biçimde algılanabilmelidir. Örneğin son yıllarda ülkemizdeki hava meydanlarında uygulanan pazarlama stratejileri işletmelerin bu konularda giderek daha duyarlı hale geldiklerinin göstergesidir. Yiyecek-içecek yer hizmetleri veren USAŞ, "Memnuniyetsizlik karşısında paranız iade edilir" sloganıyla satışlarını bir anda hızla artırabilmiştir[13].

Pazarlama harcamalarını yatırım olarak değerlendiren işletmelerin, reklam kampanyalarında süreklilik sağlaması, mesajlarını rekabette avantaj yaratıcı temeller üzerine oturtması, diğer işletmelerin zayıf yanlarını üstünlüğe çevirici sloganlar kullanması çok kısa bir süre içerisinde olmasa da uzun dönemde pazarda büyümesi kaçınılmazdır.

SONUÇ

Günümüzün işletmeleri için rekabet finansman ve mühendislikten hızla uzaklaşarak pazarlamaya doğru kaymıştır. Pazarların dış rekabete açılması, tüketicinin bilinçlenmesi kaliteyi fiyatın önüne geçirmiştir. İşletmeler finansal imkânları ve kapasiteleri sınırlı da olsa uygulayacakları pazarlama stratejileri sayesinde rekabette avantajı yakalama şansını elde etmişlerdir. Pazarlama harcamalarını, kısa dönemde geri dönecek masraf olarak değil de,

12 Slywotsky, Adrian J. and Shapiro, Benson, a.g.e., s. 105.

13 "Marketing Forum 93"; Marketing Türkiye; Ekim 1993, s. 26.

uzun dönemde satış gelirlerini, pazar payını ve kârlılığı artıracak bir yatırım aracı olarak gören işletmeler, hedef kitlelerini doğru belirler, bunlara en etkin ulaşma yollarını öğrenir ve isabetli mesajlar iletirlerse az harcamayla büyük başarılar elde edebilirler. Çünkü günümüzde rekabette önemli olan miktar değil, kalitedir. Pazarlama harcamalarına da bir yatırım zihniyetiyle yaklaşılmalı ve meyvelerinin uzun dönemde mutlaka toplanacağı akıldan çıkarılmamalıdır.

KAYNAKLAR

1- Kitaplar

Berman, Roland; "Advertising and Social Change", The Sage Commtext Series, 1985.

Mucuk, İsmet; "Pazarlama İlkeleri", Der Yayınları, İstanbul, 1982.

Pope, Daniel; "The Making of Modern Advertising" Basic Books, Newyork, 1984.

2- Makaleler

Belkavi, Ahmet and Janice; "A Comparative Analysis of the Roles Portrayed by Women in Print Advertisements", Journal of Marketing Research, May 1976.

Bessen, Jim; "Riding the Marketing Information Wave". Harvard Business Review, Sept-Oct. 1993.

Golder, Pefer N. and Tellis, Gerard, S; "Pioneer Advantage: Marketing Logic or Marketing Legend", Journal of Marketing Research, May 1993.

Haeckel, Stephan and Nolan, Richard; "Managing By Wire", Harvard Business Reeview, Sept-Oct 1993.

Houston, Franklin S.; "The Marketing Concept: What It Is and What It Is Not", Journal of Marketing, April, 1986.

Miller, Christopher M.; Mc Intyre, Shelby and Montrana, Murali; "Toward Formalizing Fashion Theory", Journal of Marketing Research, May 1993.

Petre,Peter; "IBM's Misadventures in the Retail Jungle", Fortune, July 1984.

Slywotzky, Adrian J. and Shapiro, Benson; "Leveraging to Beat The Odds: The New Marketing Mind-Set", Harvard Business Review, Sept-Oct. 1993

"Marketing Forum 93"; Marketing Türkiye; Ekim 1993.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

SERMAYE BÜTÇELEMESİ VE YATIRIM PROJELERİNİN ANALİZLERİ

Halil AKSU*

I. GİRİŞ

Samuelson ve Marks (1992) tarafından belirtildiği gibi sermaye bütçelemesi, uzun dönemli yatırım kararlarında kullanılan bir yöntemdir. Uzun dönemli yatırım kararları, uzun yıllar devam eden gelirleri ve harcamaları kapsar. Bu nedenle, sermaye bütçelemesi, uzun dönemli yatırımları planlama sürecidir. Hirschey ve Pappas'a (1992) göre sermaye bütçelemesindeki sermaye kavramı, üretimde kullanılan sabit varlıkları finanse etmek için kullanılan fonları ifade ederken; bütçe kavramı, gelecek süreler boyunca tahmin edilen nakit akımlarının (içe ve dışa nakit akımları) ayrıntılı bir planıdır.

Samuelson ve Nordhaus (1992) tarafından vurgulanmaktadır ki makroekonomistler, yatırım kavramını, somut kapital malları stoku üzerine ilaveler anlamında kullanırlar. Sermaye mallarının başlıca kategorileri: Yapılar (fabrikalar ve evler), donatı (otomobil gibi dayanıklı tüketim malları ve makine araçları gibi dayanıklı üretim donatısı) ve envanterler (örneğin, satılmamış otomobiller) dir. Koç Holding, yeni bir fabrika veya herhangi bir kişi, yeni bir ev inşa etse; bunlar, yatırımlardır. Çoğu kişi, bir arsa satın aldığında veya herhangi bir eski menkul kıymet satın aldığında, yatırımdan söz eder. Bu çeşit satın alımlar, ekonomi biliminde, finansal alış verişler veya portföy değişmeleridir. Çünkü, bir kişi, satın alırken öbür kişi, satıyordur. Yalnızca, reel sermaye yaratıldığında yatırım vardır. En geniş anlamıyla yatırımsa, gayri safi ulusal yatırım (I_n) dır. Bir ulusun gayri safi yatırımı, işletmelerin yurtiçinde yaptıkları gayri safi yurtiçi yatırım (I) ve net ihracatın (X) toplamıdır ki net ihracat, yabancı sermaye yatırımlarından elde edilen gelirlerle birlikte mal ve hizmet ihracatının değeriyle (e) ithalatının değeri (m) arasındaki farktır. Yani, $I_n = I + X$ ve $X = (e - m)$ dir.

---

* *Yrd. Doç. Dr.; İTÜ İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi*

Yatırımların makroekonomi biliminde ikili işlevi vardır. Birincisi, harcamanın büyük ve değişen bir öğesi olarak yatırımlardaki değişmelerin, toplam derneşik talep üzerinde büyük bir etkisi vardır. Bu da, ardı ardına, üretimi ve çalışmayı (istihdamı) etkiler. Ayrıca, yatırımlar, sermaye birikimine öncülük eder. Donatı ve bina stoklarındaki artışlar, bir ulusun potansiyel çıktısını (ürününü) artırır ve uzun dönemde ekonomik büyüme için uygun koşullar yaratır.

Yatırımların en önemli belirleyenleri, gelirler, maliyetler ve bekleyişlerdir. Kişiler veya işletmeler, yatırım projeleri arasında seçim yaparken, faiz oranına bağımlı olan sermayenin yıllık maliyetiyle yatırımdan elde edilen geliri karşılaştırırlar. Yıllık gelirle yıllık maliyet arasındaki fark, yıllık kârdır. Yıllık net kâr, negatifken yatırım para kaybederken; pozitif olduğunda, yatırım, para kazanır. Kuşkusuz ki bu, çok yalın bir durumdur. Çünkü, genellikle, yatırımların getirileri tek düze değildir ve sermaye amortismanının gözönünde bulundurulması gerekmektedir. Ayrıca, enflasyon, vergiler ve ödünç alınan fonlar için çoklu faiz oranları, yatırım projelerinin getirilerini ve giderlerini etkileyebilecektir.

Bu yazımda, uzun dönemli yatırım projelerini değerlendirmede kullanılan teknikler incelenecektir [Sermaye bütçelemesi için ayrıca Weston ve Copeland'ın (1992) çalışmasına bakılabilinir.]

II. ŞİMDİKİ DEĞER VE İSKONTOLAMA

Bir işletme zaman içinde kimi noktalarda değişen maliyetleri nasıl karşılaştırabilir? Bu sorunun yanıtı, şimdiki değer kavramının anlaşılmasını gerektirir. Gelecek içinde oluşan herhangi bir para toplamının şimdiki değeri, onu bugüne eşitleyen para miktarıdır. Samuelson ve Marks (1992) tarafından belirtildiği gibi bir eşitlik sorunu ortaya çıkar; çünkü, herhangi bir para miktarının bugünkü tutarı, zaman içinde faiz geliri getirir.

Nakit akımı, bir işletmenin zaman içinde aldığı (veya ödediği) para miktarlarını gösterir. Aşağıdaki eşitlik, herhangi bir nakit akımın şimdiki değerinin bulunması için iskonto edilmesi gerektiğini gösterir. Yani, herhangi bir nakit akımının şimdiki değeri, genel olarak aşağıdaki gibidir.

$$PV = \sum_{n=0}^{T} \frac{CF_n}{(1+r)^n} \qquad (1)$$

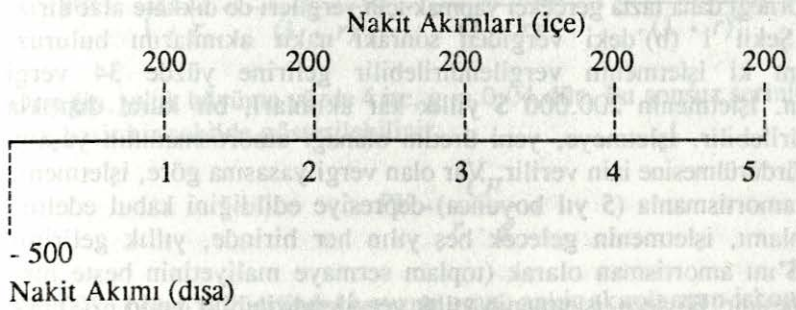
(1) eşitliğindeki Σ, 0, 1, 2, ... T yıllarında iskonto edilmiş nakit akımlarının toplamını gösterir. Eşitliği yazmanın öbür bir yolu, $PV = CF_0 + CF_1 / (1+r) + CF_2 / (1+r)^2 + \ldots + CF_T (1+r)^T$ dir.

Aşağıdaki örnek, değişen nakit akımları için, şimdiki değerlerin hesaplanmasını gösterir. Örnek, yatırım projelerinde göz önünde bulundurulması gereken etkenleri (amortisman, vergi, enflasyon veya yıldan yıla değişen getiriler) adım adım içerecektir.

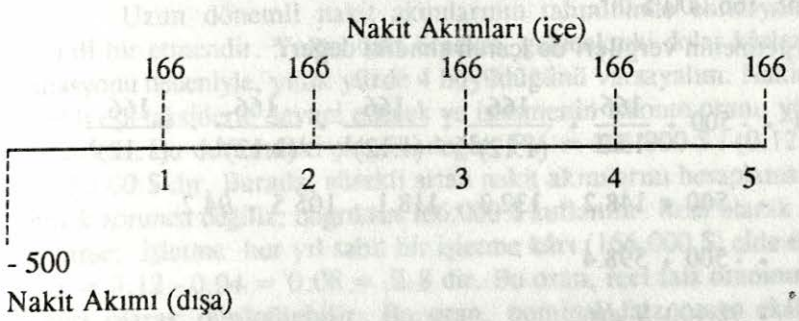
ÖRNEK 1

Herhangi bir tekstil işletmesi, üretimini artıracak yeni bir olanağı inşa etmeyi düşünmektedir. İşletmenin inşası, 500.000 $ bir sermaye giderini gerektirecektir ve 1 yıl sürecektir. İşletmeye başlayınca, işletmenin, işletme kârına, 5 yıl süresince yıllık, 200.000 $ bir ek gelir umulmaktadır ki bu kâr, yıllık 1.100.000 $ gelir ve 900.000 $ işletme maliyetinin bir sonucudur. 5 yıl sonra, yeni olanaktan arda kalan herhangi bir getiri, yok denecek kadar azdır. Bu süre boyunca uygulanabilecek yıllık faiz oranı, yüzde 12'dir. İşletmenin inşa edilmesiyle ilgili şimdiki değer nedir?

Nakit akımları karmaşıklaştığından, akımları, Şekil 1'deki gibi zaman çizgisinde göstermek yararlıdır. Bütün parasal değerler, bin dolardır. Gelen para akımları (alınan nakitler) çizginin üzerinde ve başlangıç sermaye harcaması (giden para akımı) negatif bir değer olarak çizginin altındadır.



a) Gayri Safi Nakit Akımları



b) Vergilerden Sonraki Nakit Akımları

Şekil: 1
Bir İşletme İnşası: Nakit Akımı Zaman Çizgisi

Şekil 1 (a)'daki nakit akımlarıyla birleştirilmiş şimdiki değer:

$$PV = -500 + \frac{200}{1.12} + \frac{200}{(1.12)^2} + \frac{200}{(1.12)^3} + \frac{200}{(1.12)^4} + \frac{200}{(1.12)^5}$$

$$= -500 + (178.6 + 159.4 + 142.3 + 127.1 + 113.5)$$

$$= -500 + 720.9$$

$$= 220.900 \text{ \$ } dır.$$

İşletmenin inşa edilmesiyle ilgili nakit akımlarının net şimdiki değeri, 220.900 $ dır. Hesaplamalar, başlangıç yatırımını da içeren bütün nakit akımlarını kapsadığından net sonuç verir. Degarmo et al (1990) tarafından açıklandığı gibi kuşkusuz ki örneğimizde olmasa da negatif nakit akımları içinde bakım sözleşmesinden ortaya çıkan giderler olabilecektir. O zaman, bu nakit akımlarının da vergiden önceki nakit akımda, negatif değer olarak hesaplanması gerekirdi.

Örneği daha fazla gerçekçi yapmak için vergileri de dikkate alabiliriz. Böylece Şekil 1 (b)'deki vergiden sonraki nakit akımlarını buluruz. Varsayalım ki işletmenin vergilendirilebilir gelirine yüzde 34 vergi uygulansın. İşletmenin 200.000 $ yıllık kâr akımları, bir kural dışılıkla vergilendirilebilir. İşletmeye, yeni üretim olanağı amortismanının yaşamı boyunca sürdürülmesine izin verilir. Var olan vergi yasasına göre, işletmenin doğrusal amortismanla (5 yıl boyunca) depresiye edildiğini kabul edelim. Bunun anlamı, işletmenin gelecek beş yılın her birinde, yıllık gelirinin 100.000 $'ını amortisman olarak (toplam sermaye maliyetinin beşte biri) düşürebilmesidir. Böylece, işletmenin yıllık vergilendirilebilir geliri, 200.000 - 100.000 = 100.000 $ dır. Yüzde 34 vergi oranında, işletmenin vergi sonrası nakit akımı, 166.000 $ dır.

İşletmenin vergileri de içeren şimdiki değeri:

$$PV = -500 + \frac{166}{1.12} + \frac{166}{(1.12)^2} + \frac{166}{(1.12)^3} + \frac{166}{(1.12)^4} + \frac{166}{(1.12)^5}$$

$$= -500 + 148.2 + 132.3 + 118.1 + 105.5 + 94.2$$

$$= -500 + 598.4$$

$$= 98.400 \text{ \$ } dır.$$

Vergileri de içeren şimdiki değer (PV), gayri safi nakit akımına göre küçülmüştür. Bu durum, vergilerin yatırım kararları üzerindeki etkilerini

gösterir. Ayrıca, örneğimizdeki amortisman ayırma yöntemi farklı olsaydı; yine PV ler değişebilecekti. Böylelikle, amortisman ayırma yöntemleri de PV leri ve yatırımları etkiler ki bu durum, arz yönlü ekonomistlerce Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) bir piyasa aracı olarak kullanılmıştır.

Pek çok yatırım problemleri, sabit miktarlı periyodik nakit akımlarından oluşur. Bu çeşit nakit akımları, genelde, eşit taksitli tutarlar anlamındadır. Bu eşit taksitli nakit akımları, yıldan yıla, sonsuza kadar devam eder. Bunlara da sürekli eşit taksitli tutarlar denir. Eşit taksitli tutarlarda (1) eşitliği kullanılırken; sürekli eşit taksitli tutarların şimdiki değeri,

$$PV = \frac{CF}{r} \qquad (2)$$

dir. Eşitlikteki CF, sabit yıllık nakit akımını gösterir ve r, iskonto oranıdır.

Büyüyen eşit taksitli tutarlardaysa, ilk yıldan sonraki her bir yılda, yüzde g büyümeyi gösteren aşağıdaki eşitlik yazılabilinir.

$$PV = \frac{CF}{1+r} + \frac{CF\,(1+g)}{(1+r)^2} + \frac{CF\,(1+g)^2}{(1+r)^3} + \frac{CF\,(1+g)^3}{(1+r)^4} + \ldots \qquad (3)$$

Örneğin, yıllık büyüme yüzde 4 ise, g = 0.04 dür. Bu sonsuz serinin toplamı, çok basit bir şekilde gösterilebilinir.

$$PV = \frac{CF}{r-g} \qquad (4)$$

Eşitliğin bölen bölümündeki uygun oran, nakit akımlarının iskonto edildiği değer (r) ile nakit akımlarının büyüme oranı (g) arasındaki farktır.

Uzun dönemli nakit akımlarının tahmininde enflasyonun etkisi, önemli bir etmendir. Yukarıdaki örnekte, gelecekteki dolar kârlarının, fiyat enflasyonu nedeniyle, yıllık yüzde 4 büyüdüğünü varsayalım. Nakit akımları, sürekli eşit taksitlerle devam edecek ve işletmenin iskonto oranı, yüzde 12'de kalacaktır. Bu durumdaki şimdiki değer, PV = 166.900 $ / (0.12 - 0.04) = 2.075.000 $ dır. Burada, sürekli artan nakit akımlarını hesaplamakla kötüye gitmek zorunda değiliz; doğrudan 166.000 $ kullanılır. Reel olarak anlatılmak istenirse; işletme her yıl sabit bir işletme kârı (166.000 $) elde eder. Yani, r - g = 0.12 - 0.04 = 0.08 = % 8 dir. Bu oran, reel faiz oranının yakın bir değeri olarak düşünülebilir. Bu oran, nominal faiz oranı eksi beklenen enflasyon oranıdır. Böylece, enflasyonu göz önünde bulundurarak şimdiki değerleri hesaplamada iki eşit yol vardır: (1) nakit akımlarını nominal dolarlarla dizelgelemek ve nominal faiz oranıyla iskontolamak veya (2) reel

(enflasyonla ayarlanmış) nakit akımlarını dizelgelemek ve reel faiz oranıyla iskontolamak. Nakit akımları, sıkça, reel olarak hesaplanır.

Örnek 1'deki şimdiki değeri, önce nominal nakit akımıyla hesaplayalım. Eşitlik aşağıdaki gibi yazılabilinir.

$$PV = -500 + \frac{166}{1.12} + \frac{166\ (1.04)}{(1.12)^2} + \frac{166\ (1.04)^2}{(1.12)^3} + \frac{166\ (1.04)^3}{(1.12)^4} + \frac{166\ (1.04)^4}{(1.12)^5}$$

$$= -500 + (148.21 + 137.63 + 127.80 + 118.67 + 110.19)$$

$$= -500 + 642.5$$

$$= 142.500\ \$$$

Reel nakit akımlarıyla şimdiki değerse:

$$PV = -500 + \frac{166}{1.12} + \frac{166}{(1.2144)} + \frac{166}{(1.323)} + \frac{166}{(1.449)} + \frac{166}{(1.592)}$$

$$= -500 + (149 + 137 + 126 + 115 + 105)$$

$$= -500 + 632$$

$$= 132.000\ \$$$

Nominal ve reel olarak hesaplanan PV'ler, birbirine yakın değerlerdir. Nedeni, çapraz ürün ifadesinin yadsınmasındandır. Reel nakit akımları hesabında, enflasyon oranı düşük olduğu için çapraz ürün getirisi, yadsınmıştır. Reel faiz oranındaki çapraz ürün getirisi göz önünde bulundurulsaydı, daha düşük reel faiz oranlarıyla iskonto edilen nakit akımlarının şimdiki değeri, yukardaki değerden biraz daha fazla olurdu ve nominal hesaplamadaki sonucu verirdi. [Konunun daha iyi anlaşılması için, reel nakit akımlarının PV ni, çapraz ürün ifadesini de dikkate alarak hesaplayınız. Sonuç, nominal olarak hesaplanan PV ile aynı mıdır? Evet. Degarmo et al (1990), genel fiyat enflasyonunun vergi sonrası analiz üzerindeki etkisini örnek vererek açıklamıştır. Bu konudaki daha fazla ayrıntı için bu yapıta bakılabilinir.]

Enflasyon oranı, yıldan yıla değişseydi, nominal hesaplamada, her yılın nominal nakit akımları, nominal faiz oranıyla iskontolanacaktı. Reel hesaplamadaysa, her yılın reel iskonto oranları değişecekti.

Mikroekonomi biliminde, göreli fiyatlarda değişme demek olan fiyat enflasyonu farklılığı olsaydı; pazardaki enflasyon yerine ürün için beklenen enflasyon oranıyla ayarlama yapılırdı. Fiyat enflasyonu oranı (e'_i), i mal ve

hizmetinin genellikle 1 yıl içindeki fiyatının genel fiyat enflasyonu oranının üzerinde veya altında gerçekleşmesidir. Toplam fiyat ayarlama oranıysa (e_i), i mal ve hizmetinin genellikle 1 yıl içindeki fiyatının toplam değişme oranıdır. Bu oran, göreli fiyatlardaki fiyat enflasyonu farklılık oranını (e'_i) ve genel fiyat enflasyonu oranını (f) içerir.

Gelecekteki nakit akımları nominal olarak hesaplanmak istenirse, toplam fiyat ayarlama oranları (e_i) kullanılır. Toplam fiyat ayarlama oranı eşitliği, aşağıdaki gibidir.

$$1 + e_i = (1 + f)\ (1 + e'_i)$$

$$e_i = f + e'_i + (f)\ (e'_i) \qquad (5)$$

$$e'_i = \frac{e_i - f}{1 + f} \qquad (6)$$

Örneğimizdeki ürünün fiyatı, genel fiyat enflasyonu oranının + % 2 üzerinde olsaydı ve her yıl aynı durum devam etseydi; nakit akımları yüzde 6.08 büyüyecekti. Nominal iskonto oranı, yine yüzde 12 ve çapraz ürün getirisini yadsıyan reel iskonto oranı, önceki gibi olacaktı ki nominal ve reel nakit akımları, bu durumda da, yaklaşık olarak birbirlerine eşit olacaktı. Kuşkusuz ki reel hesaplamada, nakit akımları, önceki durumdan farklı olarak, ayrıca, fiyat enflasyonu farklılığı oranını (% 2) içerecekti.

Örneğimizdeki ürünün fiyatı, genel fiyat enflasyonu oranının - % 2 altında olsaydı; toplam fiyat ayarlama oranı, yüzde 6.08 değil; yalnızca (e_i) = % 1.92 olacaktı.

Yıldan yıla değişen genel fiyat enflasyonu oranları, efektif orana (f) dönüştürülerek durum yalınlaştırılabilinir. Bu durumda ilgili eşitlik,

$$f = \left[\Pi\ (1 + f_n)\right]^{1/N} - 1 \qquad (7)$$

dir. (7) nolu eşitlikten elde edilecek oran, efektif genel fiyat enflasyonu oranıdır. Örneğimizdeki yıllık enflasyon oranları, 2 inci yıldan 5 inci yıla, sırasıyla, yüzde 4, 5, 6 ve 4 olsaydı; N = 4 olacaktı ve f = % 4.75 hesaplanabilecekti. Efektif fiyat enflasyonu oranı, özellikle eşit taksitli nakit akımları için kullanılabilir. Kuşkusuz ki f kullanılsaydı; nominal nakit akımları (4 yıl için) 1 inci yıldan 3 üncü yıla kadar az da olsa farklı olabilecektir. Bununla beraber, 4 üncü yıldaki nominal nakit akımı aynı olacaktı. Wilkes (1983) tarafından gösterildiği gibi aynı hesaplamalar, farklı faiz oranları için de geçerlidir.

Şimdiki değer hesaplamalarında kullanılan faiz oranı, iskonto oranı olarak bilinir. Bir nakit akımının şimdiki değerini hesaplamadan önce, iskonto oranını belirlemeliyiz. Örneğimizde, bir banka hesabında bıraktığımız para için uygulanan belli bir faiz oranını, iskonto oranı olarak aldık ve bu oran, risksizdi. Riskli bir yatırımdaki iskonto oranı, risksiz bir yatırıma göre daha yüksek olacaktı. Riski de içeren iskonto oranlarının nasıl hesaplanacağıyla ilgili örneği, daha sonra tartışacağız.

III. YATIRIM KARARLARININ ALINMASI

Sermaye bütçelemesinin amacı, yöneticinin yatırım kararlarına yol göstermektedir. Varsayalım ki yönetici, özel bir yatırım için nakit akımının dikkatli bir analizine girişti. Yönetici, uygun iskonto oranını kullanarak yatırımın şimdiki değerini hesapladı. Yönetici şimdi ne yapacaktır? Soru, üç bağlamda yanıtlanabilinir.

1. Yalnızca tek bir yatırımın olması.
2. Birbirini dışlayan çok sayıda yatırım fırsatları arasından seçim.
3. Birçok yatırıma girişilebilinir; fakat kaynak kısıtı vardır.

1. Tek Bir Yatırım Kararı

Tek bir yatırımda yöneticinin kararı, gayet açıktır; yatırım projesine, eğer ve yalnızca eğer şimdiki değer pozitifse girişilir. Kısacası, şimdiki değer, pozitifse; proje, girişim için uygundur.

Tek bir yatırım kararını değerlendirmede, alternatif ve eşit bir yol, yatırımın içsel getiri oranına dayandırılır. Bir yatırımın içsel getiri oranı (IRR), projenin nakit akımlarının şimdiki değerini sıfır yapan iskonto oranıdır. İçsel getiri oranları, pratik olarak, standart bilgisayar programlarıyla hesaplanır.

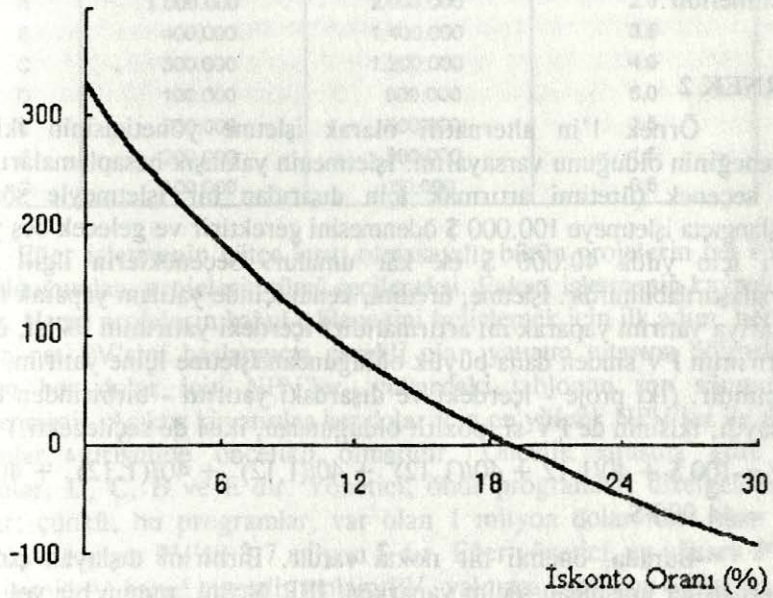
Şekil 2'de görülebileceği gibi, projenin şimdiki değeri (PV), iskonto oranı (r) arttıkça düşmektedir. Daha yüksek iskonto oranı, projenin gelecekteki nakit akımlarının daha az değerli olması demektir. Şekil 2'nin tablo bölümü, alternatif iskonto oranlarında inşa edilecek işletmenin şimdiki değerlerini gösterir.

Projenin şimdiki değerini sıfır yapan iskonto oranı hangisidir? Yanıt, yakın değer, yüzde 19.7 dir. Bu oran, projenin içsel getiri oranıdır.

Bir yatırım projesine, eğer ve yalnızca eğer içsel getiri oranı (IRR), iskonto oranından (r) büyükse girişilir. İskonto oranı, projenin IRR'sini tam olarak karşılarsa; projenin şimdiki değeri, sıfırdır. $r < IRR$ ise, projenin PV'si pozitif ve proje, girişim için değerlidir. $r > IRR$ ise; PV, negatif ve proje, geri çevrilir.

İskonto Oranı (%)	Şimdiki Değer ($)
0.0	330.000
6.0	195.250
12.0	98.400
18.0	19.100
19.0	7.600
19.7	- 263
20.0	- 3.500
24.0	- 44.300
30.0	- 95.700

Yatırımın Şimdiki Değer Eğrisi



Şekil: 2

Bir İşletmenin İnşası: Farklı İskonto Oranlarındaki PV'ler

İskonto oranıyla içsel getiri oranının karıştırılmaması önemlidir. İskonto oranı, aynı risk sınıfı içindeki alternatif yatırımların getiri oranını temsil eder. Bu anlamda, iskonto oranı, işletmenin çalıştığı ortamdaki çevreyi yansıtır. İçsel getiri oranı, projenin kendi getiri oranıdır. Sınırlanmış çevredeki karşılaştırılabilir riskler için iskonto oranı, yüzde 12 iken IRR = %

19.7'dir. Farklı bir çevrede aynı yatırım için iskonto oranı, yüzde 24 ise; IRR, yine aynıdır. Yani, farklı çevrelerde projenin IRR'si, aynı kalır ve çevreden etkilenmez. Şimdi, yatırım, çevreye göre fakir bir durumdadır ve gerçekten PV'si negatiftir (- 44, 300 $). Bu durumda, proje, geri çevrilir.

Tek bir proje kararında, yatırım eğer ve yalnızca eğer (1) şimdiki değeri (r iskonto oranında), pozitifse veya eşit olarak (2) IRR > r ise, değerlidir.

2. Birbirini Dışlayan Seçimler

Çok sayıda yatırım arasından seçim gerektiren kararlarda izleyen önerme geçerlidir: Birbirini dışlayan yatırım alternatifleri arasındaki bir seçimde, yönetici, şimdiki değeri en büyük olan projeyi seçmelidir. Bir projenin PV'si, nakit akımlarının işletmeye yaptığı ek değeri ölçer. Amaç, işletmenin toplam değerini ençoklaştırmaksa, en yüksek şimdiki değerli proje seçilmelidir.

ÖRNEK 2

Örnek 1'in alternatifi olarak işletme yöneticisinin ikinci bir seçeneğinin olduğunu varsayalım. İşletmenin yaklaşık hesaplamalarına göre, bu seçenek (üretimi artırmak için dışarıdan bir işletmeyle sözleşme), başlangıçta işletmeye 100.000 $ ödenmesini gerektirir ve gelecek beş yılın her biri için yılda 40.000 $ ek kâr umulur. Seçeneklerin ilgili riskleri, karşılaştırılabilinirdir. İşletme, üretimi, kendi içinde yatırım yaparak mı yoksa dışarıya yatırım yaparak mı artırmalıdır? İçerdeki yatırımın PV'si, dışardaki yatırımın PV'sinden daha büyük olduğundan işletme içine yatırım, daha iyi seçimdir. (İki proje - içerdeki ve dışardaki yatırım - birbirinden bağımsız olsaydı; ikisinin de PV'si, pozitif olduğundan, ikisi de seçilecekti.)

$$PV = -100\ \$ + 40/1.12 + 40/(1.12)^2 + 40/(1.12)^3 + 40/(1.12)^4 + 40/(1.12)^5$$
$$= 44.900\ \$$$

Burada, önemli bir nokta vardır. Birbirini dışlayan çok sayıda alternatifler arasından seçim yaparken; IRR ölçütü, uygun bir yol gösterici değildir. Örneğimizde, işletme dışındaki seçeneğin IRR'si, yüzde 28.7'dir. Bu değerde, işletme dışındaki seçenek, daha çekici gözükür. Gerçekteyse, birbirini dışlayan çok sayıda yatırım projeleri arasından seçim yaparken, IRR ölçütü, ölçeğe duyarlı olmadığından uygulanmamalıdır. Örneğin, örnek 2'deki değerler 10 kat artırılsaydı; dışarıya yapılan yatırım, içerdeki alternatife göre daha yüksek PV'ye (441.900 $) sahip olacak ve yeğlenecekti; fakat, IRR, değişmeyecekti.

3. Kaynak Kısıtı Altında Seçim

Çoğu durumda yönetici, pozitif PV'li pek çok yatırım projeleriyle karşılaşır; fakat, bu projelere yaşam kazandırmak için sınırlı fonlara sahiptir. Böyle durumlarda, yönetici, var olan fonları aşmayan ve maksimum toplam net şimdiki değerli projelere girişir. Yönetici, yatırım alternatiflerinin önceliğini nasıl saptar?

ÖRNEK 3

İşletmenin 1 milyon $ yatırım kaynağı vardır ve aşağıdaki potansiyel yatırım projeleriyle karşılaşır.

Proje	Başlangıç Yatırımı ($)	Net Şimdiki Değer ($)	Yatırılan Her $ İçin NPV (Net PV)
A	1.000.000	2.000.000	2.0
B	400.000	1.400.000	3.5
C	300.000	1.200.000	4.0
D	100.000	600.000	6.0
E	200.000	500.000	2.5
F	200.000	300.000	1.5
G	100.000	50.000	0.5

Eğer işletmenin bütçe kısıtı olmasaydı; bütün projelerin net PV'si pozitif olduğundan, projelerin tümü seçilecekti. Fakat, işletmenin kaynakları kısıtlıdır. Hangi projelerin kabul edileceğini belirlemek için ilk adım, her bir projenin net PV'sini başlangıçta gerekli olan yatırım tutarına bölmektir. Yatırılan her dolar için NPV'ler, yukardaki tablonun son sütununda dizelgelenmiştir. Açıktır ki yatırılan her dolar için en yüksek NPV'ler ile ilgili programlar, girişimde öncelikli olmalıdır. Öncelik sırasına göre bu programlar, D, C, B ve E dir. Yönetici, öbür programları dizelgelemede duraksar; çünkü, bu programlar, var olan 1 milyon dolar fonu aşar. Bu programların toplam PV'si, 3.7 milyon $ dır. Eğer yönetici, en yüksek PV'li projeyi (proje A) kabul etseydi; toplam PV, yalnızca 2 milyon $ olacaktı. B den E ye kadar olan programlara girişim, optimaldir. Bütçe 900.000 $ olsaydı; en iyisi G ile E yi ikame etmekti veya gerekli 100.000 $'ı bulmaktı.

IV. İSKONTO ORANININ BELİRLENMESİ

Net şimdiki değer analizini kullanmak için karşılaştırılabilir risk sınıfı içindeki projelerin getiri oranını, yaklaşık olarak hesaplamamız gerekir. Farklı

yatırım projeleri, farklı riskler taşır ve böylelikle farklı iskonto oranlarının konusudurlar. Bununla beraber, uygun iskonto oranının kesin belirlenmesi, sıkça sorundur. Böylelikle, uygun iskonto oranının yaklaşık bir hesabını elde etmek için teknikler geliştirilmiştir.

Sermayenin Ağırlıklandırılmış Ortalama Maliyeti

Sermayenin ağırlıklandırılmış ortalama maliyeti yöntemi, ilgili projenin, genelde, işletmenin sahip olduğuyla aynı risk özelliklerinde olduğu varsayımına dayanır. Eğer işletme, başat olarak, güvenli yatırımlara sahip olsaydı; ilgili proje de büyük bir olasılıkla güvenli olacaktı. Eğer işletme, daha fazla riskli yatırımlara sahip olsaydı; proje de büyük bir olasılıkla daha fazla riskli olacaktı. Şüphesiz ki bu, yalnızca bir yaklaşıklıktır, fakat yararlıdır; çünkü, işletme için uygun bir oran belirleme, bireysel proje için belirlemeden daha kolaydır. Neden, işletmenin, değerleri, genellikle pazarda belirlenen borç ve hisse senetlerine sahip olmasıdır.

İşletme sermayesinin ağırlıklandırılmış ortalama maliyeti, işletme borcunun getiri oranı ve hisse senedinin getiri oranının ağırlıklandırılmış ortalamasıdır. Yaklaşımın nasıl çalıştığını görmek için, işletmenin, yüzde 40 borçla ve yüzde 60 hisse senediyle finanse edildiğini varsayalım. Daha fazla varsayalım ki işletme, borcu üzerinden yüzde 9.9 öder ve hisse senedi üzerinden yüzde 19.5 getirir. O zaman, sermayenin ağırlıklandırılmış ortalama maliyeti (WACC):

$$\text{WACC} = (\%\ 9.9)\ (0.4) + (\%\ 19.5)\ (\%\ 0.6)$$
$$= \%\ 15.7$$

İşletmenin hisse senedi ve borcu üzerinden getirilerini nasıl belirleyebiliriz? Genelde, bir şirket, daima, ödünç para alıyordur, sıkça tahvil sunarak. Para ödünç almak için faiz ödemek gereklidir; böylece, borç üzerinden faizi elde etmek kolaydır. Bununla beraber, zihnimizde tutmalıyız ki vergi sonrası nakit akımlarını değerlendirdiğimizden; vergi sonrası faiz oranını hesaplamamız gereklidir. İşletmeler, faiz ödemeleri için bir vergi indirimi elde ettiklerinden, ödenen faizin her doları, dolar kârlarını vergiden korur. Marjinal vergi oranı, yüzde 34 ise; bu, işletmeye dolar üzerinden 0.34 $ tasarruf sağlar. Böylece, vergi öncesi faizin her bir dolarının gerçekte işletme maliyeti, 0.66 $ dır. Kısacası, borç üzerinden vergi sonrası getiriyi bulmak için; vergi sonrası oranı 0.66 ile çarpmamız gerekir. Bu durumda, işletmenin borcu üzerinden vergi öncesi oran, yüzde 15 dir. Böylelikle, vergi sonrası oran, yüzde 9.9 dur.

Hisse senedinin getiri oranını bulmak daha fazla zordur. Dolaysız bir yaklaşım, örneğin hisse senedinin son beş yılda nasıl geliştiğini gözlemek ve

onu, getiri oranı olarak kullanmaktır. Bu yöntem, çok kesin değildir; çünkü, getiriler, yalnızca işletmenin özel risklerince belirlenmez; fakat genel pazar koşullarınca da belirlenir.

Hisse senedi üzerinden daha fazla bir getiri oranı ölçüsünü elde etmek için; analizciler, hisse senedi üzerinden getiriyi iki öğeye bölerler: Risksiz öğe ve riskçe belirlenen öğe:

$$r_s = r_f + r_p \qquad (8)$$

Eşitlikteki r_s, hisse senedinin getirisi; r_f, risksiz getiri oranı ve r_p, risk primidir. Risksiz oran, devletçe çıkarılan kısa dönemli hazine bonolarının cari getiri oranı olarak belirlenir.

İşletme hisse senedinin risk primini nasıl hesaplayabiliriz? Çağdaş finansman teorisi, herhangi bir menkul kıymet için önerir ki risk ve umulan getiri arasında önceden belirginleştirilebilir bir ilişki vardır. Bu risk-getiri çatışması, sermaye varlığını fiyatlandırma modeline göre belirlenir. Bu modelin önemli bir önerisi, işletme riskinin (ve böylelikle onun umulan getiri oranının), bir bütün olarak hisse senedi pazarındaki hareketlerle ilişkilendirilerek (korelasyonla) ölçülmesidir. Beta (β), bireysel hisse senedinin getirisi ve hisse senedi pazarındaki getiri arasındaki ilişkiyi ölçer. Ölçüm, basit regresyon yöntemiyle, örneğin 60 aylık (5 yıl) bir süre için aylık getiri oranları kullanılarak yapılabilir. Birçok finansal kurum, katsayılarını düzenli olarak yayımlamaktadır. İşletme hisse senedinin β sı, şu şekilde yorumlanır. Şirketin β sı bire eşitse; hisse senedinin sistematik riski, pazarınkiyle aynıdır. Bunun anlamı, hisse senedi, pazarınkiyle aynı risk primindedir. $\beta = 2$ ise; hisse senedi riski, pazarın risk priminin iki katında olmalıdır. Birkaç finansal araştırma, hisse senetlerinin uzun dönemli getiri oranı ve risksiz getiri oranı arasındaki farkları belirlemiştir. Son 50 yıl boyunca, hisse senetlerinin yıllık getiri oranı, ortalama yüzde 12 ve risksiz kısa dönemli hazine bonosunun getirisi, ortalama yüzde 3.5 di. Böylece, hisse senedi pazarındaki risk primi, yüzde 8.5 kadardır (veriler, ABD için geçerlidir).

Eşitlik (8) i yeniden yazarsak, (9) nolu eşitliği elde ederiz.

$$r_s = r_f + \beta\ (r_m - r_f) \qquad (9)$$

Eşitlikteki β, betayı ve $(r_m - r_f)$ de pazarın risk primini gösterir. Örneğimize devam edersek; varsayalım ki örneğimizdeki işletme hisse senedinin β sı, 1.4 ve kısa dönemli hazine bonolarının cari getirisi, yüzde 7.6 dır. O zaman, hisse senedinin işletmeye maliyeti, $r_s = 7.6 + 1.4\ (8.5) = \%\ 19.5$ dır. Bu değeri, işletmenin borçlanma maliyetiyle kullanan yönetici, işletme sermayesinin ağırlıklandırılmış ortalama maliyetini belirler. Daha önce WACC, % 15.7 bulunmuştu.

WACC için haklılaştırma, ilgili projenin riskinin bir bütün olarak şirketin riskiyle aynı olmasıdır. Projenin riski, bir bütün olarak işletmeninkinden çok daha büyükse daha yüksek iskonto oranı kullanmak gerekir (veya zıttı). Öbür yöntemler, özel durumlarda, daha iyi yaklaşık hesaplara öncülük edebilir. Örneğin, eğer işletme yeni kuruluyorsa, pazarda var olan benzer işletmelerin WACC larını kullanmak daha iyidir.

V. SONUÇ

Yatırım kararlarında etkili olan başlıca etmenler, yatırımların getirileri (kimi zaman tek düze değildir), sermayenin amortismanı, vergiler, enflasyon ve ödünç alınan fonlara uygulanan çoklu faiz oranlarıdır. Bu nedenle, yatırım projelerinin analizinde kullanılan şimdiki değer ve içsel getiri oranı yöntemleriyle değerlendirmeler, bu etmenleri de kapsamalıdır.

Yatırımları belirleyen etmenlerin birinde veya birkaçında birden meydana gelecek değişmeler, yatırım projelerine girişimi, olumlu veya olumsuz etkileyebilecektir. Böylelikle, projelere yapılacak yatırımların toplamından oluşan toplam yatırım harcamaları değişebilecektir. Yatırımların maliyeti üzerinde önemli bir etkisi olan faiz oranları, yatırım projeleri aracılığıyla yatırım harcamalarını önemli miktarda değiştirebilir.

Bir projenin riski, işletmenin riskiyle yaklaşık olarak aynıysa; sermayenin ağırlıklandırılmış ortalaması (WACC), iskonto oranı olarak kullanılabilir.

KAYNAKLAR

Degarmo Paul E. et al; *Engineering Economy*, Eighth Edition, Maxwell Macmillan International Edition, USA, 1990.

Hirschey Mark & Pappas L. James; *Fundamentals of Managerial Economics*, The Dryden Press, USA, 1992.

Samuelson A. Paul & Nordhaus D. William; *Economics*, Fourteenth Edition, McGraw Hill International Editions, Singapore, 1992.

Samuelson F. William & Marks G. Stephen; *Managerial Economics*, Ninth Edition, The Dryden Press International Edition, USA, 1992.

Weston Fred J. & Copeland E. Thomas; *Managerial Finance*, Ninth Edition, The Dreyden Press International Edition, USA, 1992.

Wilkes, M.F.; *Capital Budgeting Techniques*, Second Edition, John Wiley & Sons, UK, 1993.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

RASTGELE ZAMANLI NAKİT AKIŞLARININ BUGÜNKÜ DEĞERLERİ

Zehra BAŞKAYA*

Süreklilik içerisinde, olasılıklı nakit artışlarının beklenen net bugünkü değeri ve varyansının önemi son yıllarda artmaktadır.

Dönemsellik kavramı içeriğinde oluşan nakit artışları serilerinin, iç verim oranı ile net bugünkü değerinin olasılık dağılım fonksiyonu belirlenmelidir. Merkezi limit teoreminden yararlanılarak, olası net bugünkü değer dağılım fonksiyonunun normal dağılım olduğu gösterilebilir. Net bugünkü değeri belirleyebilmek için her türlü nakit akışının ortalaması ile varyansının bilinmesi gerekir. Bu konuda gerekli modellerin kurulabilmesi için bağımsız nakit akışları, birbiri ile ilişkili nakit akışları ve her iki grubun karışımından oluşan nakit akışlarının belirlenmesi gerekmektedir. Konunun açıklığa kavuşturulmasında aşağıdaki modellerin incelenmesi gerekmektedir.

I. NET BUGÜNKÜ DEĞER

İşletmelerde yatırım projelerinin net bugünkü değeri, yatırımın ekonomik olup olmamasına göre kararların alınmasında önem kazanmaktadır. Bu nedenle yatırım projesinin tanımlanması gerekir.

I = Başlangıçtaki yatırım tutarı

T = Yatırım beklenen ekonomik ömrü

R_t = Yatırımın nakit akışları t = 1, 2...T

S = Yatırımın hurda değeri

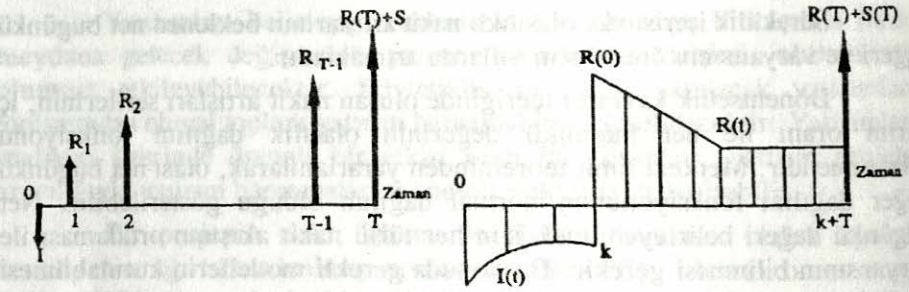
---

* *Araş. Gör.. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*

Nakit akışları, farklı zaman noktalarındaki işletme faaliyetlerinden oluşmuş ise ve I, R_t, T, S sabitler ise yatırım projesinin net bugünkü değer formülü aşağıdaki gibi yazılabilir[1].

$$P = \sum_{t=0}^{T} R_t x^t + Ss^T + I \qquad (I)$$

Burada x, belirli zamandaki iskonto oranını gösterir. İskonto oranı, nakit akışlarının sürekliliği halinde e^{-r} olarak, kesikli nakit akışları için ise $1/1+i$ olarak kabul edilir. Bu formüllerde i yıllık faiz oranı ve r nominal faiz oranıdır. Birinci denklemde R_t parametresinin işareti pozitif ise gelir, negatif ise gider olarak kabul edilir.



a) Kesikli Nakit Akışları b) Sürekli Nakit Akışları

Şekil: 1

Kesikli ve Sürekli Nakit Akışlı Yatırım Projeleri

Nakit akışının sürekli olduğu varsayılan modelde (Şekil 1-b) başlangıç yatırımı şöyle yazılabilir;

$I(t)$ $0 \leq t \leq k < T$ burada k sabittir.

Nakit akışı kesikli ise (Şekil 1-a) gelir;

$R(t)$ $0 \leq t \leq T$ olarak yazılabilir ve nakit akış profili oluşturulmaya başlandığı k zamanındaki değeri R(0) dır. (T+k) zamanındaki değer R(T) dir. (T+k) zamanında hurda değer S(T) olarak gösterilebilir. Yatırım süreci içerisindeki getirisi R(t) ve projenin bitme anındaki (T+k) hurda değer S(T) sadece T'nin fonksiyonu olabilir.

1 Hiller, F.S. (1963:443)

Deterministik şartlar altındaki projenin net bugünkü değer formülü aşağıdaki gibi yazılabilir[2].

$$P = \int_0^k I(t)\, e^{-rt}\, dt + e^{-rk} \int_0^t R(t)\, e^{-rt}\, dt + S(T)\, e^{-r(T+k)} \qquad \text{(II)}$$

I(t), R(t), S(T) gibi parametreler rastgele T zamanında tanımlandığında, net bugünkü değer P, rastgele değişkenlerin fonksiyonu olarak (I). ve (II). eşitliklerden bulunur. Şekil (1-b) de nakit akış diagramı gösterilen yatırım projesi için, (II). eşitlikte verilen P'nin ortalaması ve varyansı hesaplanacaktır. Bunun için I(t), R(t) ve S(T) fonksiyonları kullanılır[3]. S(T) için aşağıdaki formüller kullanılabilir.

a) $S(T) = S \sum_{x=k_1}^{k_2} b\, x\, T^x \qquad 0 \le k_1 \le k_2$

b) $S(T) = S\,(c - T)^k$

c) $S\,(T) = S\, b\, T^k\, e^{g(t-a)}$

d) $S\,(T) = S\,(T-a)^k$

e) $S\,(T) = S \sum_{x=k_1}^{k_2} b_x\, T^x\, e^{-g(T-a)}$

f) $S\,(T) = S(T-a)^k\, e^{-g(T-a)}$

g) $S\,(T) = S\,(c-T)^k\, e^{-g(T-a)}$

Tüm bu fonksiyonlardaki parametreler k_1, k_2, k, a, b, c, b_x ve g sabitleridir ve S, T iki bağımsız rastgele değişkendir.

Bu fonksiyonlarda parametrelere kesin değerler verildiğinde, fonksiyonlar özel olarak isimler alır[4].

Örneğin

$k_1 = k_2$ ve $b_0 = 1$ için Model (a), S(T) = S olur ve sabit trend olarak adlandırılır.

---

2 Young, D.B. ve Tüfekci S. (1987:306)

3 Young, D.B. ve Contreras, L.E. (1975:263)

4 Young, D.B. ve Tüfekci, S. (1987:306)

$k = 0$, $b = 1$ için Model (c) $S(T) = Se^{g(T-a)}$ olur ve açıklayıcı artan trend olarak adlandırılır. $k = 1$ için Model (b) ve Model (d) $S(T) = S(c - T)$ ve $S(T) = S(T - a)$ olur ve doğrusal azalan trend olarak adlandırılırlar.

Nakit akış göstergesi R(t) için kullanılan fonksiyonlar şöyle sıralanabilir[5].

$$a)\ R(t) = Rbt^k, \quad 0 \le t \le T$$

$$b)\ R(t) = Rb\ (t-n)^k, \quad 0 \le t \le T$$

$$c)\ R(t) = Rbt^k\ e^{gt}, \quad 0 \le t \le T$$

$$d)\ R(t) = Re^{-gt} \sum_{y=0}^{k} byt^k, \quad 0 \le t \le T$$

Burada b, k, n, g, by sabit parametreler ve R ile T bağımsız rastgele değişkenlerdir. Bu fonksiyonların bazı özel durumları aşağıdaki gibi sıralanabilir.

$b = 1$ ve $k = 0$ için Model (a) $R(t) = R$ olur ve düzenli nakit akışı göstergesi adını alır.

$b = 1$ ve $k = 0$ için Model (c) $R(t) = Re^{gt}$ olur ve artan nakit akış seyrinin üssel gösterimidir.

$b = 1$ ve $k = 1$ için Model (a) $R(t) = Rt$ olur ve doğrusal artan nakit akış göstergesi adını alır.

$b = 1$ ve $k = 1$ ve $g < 0$ için Model (d) $R(t) = Rte^{-gt}$ olur ve tek modlu nakit akış göstergesi adını alır.

Son olarak, başlangıç yatırımı harcamaları fonksiyonları şöyle sıralanabilir[6].

5 Young, D.B. ve Tüfekci, S. (1987:307)

6 Young, D.B. ve Tüfekci, S. (1987:308)

$$a)\ I(t) = \begin{matrix} I & t = 0 \\ 0 & t > 0 \end{matrix}$$

$$b)\ I(t) = Ibt^{p},\quad 0 \le t \le k$$

$$c)\ I(t) = Ibt^{p} e^{gt},\quad 0 \le t \le k$$

$$d)\ I(t) = Ib(k-t)^{p},\quad 0 \le t \le k$$

$$e)\ I(t) = Ie^{-gt} \sum_{y=0}^{p} byt^{y},\quad 0 \le t \le k$$

Burada b, g, k, p, by, y = 1...p parametreleri sabittir ve I, T'den bağımsız rastgele değişkendir. Nakit akışlarıyla ilgili olan I, R, S, T rastgele değişkenleri birbiriyle bağımsız olmalarına rağmen aynı T rastgele zamanında iskonto edildiklerinden R(t) ve S(t) bugünkü değerleri ilişkilidir.

Yatırım projelerinin net bu günkü değerlerinin belirlenmesinde kullanılması gereken özel durumların tariflenmesi yapılarak modeller yaratılmak yoluyla analizin ne şekilde yapılacağı ortaya konulmaya çalışılmıştır.

2. RASTGELE DEĞİŞKENLİ FONKSİYONLARIN BEKLENEN DEĞERLERİ

Nakit akışlarında süreklilik ve dönemsellik kavramları içeriğinde meydana gelen farkların belirlenmesinde nakit akışlarının değişkenliğine ilişkin kurulacak fonksiyonel ilişkinin saptanması yerinde olacaktır.

[a, b] aralığında, T rastgele değişkeni yardımı ile f(t) olasılık sıklık fonksiyonu tanımlanmıştır. Aynı zamanda Q(T) fonksiyonel ilişkisi de, T tesadüfi değişkeninin bir fonksiyonudur[7]. Q(T) fonksiyonunun beklenen değeri,

$$E\{Q(T)\} = \int_{a}^{b} Q(t)\, f(t)\, dt \qquad \text{(III)}$$

Q(T) fonksiyonunun bazı özel formları için, E {Q(T)} beklenen değeri özel isimler alır.

7 Park, C.S. (1984:91)

$Q(T) = T^k$ ise burada k negatif olmayan tamsayıdır.

$$E\{T^k\} = \mu'_k \qquad \text{(IV)}$$

f(t)'nin orjin civarındaki k. momenti olarak adlandırılır. Bundan başka k = 1, $\mu'_1 = \mu$ için rastgele T değişkenin ortası olarak adlandırılır.

$$Q(T) = (T - \mu)^k \text{ olduğunda } E\{(T - \mu)^k\} = \mu_k \qquad \text{(V)}$$

ortalama civarında k. momenti olarak adlandırılır. Ayrıca k = 1, $\mu_1 = 0$ için varyans olarak adlandırılır ve σ^2 veya V(T) ile ifade edilir.

k = 2 için (V). denklem şöyle yazılabilir:

$$V(T) = E\{T^2\} - [E\{T\}]^2 \qquad \text{(Va)}$$

$Q(T) = e^{sT}$ olduğu zaman; (burada s kukla değişkendir)

$$E\{e^{sT}\} = \int_a^b e^{st} f(t)\, dt \equiv M_T(s) \qquad \text{(VI)}$$

olarak yazılabilir ve f(t) fonksiyonunun meydana getirdiği moment olarak adlandırılır.

$Q(T) = T^k c^{sT}$ olduğu zaman

$$E\{T^k e^{sT}\} \equiv M_T^{(k)}(s) = \frac{dM_T^{(s)}}{ds^k} \qquad \text{(VII)}$$

olarak yazılabilir ve s parametresine göre $M_T(s)$'nin k. türevidir.

E{.} beklenen değer işareti ve V(.) varyans işaretidir. $T_1, T_2, \ldots, T_N$ rastgele değişkenler ve α bir sabit olmak üzere, herhangi bir (i) için modeller şöyle yazılabilir[8].

$$a)\ E\{\alpha T_i\} = \alpha\, E\{T_i\}$$

$$b)\ E\left\{\sum_{i=1}^{N} T_i\right\}$$

$$c)\ V(\alpha T_i) = \alpha^2\, V(T_i)$$

8 Kim, S.H. ve Hussein, H.E. (1985:135)

Bundan başka, herhangi bir T_i ve T_j için kovaryans göstergesi şöyle tanımlanır[9].

$$d)\ Cov(T_i, T_j) \equiv E\{T_i, T_j\} - E\{T_i\}\ E\{T_j\}$$

T_i ve T_j bağımsız iseler,

$$e)\ E\{T_i . T_j\} - E\{T_i\}\ E\{T_j\} \quad i \neq j$$

$$f)\ V(T_i . T_j) - V(T_i)\ V(T_j) + [E\{T_i\}]^2\ V(T_j) + [E\{T_j\}]^2 V(T_i)$$

$$g)\ E\{e^{s(T_1+T_2)}\} - E\{e^{sT_1}\}\ E\{e^{sT_2}\} - M_{T_1}(s)\ M_{T_2}(s)$$

$$h)\ V\left(\sum_{i-1}^{N} T_i\right) - \sum_{i-1}^{N} V(T_i) + 2\sum_{i-1}^{N-1} \sum_{j-i+1}^{N} Cov(T_i, T_j)$$

T_i ve T_j $i \neq j = 1, 2, \ldots N$ karşılıklı bağımsız olduğu zaman, model (h)'da ikinci terim sıfır olur. Böylece rastgele değişkenlerin toplamlarının varyansı, her bir rastgele değişkenin varyansının toplamına eşit olur.

μ noktası civarında e^{sT}'nin Taylor büyüme serisi kullanılarak, T rastgele değişkeninin ilk birkaç momenti $M_T(s) = E\{e^{sT}\}$'ye yaklaştırılabilir[10].

$$e^{sT} - e^{s\mu} + \frac{(T-\mu)\,se^{s\mu}}{1!} + \frac{(T-\mu)^2 s^2 e^{s\mu}}{2!} + \frac{(T-\mu)^3 s^3 e^{s\mu}}{3!} + \ldots \quad \text{(VIII)}$$

Bu denklemlin beklenen değeri alınır ise;

$$M_T(S) - E\{e^{sT}\} - e^{s\mu}\left[1 + 0 + \frac{\sigma^2 s^2}{2!} + \frac{\mu_3' s^3}{3!} + \ldots\right] \quad \text{(IX)}$$

bulunur. Benzer olarak, Taylor büyüme serisi 0 civarına getirilir ise,

$$M_T(S) - E\{e^{sT}\} - 1 + \mu s + \mu_2 s^2/2! + \mu_3 s^3/3! + \ldots \quad \text{(X)}$$

olarak bulunur.

---

9 Kim, S.H. ve Hussein, H.E. s. 136.

10 Rosenthal, R.E. (1982:168)

Yukarıdaki ifadenin ilk birkaç terimi alınarak μ_2 ve μ'_k veya μ_k'nın değerlerine dayandırılarak tahmin eğilimi bulunur. Eğer daha çok terim bulunabilir ve toplama dahil edilebilirse, yaklaşımın doğruluğu artacaktır.

Rastgele değişkenli fonksiyonların varyanslarının belirlenmesi ve beklenen değerle ilişkilerinin kurulmasında yaratılacak modellerin işlerliğinin bir anlam kazanabilmesi için çözümün yapılması gerekmektedir.

2.1. Nakit Akışlarının Beklenen Değeri

İşletmelerde sürekli olan nakit akışlarının bugünkü değerinin hesaplanması yoluyla, konunun irdelenmesi yerinde olacaktır. Bu bağlamda nakit akışlarının bugünkü değer hesaplamasına ilişkin aşağıdaki modelleri kurmak gerekmektedir.

Nakit akışlarının sürekli olduğu varsayılır ve R(t) $0 \leq t \leq T$ fonksiyonu ile ilave edilir. Nakit akışlarının devamlılığı T zamanında son bulur. Burada T rastgele değişkendir. Genel beklenen değer formülünden birçok özel denklemler oluşturulabilir[11].

Nakit akışlarının (0) zamanındaki bugünkü değeri;

$$P_R = \int_0^T R(t)\ e^{-rt}\ dt \qquad \text{(XI)}$$

olarak yazılabilir.

Beklenen değeri ise,

$$E(P_R) = E\left\{\int_0^T R(t)\ e^{-rt}\ dt\right\} \text{ dir.} \qquad \text{(XII)}$$

Üssel fonksiyonel ilişkiler ile nakit akışlarının devamlılığını belirlemek daha hassas bir hesaplama yöntemi olarak uygulanmaktadır. Böyle bir hesaplama yönteminde akış göstergesi aşağıdaki gibi yazılır.

$$R(t) = \sum_{x=0}^{k} Pb_x t^x e^{-gt} \quad 0 \leq t \leq T \qquad \text{(XIII)}$$

11 Spahr, R.W. (1982:279)

Burada k, b_x, x = 0, 1, ... k ve g sabitler ile T bağımsız değişkenlerdir.

Beklenen değer aşağıdaki gibi yazılabilir.

$$E\{P_R\} = E\left\{\int_0^T R \sum_{y=0}^{k} b_y t^y e^{-gt} e^{-rt}\, dt\right\}$$

$$= E\left\{R \sum_{y=0}^{k} b_y \int_0^T t^y e^{-(r+g)t}\, dt\right\}$$

$$= E\left\{R \sum_{y=0}^{k} b_y \left[\frac{y!}{(r+g)^{y+1}} - \sum_{x=0}^{k} P_x^y \frac{T^{(y-x)} e^{-(r+g)T}}{(r+g)^{x+1}}\right]\right\} \qquad \text{(XIV)}$$

$$= \mu_R \sum_{y=0}^{k} by \left[\frac{y!}{(r+g)^{y+1}} - \sum_{x=0}^{k} P_x^y \frac{M^{(y-x)}(-(r+g))}{(r+g)^{x+1}}\right]$$

Burada, $P_x^y = \dfrac{y!}{(y-x)!}$ dir. Bu modelden, R(t)'nin bir çok fonksiyonel formlarının beklenen bugünkü değerleri türetilebilir[12].

$R(t) = Rbt^k c^{gt}$, $0 \le t \le T$ b, g, k ≥ 0 sabit tamsayılar.

$b_0 = \ldots = b_{k-1} = 0$, $b_k = b$ ve $g = -g$ için.

(XIII). ve (XIV). eşitliklerdeki modeller,

$$E\{P_R\} = \mu_R b\left[\frac{k!}{(r+g)^{k+1}} - \sum_{x=0}^{k} P_x^k \frac{M^{(k-x)}(-(r-g))}{(r-g)^{x+1}}\right] \qquad \text{(XV)}$$

olur.

g = 0 olduğunda (XV). eşitlik,

$$E\{P_R\} = \mu_R b\left[\frac{k!}{r^{(k+1)}} - \sum_{x=0}^{k} P_x^k \frac{M^{(k-x)}(-r)}{r^{x+1}}\right] \qquad \text{(XVI)}$$

olur.

$R(t) = Rb(T-k)^k$, $0 \le t \le T$, burada b, k sabitler, R ile T bağımsız rastgele değişkenlerdir.

12 Young, D.B. ve Tüfekci (1987:314)

$$E\{P_R\} = E\left\{\int_0^T Rb\,(T-t)^k\, e^{-rt}\,dt\right\}$$

$$= E\left\{\int_0^T Rb \sum_{x=0}^{k} C_x^k (-1)^x T^{k-x} t^x e^{-rt} dt\right\}$$

$$= E\left\{Rb \sum_{x=0}^{k} C_x^k (-1)^x T^{k-x} \int_0^T t^x e^{-rt} dt\right\}$$

$$= E\left\{Rb \sum_{x=0}^{k} C_x^k (-1)^x T^{k-x} \left[\frac{x!}{r(x+1)} - \sum_{x=0}^{x} P_z^x \frac{T^{x-z} e^{rT}}{r^{z+1}}\right]\right\} \qquad \text{(XVII)}$$

$$= E\left\{Rb \sum_{x=0}^{k} C_x^k (-1)^x \left[\frac{T^{k-x} x!}{r(x+1)} - \sum_{x=0}^{x} P_z^x \frac{T^{k-z} e^{-rT}}{r^{z+1}}\right]\right\}$$

$$= \mu_R b\left[\sum_{x=0}^{k} C_x^k (-1)^x \left(\frac{x!}{r^{x+1}} E(T^{k-x}) - \sum_{z=0}^{x} P_z^x \frac{E(T^{k-z} e^{-rT})}{r^{z+1}}\right)\right]$$

$$= \mu_R b\left[\sum_{x=0}^{k} C_x^k (-1)^x \left(\frac{x!}{r^{x+1}} \mu_{(k-x)} - \sum_{z=0}^{x} P_z^x \frac{M^{k-z}(-r)}{r^{z+1}}\right)\right]$$

Burada $\mu_{(k-x)} = E(T^{k-x})$, M(s)'nin s = 0 için hesaplanan (k-x). türevidir.

2.2. Başlangıç Yatırımının Beklenen Değeri

Nakit akışlarının bugünkü değerleri yanında, başlangıç yatırımının bugünkü değeri elde edilerek yatırımların değerlendirilmesi yapılmalıdır.

Başlangıç yatırımı iki farklı formda işlemden geçirilecektir[13]. İlk form I(t) = 0 t > 0 için ve I(0) = I I, T'den bağımsız rastgele değişkendir. İkinci form, I(t), t = 0'da başlayıp, k sabit zamanında sona eren nakit akış göstergesidir.

İlk form için,

$E\{P_I\} = E(I) = \mu_I$ olur. Burada μ_I, I rastgele değişkeninin ortalamasıdır.

13 Young, D. ve Contreras, L.E. (1975:268)

İkinci form için,

$$P_I = \int_0^k I(t)\, e^{-rt}\, dt,$$

$$E\{P_I\} = E\left\{\int_0^k I(t)\, e^{-rt}\, dt\right\}$$

yazılabilir.

Nakit akış göstergesi R(t) için bulunan $E\{P_R\}$ yardımı ile I(t)'nin genel fonksiyonları için $E\{P_I\}$'nın değeri bulunabilir.

$$I(t) = \sum_{x=0}^{P} Ib_x t^x e^{-gt}, \quad 0 \le t \le k,\ P,\ b^x,\ g \text{ sabitler}$$

ve I, T'den bağımsız rastgele değişkendir. I(t) göstergesinin bu ifadesi (XIV). eşitlikte yerine konularak,

$$E\{P_I\} = \mu_I \sum_{y=0}^{P} b_y \left[\frac{y!}{(r+g)^{y+1}} - \sum_{x=0}^{y} P_x^y \frac{k^{(y-x)} e^{-(r+g)k}}{(r+g)^{x+1}}\right] \qquad \text{(XVIII)}$$

elde edilir.

$I(t) = Ib\,(k - t)^P$ $0 \le t \le k$, P, b sabitler, (XVII). eşitlikte yerine konularak,

$$E\{P_I\} = \mu_I b \sum_{x=0}^{P} C_x^P (-1)^x \left[\frac{k^{P-x} x!}{r^{x+1}} - \sum_{z=0}^{x} P_z^x \frac{k^{P-z} e^{-rk}}{r^{z+1}}\right] \qquad \text{(XIX)}$$

elde edilir.

2.3. Yatırımın Hurda Değerinin Beklenen Değeri

Yatırım projelerinin sürekliliği içinde oluşan nakit akışlarının son bulduğu zamandaki hurda değerinin bugünkü değerine ilişkin modelleri yaratmak gerekir.

S(T) fonksiyonu T yılında oluşacak yatırımın hurda değerini ifade eder. T rastgele bir değişken olduğundan $P(S, T) = S(T)e^{-rt}$ fonksiyonu da rastgeledir.

S(T)'nin beklenen bugünkü değerini bulmak için gereken model aşağıdaki gibi oluşturulabilir[14].

14 Young, D.B. ve Tüfekci, S (1987:311)

$$E\{P(S,T)\} = E\{S(T)\, e^{-rT}\} = \int_a^b S(t)\, e^{-rt} f(t)\, dt \qquad \text{(XX)}$$

Genel modellerden kolaylıkla, S(T)'nin birçok fonksiyonel formunun beklenen bugünkü değeri çıkarılabilir. Çok terimli S(T) fonksiyonunun,

$$S(T) = S \sum_{x=k_1}^{k_2} b_x T^x, \quad 0 \le k_1 \le k_2 \quad k_2 \ge k_1$$

b_x, $x = k_1, k_1 + 1, \ldots. k_2$ sabitler ve S, T'den bağımsız rastgele değişken olarak

$$E(Ps) = E\{(S \sum_{x=k_1}^{k_2} b_x T^x) e^{-rT}\} \qquad \text{(XXI)}$$

beklenen değer formülünü yazabiliriz. S ve $\sum_{x=k_1}^{k_2} b_x T^x e^{-rT}$ bağımsızdır ve şöyle yazılabilir[15].

$$\{P_s\} = E(S) E\{(S \sum_{x=k_1}^{k_2} B_x T^x)\, e^{-rT}\}$$

$$= \mu_s \sum_{x=k_1}^{k_2} b_x E\{T^x\, e^{-rT}\} \qquad \text{(XXII)}$$

$$= \mu_s \sum_{x=k_1}^{k_2} b_x M_T^{(x)}(-r)$$

Burada μ_s, S rastgele değişkeninin ortalaması ve $M_T^{(x)}(-r)$, $M_T(s)$'nin $(-r)$'deki x. türevidir.

$S(T) = SbT^k e^{g(T-a)}$ fonksiyonunun beklenen bugünkü değeri,

15 Giacotto, C. (1984:276)

$$
\begin{aligned}
E\{P_s\} &= E\{SbT^k e^{g(T-a)} e^{-rT}\} \\
&= E\{Sbe^{ga}T^k e^{-(r-g)T}\} \\
&= be^{-ga}E\{S\}\ E\{T^k e^{-(r-g)T}\} \\
&= be^{-ga}\ \mu_s\ M^{(k)}\ (-r-g)
\end{aligned}
\qquad \text{(XXIII)}
$$

olarak bulunur. Burada μ_s = E(S) ve $M^{(k)}$ (-(r - g)), f(t) fonksiyonunun - (r - g)'deki k. türevidir.

SONUÇ

İşletmelerde olası nakit akışlarının bugünkü değerlerinin elde edilmesinde, rastgele değişkenlerin modele dahil edilmesi üzerinde durulmaya çalışılmıştır. Nakit akışlarının bugünkü değerlerinin oluşturulmasında yöntemlerin nasıl olacağı konusu açıklanmıştır. Problemlerin rastgele değişkenlerin karşılıklı bağımsız oldukları halde, P_S ve P_R bugünkü değerleri aynı rastgele T zamanında iskonto edildikleri için ilişkili oldukları sonucu elde edilmektedir.

KAYNAKLAR

Giacotto, C.; "A Simplified Approach to Risk Analysis in Capital Budgetting with Serially Correlated Cash Flows", *The Engineering Economist,* Vol. 29, No. 4, 1984.

Hillier, F.S.; "The Derivation of Probabilistic Information for the Evaluation of Risky Investments", *Management Science*, Vol. 9, 1963.

Kim, S.H. ve Hussein, H.E.; "Safety Margin Allocation and Risk Assessment Under The NPV Method", *Journal of Business Finance*, Vol. 12, No. 1, 1985.

Park, C.S.; "Probabilistic Benefit-Cost Analysis", *The Engineering Economist,* Vol. 29, No. 2, 1984.

Rosenthal, R.E.; "The Variance of Present Worth of Cash Flows Under Uncertain Timing", *The Engineering Economist*, Vol. 23, No. 3, 1978.

Spahr, R.W.; "Basic Uncertainty in Capital Budgeting: Stochastic Reinvestment Rates", *The Engineering Economist*, Vol. 27, No. 4, 1987.

Young, D. ve Contreras, L.E.; "Expected Present Worths of Cash Flows Under Uncertain Timing", *The Engineering Economist*, Vol. 20, No. 4, 1975.

Young, D.B. ve Tüfekci, S.; "Moments of the Present Worths of General Probablistic Cash Flows Under Random Timing", *The Engineering Economist*, Vol. 32, No. 4, 1987.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

PROJE DEĞERLENDİRME VE GÜÇLÜ KARAR KAVRAMI

Zehra BAŞKAYA*

Yatırım projesi, genellikle belirsizlik ve risk ortamında gelecekte elde edilecek yarar akımını ölçmeyi amaçlar. Gelecekle ilgili verilerin kesin olarak belirlenmesi olanaksız olduğundan belirsizlik sözkonusudur. Gelecekle ilgili verilerin tahmininde ortaya çıkan belirsizlik durumu yatırım projeleri ile ilgili alınacak kararlarda risk faktörünü ortaya çıkarır. Bu nedenle, belirsiz ortamda ne türde riskin hangi olasılıkla ortaya çıkabileceğinin araştırılması gereği ortaya çıkar. Böyle bir araştırmayı risk analizleri yardımıyla yapmak mümkün olabilmektedir[1]. Risk değerlendirmesi, duyarlılık analizi kullanılarak bütünlenebilir. Bu analiz bir veya birden fazla değişken konusunda daha ayrıntılı bilgiye gerek duyulup duyulmadığını belirlemek için kullanılır. Duyarlılık analizi model kurulma aşamasında yapılan mantık hatalarını gösterdiği için oldukça önemlidir. Bu tür karar vermede, karar vericinin kişisel bilgi ve becerileri de göz önünde bulundurulur. Subjektif olarak tahmin yapmak istenildiğinde birçok karar verici, daha önce dolaylı veya dolaysız olarak karşılaştıkları durumlar ile gündemde olan konu arasında bir parallellik kurmaya çalışırlar. Bazı kişiler tecrübelerini diğerlerine göre daha iyi kullanırlar. Tecrübeyi kullanma, tecrübelerin çok fazla olduğu durumlarda daha kolaydır. Genellikle tecrübenin, işletmeyi etkileyen çevre faktörlerinin iyi bir değerlendirilmesi olarak düşünülmesi gerekir[2].

* *Araş. Gör.. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*

1 Yılmaz, Z. (1990:215)

2 Moore, P.G. ve Thomas, H. (1975:658)

Tek Yatırım Projesinde Karar Verme Problemi

Alternatif projeler gözönüne alınmadan tek bir yatırım projesi ele alınarak yatırım kararı incelenmesi yatırım kararının basit tipidir.

Bir ülkeye kömür ocağı inşaatı için borç veren Dünya Bankası için uygulanan bir örnek verilecektir[3]. Dünya Bankası kararını genellikle aşağıdaki karar kriterlerine dayanarak verir:

- Ekonomik kârlılık,
- Likidite,
- Ülkenin finansal kıymetleri,
- Direkt veya dolaylı makroekonomik etkiler ve ülkenin politik durumu.

Bu kriterlerin ölçülmesi ve değerlendirilmesinde problem ortaya çıkar. Gelecekle ilgili belirsizliğin, sonuçları nasıl etkileyeceği oldukça önemlidir. Güçlü karar kavramı, bu belirsizliğin değerlendirilen tüm kriterlere uygulanabilirliğini ele alır. Ekonomik kârlılık kriteri ele alınarak, güçlü karar işleminin nasıl uygulandığı incelenebilir.

Ekonomik kârlılığın değerlendirilmesinde genellikle;

- İlgili dönemdeki gelir tablosu,
- Bilanço,
- Nakit akışları incelenir.

Ayrıca bazı kârlılık rasyolarının hesaplanması da ilave edilebilir. Ekonomik kârlılıktan amaç, sadece toplam sermaye kârlılığını nakit akış analizi ile ilgili olan kesimidir.

Dünya Bankası, uzmanlarından projenin toplam sermaye kârlılık değerlendirmesini yapmalarını ister. Uzmanlar konuyla ilgili nakit giriş ve nakit çıkışı verilerini toplarlar. Ancak güçlü karar kavramı çerçevesinde, uzmanların bazı önemsiz detayları ele alması ve bazı önemli hesapları ihmal etme olasılığı göz önüne alınmalıdır.

Proje ile ilgili değişkenlerin tanımları şöyledir[4].

- (V1) Yatırımın tamamlanma süresi: Bu dönemde, yatırım maliyetleri nedeniyle nakit çıkışları oluşur, nakit girişi yoktur.
- (V2) Toplam yatırım maliyetleri: Toplam yatırım maliyetlerinde aşağıdaki konular gözönünde bulundurulur.

a) Sabit yatırım maliyetleri (arazi alım ve düzenleme, bina tasarım, makina ve malzeme masrafları... gibi)

3 Schubert, R. ve Brachinger, H.W. (1985:34)

4 Schubert, R. ve Brachinger, H.W. (1985:35)

b) Ön üretim maliyetleri (yönetimle ilgili maliyetler, işçilik maliyetleri... gibi)

c) Çalışma sermayesi maliyetleri (projenin üretim programına uygun çalışması için gerekli finansman)

- (V3) Çalışma maliyetleri: Yatırım tamamlandıktan sonra yıllık bazdaki harcamaların belirlenmesidir. Bu maliyetler sabit ve değişken maliyetler olarak belirlenir.
- (V4) Üretim miktarı: Yatırım tamamlandıktan sonra yıllık üretim miktarının ne olacağının belirlenmesidir. Tam kapasitede elde edilen üretimin her yıl % 90'ının satılacağı varsayılıyor. Bu miktarın % 35'inin ihracat olması bekleniyor.
- (V5) Satışlar: Yatırım sonucu elde edilen fiziki çıktıların satış koşullarının belirlenmesidir. Her yıl ülke içine ve dışına yapılan satışlardan elde edilen değerdir. Satış fiyatı ülke dışında, ülke içindeki fiyatın iki katıdır.
- (V6) Gerekli finansman: Yatırım ve çalışma sermayesi için gerekli olan sermayenin belirlenmesidir. Sabit yatırım ve çalışma sermayesi için kısa, orta ve uzun vadeli krediye gerek duyulur. Bu kredi ülke içi veya dışından gelebilir.
- (V7) Üretim dönemi: Yatırımın ekonomik olarak üretim döneminin belirlenmesidir.
- (V8) Amortisman oranı: Yatırımın ekonomik ömrü dikkate alınarak uygulanacak amortisman oranı ve yönteminin belirlenmesidir.
- (V9) İskonto oranı: Yatırımın getirileri ve yarattığı giderlerin bugünkü değerlerinin hesaplanabilmesi için uygulanacak iskonto oranının belirlenmesidir.

Kullanılan kredilerin orta ve uzun vadeli faiz oranlarında hesaplanır.

Belirsizlik Altında Projenin Kârlılık Değerlendirmesi

Belirsizlik altında yatırım projeleri ile ilgili hesaplamalar için genel olarak iki yaklaşım vardır.

1) Risk-Yatırım Modelleri: Ekonominin gelecekteki durumu ile ilgili tahminler ile ilgili tüm parametre vektörlerini içine almalıdır. Karar verici, gelecekle ilgili olasılıkları tahmin etmek zorundadır. Gelecekte ise, karar verici para ve zaman ile kısıtlıdır. Bu nedenle, ilgili tüm parametreleri eksiksiz tanımlayamaz[5]. Karar verici belirli durumları tanımladığı zaman "yarı-belirli" parametre vektörünü tahmin edebilir.

5 Costello, R.D. (1985:117)

2) Kesinlik Durumunda-Yatırım Modelleri:

Yarı-belirli parametre vektörü $\underline{VO}$ = (VO1,... VO9) tanımlanır. Yarı-belirli parametreler iki farklı yolla açıklanabilir[6]:

1. Karar vericinin parametre için aralık tayin etmesine dayanır. Yarı-kesin parametre değeri, bu aralık içerisinde tüm parametre değerlerinin ortalamasıdır.

2. Karar verici, parametrelerin subjektif olasılıklarına göre en uygun parametre değerlerini belirler. Başka bir deyişle, karar verici tüm parametre değerlerinin subjektif olasılıklarının yaklaşık olarak bir'e eşit olduğu uygun bir alt serisini belirler. Bu alt seri olasılıklarla zayıf olarak tanımlanmıştır. Alt seriler pek umulmayan değerdir. Bununla beraber tümünün olması gereken değerinden daha olasıdır. Böylece, yarı-belirli parametre değeri alt seriden daha olasıdır denilebilir.

Yarı-kesin parametre vektörüne ($\underline{vo}$) bağlı olarak proje değerleme şöyle gösterilebilir:

Her dönem (t = o,....., T) için projelerin net nakit girişleri C_t'dir. Yarı-belirli parametre vektörüne dayanılarak hesaplanan, (t) dönemindeki nakit giriş ve çıkışları arasındaki farktır.

Sonraki adım kesin-yatırım modelinde net nakit girişlerinin kârlılık değerlendirmesidir. Bu değerlendirme kararında iç verim oranı (r) bir gösterge olarak seçilebilir. Bir yatırım projesinin iç verim oranı aşağıdaki eşitlik kullanılarak bulunur.

$$(1) \quad \sum_{t=0}^{T} C_t(1+r)^{-t} = 0$$

İç verim oranı, tüm nakit girişleri toplamı ile tüm nakit çıkışları toplamını iskonto eden orandır. Birinci eşitlik çok çözümlü olabilir veya hiç çözümü olmayabilir. Tek bir iç verim oranının var olması, bazı şartların garanti edilmesini gerektirir:

Burada bazı $t^*(0 < t^* < T)$ler vardır. Özellikleri şöyledir: 0 ve t^* arasında sadece nakit çıkışları ($C_t < 0$ için t = 0, ..., t^*) oluşur ve t^* ile T arasında sadece nakit girişleri ($C_t \geq 0$ için $t = t^* + 1$, ..., T) oluşur. Bu şartları sağlayan yatırım projelerinin net bugünkü değeri pozitif olacaktır ve iç verim oranı iskonto oranından daha yüksektir. Bu nedenle, ekonomik bakış açısından iskonto oranını aşan iç verim oranı olduğunda proje üstlenilmelidir.

Şu ana kadar, proje değerlendirme sadece yarı-belirli parametre vektörü (V_0)'e göre hesaplanmıştır. Oysa gerçek parametre vektörü, aynı

6 Hamburg, M. (1977:569)

zamanda oluşan yarı-kesin vektörüne uygun değildir. Böylece riskin etkisi de dikkate alınmış olur. Bu şöyle ifade edilebilir, uygun yarı-belirli parametre vektörünün varyasyonları karşılığında, yarı-belirli iç verim oranının duyarlılığının tanımlanmasıdır. Bu nedenle, kesin-yatırım modeline dayalı proje değerleme duyarlık analizi ile tamamlanır[7].

Bir duyarlık analizi genellikle şu üç adımdan oluşur:

1) Alternatif parametre vektörlerinin U($\underline{V}0$) serisi saptanır. Bu seri $\underline{V}0$ ve tahmin edilen diğer parametre vektörlerini kapsar. Diğer parametre vektörleri $\underline{V}0$'dan daha az olasıdır.

2) Her parametre vektörü için iç verim oranı hesaplanır.

3) Her parametre vektörü için uygun iç verim oranı ve $\underline{V}0$'a ait iç verim oranı arasındaki fark tanımlanır.

Duyarlılık analizi iç verim oranına göre projelerin kararlılığı hakkında bilgi verir. Bununla birlikte, son karar vericinin riske karşı tutumu ile bağımlı olacaktır.

Kömür Ocağı Projesi İçin Değerlendirme İşlemi:

Değerlendirme kararı için, uzmanlar sabit fiyata dayalı duyarlık analizini kapsayan kesin-yatırım modelini seçtiler[8].

Uzmanlar, gelişmekte olan ülkede topladıkları bilgilere dayanarak yaptıkları subjektif tahminlere göre V_1, V_2, ..., V_9 değişkenleri için Voj (j= 1,....,9) değerleri tanımladılar.

(VI)	Yatırımın Tamamlanma Süresi	5 yıl
(V2)	Toplam Yatırım Maliyetleri	392 Milyon $
(V3)	Üretim Maliyetleri	60 Milyon $ (Her Yıl)
(V4)	Üretim Miktarı	4 Milyon Ton (Her Yıl)
(V5)	Satış Tutarı (Vergiden sonra)	113 Milyon $ (Her Yıl)
(V6)	Gerekli Sermaye	450 Milyon $ (Her Yıl)
(V7)	Üretim Dönemi	25 Yıl
(V8)	Amortisman Oranı	% 5.8
(V9)	İskonto Oranı	% 8.5

Böylece yarı-kesin parametre vektörü oluşturulur.

$\underline{V}O = (V_{01}, ..., V_{09}) = (5, 392, 60, 4, 113, 450, 25, 5.8, 8.5)$

Projenin yarı-belirli parametre vektöründe $\underline{V}O$ gösterilen nakit giriş ve çıkış karşılıkları hesaplanır. İnşaat döneminde sadece nakit çıkışları oluşur. Kömür üretimine başlandığında sadece net nakit girişleri oluşur. Böylece

7 Costello, R. (1985:120)

8 Schubert, R. ve Brachinger, H.W. (1985:37)

yukarıdaki şartları yerine getiren yarı-belirli nakit akışları olan projelerin tek bir iç verim oranı olur.

Yarı-kesin parametre vektörü $\underline{V}O$ karşılığı iç verim oranı $r(\underline{V}o)$ % 9.5 tur. Bu oran % 8.5 olan iskonto oranından yüksektir. $\underline{V}O$ aynı kaldığı sürece ekonomik olarak projenin üstlenilmesi kararlaştırılır. Bununla birlikte $\underline{V}O$ sadece yarı-kesindir ve ilk altı değişkeninin varyasyonları alınarak duyarlık analizi yapılacaktır.

Uzmanlar, $\underline{V}O$ parametre vektörünün aşağıdaki varyasyonlarını gözönüne alarak tahminlerini yaptılar.

- $(\underline{V}11)$ = İnşaat peryodu umulandan iki yıl daha uzun tahmin ediliyor.

- $\underline{V}12$, ..., $\underline{V}62$ = Toplam yatırım harcamaları V_{02} yarı-kesin değerini % 10, 20, 30 altında veya üstünde tahmin ediliyor.

- $\underline{V}13$, ..., $\underline{V}63$ = Çalışma maliyetleri V_{03} yarı-kesin değerinin % 10, 20, 30 altında veya üstünde tahmin ediliyor.

- $\underline{V}14$ = Üretim miktarı, V_{04} yarı-kesin değerinin üretimin ilk iki yılı sırasındaki değerinin % 20 altında tahmin ediliyor.

- $\underline{V}15$, $\underline{V}25$ = Satış tutarı V_{05} yarı-kesin değerinin üretimin ilk iki yılı sırasındaki değerinin % 20-30 altında tahmin ediliyor.

- $\underline{V}16$ = Gereken finansman V_{06} yarı-kesin değerin % 15 üstende tahmin ediliyor.

Bu varyasyonlar gözönüne alındığında farklı sonuçlar önemlidir. Basitleştirme için, bağımsız kabul edilen sadece bir parametrenin tüm varyasyonları alınır. Yarı-kesin parametre vektörünün diğer olası varyasyonlarının, çok düşük olasılıklı olduğu göz önünde tutulmalıdır.

Tüm parametre vektörleri için projelerin iç verim oranı hesaplanır. Sonra, her bir parametre vektörü için, VO'a ait iç verim oranından uygun iç verim oranının sapması tanımlanır.

Uzmanlar, projelerin iç verim oranı için yatırım maliyetlerinin varyasyonlarının, diğer varyasyonlardan daha uygun olduğunu kabul ettiler. Risk küçüktür ve iç verim oranı % 8.5 iskonto oranının altına düşmüştür. Eğer inşaat dönemi beş yıldan daha uzun değil ise ve üretim hemen başlar ise iç verim oranı % 10 ileriye gidebilir. Bunlara bakılarak pozitif yatırım kararı olduğu kabul edilir. Bu karar henüz bazı derecelerde araştırılmıştır. İlaveten, duyarlık analizi ile bilgiler sunulur. Bir yatırım kararı onaylanabilir olmalıdır. Bundan dolayı, karar vericiler, son kararlarını amaç ve sonuç tanımıyla açıklanmalıdır. Sonuç kararı, tüm amaç ve hükümleri ve gerekli bilgilerin hepsini içine almalıdır ve gerekmeyen bilgiler kullanılmamalıdır.

Güçlü Karar Kavramı:

Uzmanların tavsiyeleri, duyarlık analizi ile sağlamlık özelliği elde edilen projelerin subjektif değerlendirilmesine bağlıdır. V_{08}'in varyasyonları karşılığında elde edilen iç verim oranı daha güçlüdür ve daha tavsiye edilebilir projedir. Karar vericinin güçlülüğünün artmasıyla daha uygun proje üstlenilir. Projelerin güçlülüğü konusunda elde edilen bilgiler ile uzman, belli bir zamanda $\underline{V}0$'ın sadece bir parametresini değiştirir $\underline{V}0$'ın değiştirilen sadece bir parametresi olması durumunda projelerin güçlülük özelliği değerlendirme problemi, K probleme ayrılabilir. K $\underline{V}0$'ın parametrelerinin sayısıdır ve duyarlık analizinde çeşitlendirilir. Örneğin, kömür madeni projesinin güçlülük değerlendirmesinde K = 6 probleme ayrılır. Her problemin amacı projenin güçlülüğünün $U(\underline{V}Oİ) = \{\underline{V}Oİ, \ldots \underline{V}N(i)i\}$ varyasyonlarıyla ilgili Zi değerlendirmesi elde etmektir.

$\underline{V}ki$ noktasında duyarlılık derecesi

$Ski = S(\underline{V}ki) = \max \{r(\underline{V}0) - rki, 0\}$ $(k = 0, 1, \ldots., N(i))$ sapması ile ölçülebilir[9]. Ski, $\underline{V}0$'daki iç verim oranı ile Vki'ye ait olan iç verim oranı arasındaki fark olarak açıklanabilir. İç verim oranı, $r(\underline{V}o)$'da 0'a eşit veya daha büyük bir değerdedir. Çünkü burada risk karışık değildir. Daha güçlü bir projenin duyarlık değerleri daha küçüktür. Projelerin güçlülüğü konusunda Zi'nin sayısal değerlendirmesi tüm duyarlık sonuçlarına dayalı olmalıdır.

Bu amaç için, Ski'nin $(k = 0, 1, \ldots N(i))$ değerlerinin uygun derlemesi bulunur. Bu derleme karar vericilerin amaç ve hükümlerinin bileşimidir.

Duyarlılık değerlerinin derlemesini yapabilmek karar vericinin, farklı Vki vektörlerinin önemine ait yargılarına ve duyarlılık karşılığına dayanır.

Kömür madeni projesi için hükümler şöyle ifade edilmiştir:

$\underline{V}02 \geq \underline{V}42 \geq \underline{V}52 \geq \underline{V}62 \geq \underline{V}32 \geq \underline{V}22 \geq \underline{V}12$

$U(\underline{V}01)$, $U(\underline{V}04)$ ve $U(\underline{V}05)$ için;

$\underline{V}01 \geq \underline{V}11$, $\underline{V}04 \geq \underline{V}14$, $\underline{V}05 \geq \underline{V}15 \geq \underline{V}25$ olarak ifade edilir.

$U(\underline{V}03)$ için; $\underline{V}03$ yarı-belirli vektöründen bu varyasyonun farkı en büyüktür. Eşit uzaklıkta pozitif ve negatif farklar için, önemli bir karar da daha dezavantaj fark olabilir.

Bu şöyle ifade edilebilir:

$\underline{V}03 \geq \underline{V}33 \geq \underline{V}43 \geq \underline{V}23 \geq \underline{V}53 \geq \underline{V}13 \geq \underline{V}63$

$U(\underline{V}06)$ için $\underline{V}06 \geq \underline{V}16$ dır[10].

---

9 Schubert, R. ve Brachinger, H.W. (1985:40)

10 Schubert, R. ve Brachinger, H.W. (1985:41)

Karar verici U(Voi) serileri için yöntem düzenlemesi yapamayabilir. Yarı-kesin parametre vektörünü tahmin etmek önemli bir karar vermedir. Diğer parametre vektörleri, onların duyarlılık karşılıkları uygun olarak düzenlenir. Vki (k = 0, 1, ... N(i)) varyasyonu çok önemlidir ve duyarlık karşılıkları yüksektir.

Duyarlılık değerleri serisinin her zayıf düzeni {Ski | k =0, 1, ... N(i)}, U(V01) karşılığı gözönünde bulundurulabilir. Kısmi stokastik bilgi olarak adlandırılabilir. Kısmi stokastik bilgi, zayıf etkili plandır.

{gki} = {(goi, ..., gN(i)i)} etki planı alınarak gki ≥ 0 ve

$$\sum_{k=0}^{N(i)} gki = 1 \quad (i = 1...6)$$ elde edilir[11].

{gki} etki planı kullanılarak, U(V01) karşılığı duyarlılık değeri Ski derlenebilir.

$$(2) \quad \sum_{k=0}^{N(i)} gki \cdot Ski$$

Karar verici, kararının güçlü olasılıklı olmasını ister. Bundan dolayı, etki planının daha elverişsizliliği nedeniyle U(Voi) varyasyonlarına karşılık projelerin güçlülük değerlendirmesi uygun görünü

$$(3) \quad Zi = \max_{\{gki\}} \sum_{k=0}^{N(i)} gki \cdot Ski \quad (i = 1,...,6)$$

K kısmi değerlendirilmesi Zi'nin derlemesi, projenin toplam sermaye ihtiyacının kârlılık değerlendirmesidir. Kömür madeni durumunda, dikkate alınan V02 yatırım maliyetleri varyasyonu çok önemlidir. Çünkü tüm varyasyonların iç verim oranı üzerindeki etkisi çok yüksektir. Bu anlamda, varyasyon parametresi çok önemli bir yüksek duyarlılık değeri verir.

Kömür madeni projesi için, maksimum duyarlılık değerlerinden şu plan yazılabilir.

Z2 ≥ Z3 ≥ Z6 ≥ Z5 ≥ Z1 ≥ Z4

Projenin sonuç değerlendirmesi için toplam sermaye kârlılığı hesaplanabilir. Kullanılan iç verim oranı, S kesin duyarlı ve Z değerini geçemez ise pozitif değerlendirme sonucudur. S, iskonto oranı ve yarı-kesin parametre vektörü için iç verim oranları arasındaki farktır. Kömür ocağı projesi için S = 9.5 - 8.5 = 1 dir. Bu nedenle, toplam sermaye kârlılığı değerlendirmesi pozitif sonuçtur.

11 Schubert, R. ve Brachinger, H.W. (1985:42)

SONUÇ

Belirsizlik altında proje değerlendirmenin nasıl olacağına ilişkin açıklamalar yanında güçlü karar kavramının nasıl uygulanabileceği incelenmeye çalışılmıştır. Ayrıca güçlü karar kavramında, karar verme durumunda bulunanların amaç ve kurallarının nasıl yer alması gerektiği belirlenmeye çalışılmıştır. Elde edilebilecek tüm verilerin kullanılması ile duyarlılık analizinin nasıl yapılabileceğine değinilmiştir. Gerçek bilgi düzeylerinde güçlü kararın oluşabileceği sonucuna varılmıştır.

KAYNAKLAR

Costello, R.D.; Vew Venture Analysis, Dow Jones, Irwin 1985.

Hamburg, M.; Statistical Analysis for Decision Making, Harcourt Brace Javonovich, New York-1977.

Moore, P.G. ve Thomas H.; "Measuring Uncertainty", Omega; Vol. 3, No: 6, 1975.

Schubert, R. ve Brachinger, H.W.; "The Robust Decision Concept: An Application to Project Evaluation", MIR, Vol. 25, 1985.

Yılmaz, Z.; Yatırım Projeleri Analizi ve Yönetimi, U.Ü.İ.İ.B.F. Yayını, Bursa-1990.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

TÜRK KADININ EĞİTİMİNDEN GÖRÜNTÜLER

Gamze AKKUZU KAHYAOĞLU*

OSMANLI DÖNEMİ

Osmanlı Devleti'nde kızlar sadece temel eğitimden yararlanabilmişlerdir. İlk devlet okulları 1847 yılında kurulmuş, 1869 yılında ise "Maarifi Umumiye Nizamnamesi"nin kabul edilmesi ile okul çağına gelen tüm kız-erkek çocuklarına ilköğretim zorunluluğu getirilmiştir. Tanzimattan sonra ise bazı orta dereceli okullara kız öğrencilerin devam edebilecekleri izni çıkmıştır. İstanbul'da ilk kez bir ortaokul 1908 yılında, kız çocukları için öğretime başlamıştır[1].

İstanbul'da, 1881-1882 yıllarında 122 erkek, 95 kız sıbyan mektebi bulunmaktaydı. Erkek sıbyan mektebindeki erkek öğrenci sayısı 5718 iken, kız sıbyan mektebindeki kız öğrenci sayısı ise 3819 idi. Bunlarla ilgili veriler Tablo 1'de yer almaktadır[2].

1906-1907 yıllarında ülkedeki kız ve erkek rüşdiyelerinin (orta okulları) sayıları ise şöyle idi[3].

	Müslim	Gayri Müslim	Yabancılar
Erkek Rüşdiyesi	406	228	33
Kız Rüşdiyesi	85	68	20
Karma Rüşdiye	25	114	18

Bu verilerden de anlaşılacağı gibi ülkede bu yıllarda 516 müslüman, 481 gayri müslim rüşdiyesinin bulunduğu görülmektedir.

---

* *Araş. Gör.. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü*

1 Doğramacı (1992:92)

2 Kurnaz (1991:6)

3 Kurnaz (1991:17)

Tablo: 1
İstanbul İbtidaileri

Semtler	1299 (1881 - 1882)				1300 (1882 - 1883)				1303 (1885 - 1886)			
	Erkek Mkt. sayısı	Kız Mkt. sayısı	Erkek Öğr. sayısı	Kız Öğr. sayısı	Erkek Mkt. sayısı	Kız Mkt. sayısı	Erkek Öğr. sayısı	Kız Öğr. sayısı	Erkek Mkt. sayısı	Kız Mkt. sayısı	Erkek Öğr. sayısı	Kız Öğr. sayısı
Sultan Ahmet	13	7	571	295	13	7	650	390	19	8	811	399
Aksaray	9	10	380	440	9	10	450	570	23	13	925	626
Bayezid	5	5	182	175								
Fatih	13	5	456	244	13	5	640	650	20	4	764	364
Sultan Selim	8	8	447	320	8	8	500	360	13	4	520	380
Haseki	16	13	873	399	8	7	420	365	21	9	674	612
Ak Mahmut	9	6	507	306								
Eyüb	10	4	542	230	10	4	680	256	12	1	638	8
Üsküdar	14	19	809	678	14	19	1119	960	19	16	999	761
Kasımpaşa	12	8	556	422	12	8	658	620	19	2	604	521
Beylerbeyi	13	10	395	310	13	10	450	365				
Emir Buhari					9	6	560	350	13	5	641	432
Tophane					9	8	520	440	11	7	524	346
Beşiktaş					15	20	965	640	28	11	1021	644
Çengelköy									24	-	300	100
	122	95	5718	3819	133	112	7612	5966	222	80	8421	5193

Türk kadınının eğitim tarihindeki en önemli olaylardan biri ise Dârülmuallimât'ın açılmasıdır[4]. Dârülmuallimât'ın amacı kız okullarına öğretmen yetiştirmek idi. 1870'de açılan okula ilk olarak 32 öğrenci kaydolmuştur. 1914'de Dârülfünun açılıncaya kadar, kızlar için en yüksek eğitim kurumu Dârülmuallimât olmuştur[5].

CUMHURİYET DÖNEMİ

1926 yılında Medeni Kanun ile birlikte "Harb Okulları" dışındaki diğer tüm okullar kız öğrencilere kapılarını açmışlardır. 1927 yılında ise Türkiye'de tüm orta dereceli okullarda karma eğitim başlatılmıştır[6].

Harf İnkılâbı ile 1928 yılından itibaren bütün eğitim kuruluşlarında Latin harfleriyle eğitim başlatılmıştır. Cumhuriyetin kurulmasından ve Latin alfabesinin kabulünden sonra, Türkiye'de 5 yıllık ilkokul eğitiminin zorunlu ve parasız olacağı yasalaştırılmıştır[7].

Cumhuriyet döneminde eğitim olanaklarının artmasına ve bu olanaklardan yararlananların sayısının da yükselmesine rağmen Türkiye'de bugün kadına sağlanan eğitim, kadının durumunu geliştirici, üretime katılmasını daha etkili bir hale getirici düzeyde değildir[8]. 1975 sayımlarının sonuçlarına göre 6 ve daha yukarı yaşlardaki kadınların % 52'si okuma yazma bilmemektedir[9].

1935 yılından 1985 yılına kadarki son elli yıllık dönemde kadın nüfusun okur-yazarlık ve cinsiyete göre dağılımı (%) olarak Tablo 2'de verilmektedir[10].

1935 yılında erkeklerin % 70.6'sı kadınların ise % 90.2'si okuma-yazma bilmemektedir. Bu oranların bu kadar yüksek oluşunun nedeni, yeni Türk Alfabesinin öğreniminin, yeterince yaygınlaşmamasıdır.

---

4 Bkz: İnan (1966:6-34)

5 Kurnaz (1991:28)

6 Doğramacı (1992:93)

7 Özbay (1982:173)

8 Özbay (1982:174)

9 DİE (1976:)

10 Doğramacı (1992:94)

Tablo: 2
Nüfusun Okuryazarlık ve Cinsiyete Göre Dağılımı (%)

Sayım Yılı	Toplam	Erkek	Kadın	Okuma-Yazma Bilmeyen		Okuma-Yazma Bilen	
				E	K	E	K
1935	12862754	6213276	6649478	70.65	90 19	29 35	9 81
1940	14900126	7440395	7459731	63.80	87.08	36 20	12 92
1945 (1)	15166911	7565317	7601594	56.33	83 16	43.67	16 84
1950 (2)	17856865	8944072	8912793	54.26	80.15	45 34	19 35
1955	19366996	9819568	9547428	43 94	74 14	55 79	25 52
1960	22542016	11491184	11050832	46.33	75 11	53 59	24 83
1965	25664797	13073518	12591279	35.86	67 11	64 04	32.83
1970	29273361	14798036	14475325	29.69	58 20	70 31	41 80
1975	33530605	17256413	16274192	23.74	49 45	76.02	50.47
1980	37523623	18999101	18524522	20.01	45.32	79.94	54.69
1985	43112337	21800854	21311483	13.45	31.77	86.35	68.02

(1) 2 ve daha yukarı yaştaki nüfus
(2) 5 ve daha yukarı yaştaki nüfus

1923'ten bu güne Cumhuriyet Türkiyesinin değişik dönemlerindeki, ilköğretimde kız ve erkek nüfusların okullaşma artış oranları Tablo 3'te verilmektedir[11].

Tablo: 3
İlköğretimde Okullaşma Artış Oranları

Dönemler	Kız	Erkek	Toplam
Mustafa Kemal'in Başkanlığı (1923-1938)	222.24	68.99	97.70
İsmet İnönü'nün Başkanlığı (1938-1950)	120.52	83.39	95.55
Demokrat Parti İktidarı (1950-1960)	64.44	63.51	63.86
Mayıs 1960 Devrimi Sonrası (1960-1970)	127.55	82.69	99.31

11 Caporal (1982:258)

Tablodan da gözlendiği gibi, kızların okullaşmasındaki en önemli artış Mustafa Kemal Atatürk'ün başkanlığı döneminde gerçekleşmiş, tüm dönemlerdeki okullaştırılan kız sayısındaki artış hızı, erkeklere oranla daha büyük olmuştur[12].

1975 sayım sonuçlarına göre 6 ve daha yukarı yaşlardaki kadınların % 52'lik bir kısmı okuma-yazma bilmemektedir.

Oysa Türkiye Cumhuriyeti, Osmanlı İmparatorluğu'ndan 4.894 ilkokul devralmıştır. Atatürk zamanında, kızların eğitimine büyük önem verildiğini rakamlardan görmüştük. Kızların eğitimine gösterilen öneme paralel olarak ilkokullardaki kız öğrenci sayısı dört kat artmış, toplam öğrenci miktarı içerisindeki oranı % 33.3'e çıkmıştır[13].

Orta öğretim kurumları ise Cumhuriyet Dönemi'nin başında, kızlar ve erkekler için ayrı ayrı idi. 1927 yılında kızların daha yaygın bir şekilde ortaokula devamlarını sağlamak için 29 ortaokulda karma eğitime başlanmıştır. 1987'ye varıncaya kadar ki 60 yıl içerisinde, ortaokullardaki kız öğrenci miktarında 195.7 katlık bir artış olmuş ancak kız öğrencilerin toplam ortaokul öğrencisi miktarı içerisinde oranı % 35.2'de kalmıştır[14].

Görüldüğü gibi Türkiye Cumhuriyeti'nin devraldığı toplumda eğitim düzeyi çok düşük idi[15].

Günümüzde ise okuma-yazma oranlarında kadın erkek arasındaki oran, büyük fark göstermektedir. 1985 verilerine göre okuma-yazma bilmeyen erkek sayısı 570.401 iken, okuma yazma bilmeyen kadın sayısı 2.068.818 dir. Bu rakamlardan çıkan sonuç her 1 erkeğe karşı, 4 kadının okur-yazar olmaması demektir[16].

Yüksek okul ve fakülte bitirmiş kadınlarımıza bir göz atarsak, 1985 yılı verilerine göre toplam kadın nüfusun sadece % 1.7'si yüksek okul ve fakülte mezunudur. 1980 yılında kadın nüfusun % 46.6'lık bir kısmı okuma-yazma bile bilmezken[17], toplam yüksek öğretim öğrencileri içindeki oranı % 24.7 olarak görülmektedir[18].

1970 yılında kadın nüfusun % 60'ı ilkokul dahil bir ortaöğretim kurumunu bitirmiş, 1985'de ise kadın nüfusun % 73.5'i bir öğretim kurumundan mezun olmuştur[19]. Bu verileri Tablo 4'de daha iyi izleyebiliriz.

---

12 Caporal (1982:259)

13 Maarif 1937-38 İstatistiği (1939:11)

14 Oktay ve Öztürk (1991:24)

15 Budak ve diğer (1991:87)

16 Budak ve diğer (1991:88)

17 Çitçi (1982:122)

18 DİE (1980:116)

19 Doğramacı (1992:100)

Tablo: 4
Okuryazar Nüfusun Bitirilen Son Öğrenim Kurumu ve Cinsiyete Göre Dağılımı

E. Erkek
K. Kadın

Okuryazar nüfusun toplam içindeki oranı										Okuryazar nüfusun kendi içindeki oranı									
Bir öğrenim Kr.Bit.meyen		İlkokul		Ortaokul ve dengi okul		Lise ve dengi		Yüksekokul ve fakülte		Bir öğrenim Kr.Bit.meyen		İlkokul		Ortaokul ve dengi okul		Lise ve dengi		Yüksekokul ve fakülte	
E	K	E	K	E	K	E	K	E	K	E	K	E	K	E	K	E	K	E	K
34.80	39.65	51.41	49.53	7.02	5.24	4.90	4.20	1.87	1.35	60.13	39.87	64.09	35.91	69.71	30.29	66.76	33.24	70.45	29.55
27.33	30.69	56.29	57.55	8.71	6.10	6.14	4.84	2.03	0.82	58.72	41.28	60.97	39.03	68.26	31.74	66.97	33.03	79.79	20.21
23.04	25.81	55.27	57.50	9.52	6.83	8.03	6.74	4.14	2.12	56.32	43.68	59.05	40.95	67.65	32.35	64.13	35.87	74.51	25.49
21.54	26.53	55.12	57.84	9.80	6.60	9.46	7.27	3.78	1.66	51.67	48.33	55.26	44.74	65.85	34.15	62.80	37.20	74.78	25.22

Yüksek öğretim kurumlarındaki kız öğrencilerle ilgili veriler incelendiğinde, Cumhuriyetten günümüze devam eden bir artış gözlenmektedir. Yüksek öğretim kurumlarında kayıtlı öğrencilerin bölümlerine göre cinsiyet dağılımı Tablo 5'de verilmiştir[20].

Tablo: 5
Yükseköğretim Kurumlarında Kayıtlı Öğrencilerin Bölümlerine Göre Cinsiyet Dağılımı % (1983-1984) (1984-1985)*

BÖLÜM		1983-84 Öğretim Yılı			1984-85 Öğretim Yılı		
		Lisans %	Önlis. %	Genel %	Lisans %	Önlis. %	Genel %
Türkiye Top.	K	33.97	31.6	33.71	31.57	30.38	31.43
	E	66.03	68.4	66.29	68.43	69.62	68.57
Dil ve Ed.	K	51.25		51.25	51.92		51.92
	E	48.75		48.75	48.08		48.08
Matematik	K	43.51		43.51	43.08		43.08
Fen Bil.	E	56.49		56.49	56.92		56.92
Sağlık Bil.	K	39.23		39.23	37.10	33.76	33.09
	E	60.77		60.77	62.90	66.24	66.91
Sosyal Bil.	K	32.49		32.49	29.57		29.57
	E	67.51		67.51	70.43		70.43
Uygulamalı	K	35.57	40.63	36.30	31.86	41.04	33.36
Sos. Bil.	E	64.43	59.37	63.70	68.14	58.96	66.64
Teknik Bil.	K	21.96	13.49	20.41	21.88	11.63	19.70
	E	78.04	86.51	79.59	78.12	88.37	80.30
Ziraat ve	K	27.71	4.20	27.60	27.81	9.34	27.61
Ormancılık	E	72.29	95.80	72.40	72.19	90.66	72.39
Sanat	K	45.70	63.91	47.54	45.90	53.41	56.86
	E	54.30	36.09	52.46	54.10	46.59	43.14

(*) ÖSYM İstatistikleri, Bilkent, Beytepe, Ankara.

Ekim 1992 verilerine göre, istihdam edilen nüfusun eğitim durumuna göz atacak olursak, okur-yazar olmayan kadın nüfus 1.528.441, okur-yazar olmayan erkek nüfus 862.820'dir. Yani kadın çalışanların % 25.19'luk bölümü okuma-yazma bilmezken, erkek çalışanlarda bu oran 6.41'dir. Görüldüğü gibi aradaki büyük fark hâlâ kapanmamıştır[21]. Kadın ve erkek çalışanların eğitim durumları Tablo 6'da verilmektedir.

20 Doğramacı (1992:101)

21 T.C. Devlet Bakanlığı (1991)

Tablo: 6

İşgücünün Eğitim Durumu (Ekim-1992)

1000 Kişi	KADIN				ERKEK			
	İşgücü	%	İstihdam Edilen	%	İşgücü	%	İstihdam Edilen	%
Toplam	6.539	100	6.067	100	14.645	100	13.461	100
Okur-Yazar Olmayan	1.547	23.66	1.528	25.19	903	6.16	863	6.41
Sadece Okur-Yazar	501	7.66	480	7.91	798	5.45	739	5.49
İlkokul Bitiren	3.352	51.26	3.161	52.10	9.020	61.59	8.374	62.21
Ortaokul Bitiren	230	3.52	191	3.15	1.325	9.05	1.193	8.86
Orta Dengi Meslek Okulu	11	0.17	10	0.16	70	0.48	67	0.49
Lise Bitiren	414	6.33	289	4.77	1.231	8.41	1.052	7.81
Lise Dengi Meslek Okulu	147	2.25	111	1.83	529	3.61	447	3.32
Yüksekokul ve Fakülte	338	5.15	296	4.89	769	5.25	728	5.41

İstihdam edilen nüfusun meslek grupları olarak dağılımlarında ise, kadınların en yoğunlaştıkları alan tarım sektörü. Ekim 1992 verilerine göre, istihdam edilen 6.066.896 kadından 4.363.289'u tarım sektöründe çalışıyor. Buna 715.507 ile tarım dışı üretim faaliyetinde çalışan kadınlar izliyor.

YAYGIN EĞİTİM VE KADINLAR

Yaygın eğitimde yaş sınırı bulunmamakta ve her düzeyden insanlara okuma-yazma öğretme meslek kazandırma amacını taşımaktadır. Yaygın eğitimin amacı, milli eğitimin genel amaç ve temel ilkelerine uygun olarak, örgüt eğitime katılmayarak okuma-yazma öğrenememiş veya örgün eğitimin herhangi bir kademesinden ayrılmış olanlara[22],

- Okuma-yazma öğretme
- Milli kültür değerlerimizi koruma, geliştirme, tanıtma ve benimsetme,
- Boş zamanlarını değerlendirme ve kullanma alışkanlığı kazandırma,
- Değişik mesleklerde çalışanların hizmet içinde ve mesleklerinde gelişmeleri için gerekli bilgi ve becerileri kazandırma,

22 Doğramacı (1992:103)

- Toplu yaşama, dayanışma ve yardımlaşma ile birlikte bu tür alışkanlıkları kazandırmaktır.

Yaygın eğitim ilk olarak 1928'de açılmış bulunan "millet mektepleri"nde vatandaşlara Latin alfabesini öğretmek için uygulanmıştır[23].

Günümüzde ise özellikle kadınların büyük ölçüde yararlandıkları bir eğitim faaliyeti olarak sürmektedir.

1986-1987 döneminde açılan 8136 kursa katılan 152.963 kişiden 97.799'u kadındır. Bunlardan 94568 kişisi ise 14-44 yaş grubu içinde yer almaktadır. 1981-84 döneminde ise 172.078 kursa toplam 2.677.757 kadın, 946.489 erkek katılmıştır. Görülen odur ki, okuma-yazma seferberliğinden çok sayıda kadın yararlanmış ve okur-yazar olmayan kadın sayısı yıldan yıla düşüş göstermiştir[24].

SONUÇ

Cumhuriyet döneminde eğitim olanakları ve bu eğitim olanaklarından yararlananların sayısı her ne kadar artmışsa da Türkiye'de, günümüzde kadına sağlanan eğitim yeterli değildir. Türkiye'de 14 yaş grubundaki erkeklerin okur-yazar olmayanlarının sayısı 22.526 iken, kızlarda bu rakam 58.797'dir[25]. Bu da eğitimde kadının erkeklere oranla eğitim düzeylerinin düşük olduğunu, erkeklere oranla eğitim olanaklarından daha az yararlandıklarını ortaya koymaktadır.

Eğitimde cinsiyet ayırımı, hem kırsal hem de kentsel kesimde bulunmaktadır. Bu da, artan eğitim olanaklarından öncelikle erkeklerin yararlandıkları gerçeğini ortaya çıkarmıştır. Kırsal kesimde bu olgu daha belirgin iken, kentsel kesimde giderek azalmaktadır.

Kentsel kesimde eğitimde cinsiyet farkı ailelerin sosyo-ekonomik durumları ile ilintilidir. Sosyo-ekonomik durumu bozuk olan ailelerde eğitimde cinsiyet ayırımı önemli boyutlara ulaşmaktadır.

"Bu durumda, özellikle sosyo-ekonomik düzeyi düşük gruplarda, kadının ikinci planda kalmasından ileri gelmektedir[26]."

Kadınların toplum içerisindeki rol ve statülerini değiştirebilecek bir araç olan eğitime, gereken önem gösterilmemekte ve kadınlar genel olarak eğitim gerektirmeyen mesleklere yönlendirilerek, eğitim görmemiş çalışan kadınların sayısı çoğaltılmaktadır.

---

23 Doğramacı (1992:103)

24 Doğramacı (1992:98)

25 DİE (1989:40)

26 Özbay (1982:177)

Toplumumuzda egemen olan ataerkil düzen, eğitimin kadınların geleneksel rolünün değişmesi yönünde kullanılmasına engel olmaktadır. Bu da eğitimden beklenilen yararlara, kadınların erkeklerle eşit olarak ulaşmasını engellemektedir.

KAYNAKLAR

Gönül Budak, Hasan Zafer Doğan, Hacer Harlak; "Çalışan Kadınların Sorunları: Bir Toplumsal Değişme Araştırması" Aile Araştırma Kurumu Dergisi, Sayı: 1, Cilt: 1, Yıl: 1, Mart 1991.

Bernard Caporal; "Kemalizmde ve Kemalizm Sonrasında Türk Kadını", Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları Genel Yayın No: 233, Atatürk'ün Doğumunun 100. Yılı Dizisi No: 9, Tisa Matbaası, Ankara, 1982.

Oya Çitci; "Kadın Sorunu ve Türkiye'de Kamu Görevlisi Kadınlar", Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Yayınları No: 200, Sevinç Matbaası, Ankara, 1982.

T.C. Baş. Dev. İst. Ens. Türk. İst. Cep Yıllığı 1976; EİE Y.L: 790, Ankara 1977.

T.C. Baş. Dev. İst. Ens. Türk. İst. Cep Yıllığı 1980; Ankara, 1981.

T.C. Baş. Dev. İst. Ens. Türk. İst. Yıllığı 1989; D.İ.E. Y. No: 1405, Ankara, 1990.

Emel Doğramacı; "Türkiye'de Kadının Dünü ve Bugünü", Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları Genel Yayın No: 300, Sosyal Felsefi Dizi: 31, İkinci Baskı, 1992.

Şefika Kurnaz; Cumhuriyet Öncesinde Türk Kadını (1839-1923)", T.C. Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu Başkanlığı GY No: 4, Bilim Serisi 4, Ankara, 1991.

Ferhunde Özbay; "Kırsal Yörelerde Kadının Statüsü, İşgücüne Katılımı ve Eğitim Durumu", Ankara İTİA, Yönetim Bilimleri Fakültesi Dergisi, Cilt: 1, Sayı: 1-2, AİTİA Y. No: 131, 1979.

T.C. Devlet Bakanlığı Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü; Kırsal Kesimde Kadının Statüsü: Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Ankara, 1991.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

1475 SAYILI İŞ YASASINDA KADIN İŞÇİLERİ KORUYUCU HÜKÜMLER VE ÜLKEMİZİN TARAF OLDUĞU ULUSLARARASI SÖZLEŞMELER

Gamze AKKUZU KAHYAOĞLU*

Türkiye'de istatistiklerle kadını yorumlarsak, Ekim 1992 verileriyle toplam kadın nüfusu 28.785.960'dır. Yani toplam nüfus içindeki kadın oranı % 49.55'dir. İşte istihdam edilen kadın oranı ise % 31.07'dir. İstihdam edilen kadın nüfusun toplam iktisaden faal kadın nüfusun içindeki % 80.6'lık kısmı tarım, ormancılık, avcılık ve balıkçılık sektöründe, % 7.7'si toplum hizmetleri, sosyal ve kişisel hizmetler sektöründe, % 6.8'i ise imalat sektöründe yer almaktadır.

Bu kısa bilgilerden de anlaşılacağı gibi, Ülkemiz kalkınmasında önemli bir yeri olan tarım sektöründe büyük çoğunluğu sosyal güvenceden yoksun ve ücretsiz aile işçisi olarak çalışan kadınların istihdam piyasasına artan oranda katılması, onların değişik sorunlarla karşı karşıya kalmalarına neden olmaktadır.

Kadın hakları ve kadını koruyucu hükümler dikkate alındığında aşağıdaki yasalar ön plana çıkmaktadır[1].

- 1982 Anayasası,
- 1475 Sayılı İş Yasası,
- 1479 Sayılı Bağ-Kur Yasası,
- 5434 Sayılı Emekli Sandığı Yasası,
- 657 Sayılı Devlet Memurları Yasası,

---

* *Araş. Gör.. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü*

1 Petrol-İş (1989:172)

- 1593 Sayılı Umumi Hıfzıssıhha Yasası
- 506 Sayılı Sosyal Sigortalar Yasası.

I- 1982 ANAYASASI

1982 Anayasasının kadınların çalışma hayatında özel olarak korunmalarını öngören 50. maddesi şöyledir:

"Kimse yaşına, cinsiyetine ve gücüne uymayan işlerde çalıştırılamaz. Küçükler ve kadınlar ile bedeni ve ruhi yetersizliği olanlar çalışma şartları bakımından özel olarak korunurlar. Dinlenmek, çalışanların hakkıdır. Ücretli hafta tatili ve bayram tatili ile ücretli izin hakları ve şartları kanunla düzenlenir."

Biz bu yukarıda saydığımız Yasalardan daha çok 1475 sayılı İş Yasası üzerinde duracağız.

II- 1475 SAYILI İŞ YASASI

Çalışma hayatını düzenleyen 1475 sayılı İş Yasasının genel nitelikteki koruyucu hükümlerinin dışında kadın işçileri korumaya yönelik özel nitelikteki koruyucu hükümler bulunmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibidir.

1. Kadın ve Erkek İşçilerin Ücret Eşitlikleri:

Ücret eşitliği açısından kadın ve erkek arasında bir ayrım bulunmadığı 26. maddenin D bendinde şöyle ifade edilmektedir[2].

"Bir işyerinde, aynı nitelikte işlerde ve eşit verimle çalışan kadın ve erkek işçilere sadece cinsiyet ayrılığı sebebiyle farklı ücret verilemez. Toplu İş Sözleşmelerine ve hizmet akitlerine, buna aykırı hüküm konulamaz." Hizmet akdine ilişkin diğer bir hüküm ise 14. maddenin 2. fıkrasıdır.

"Kadın, hizmet akdini kendi isteğiyle evlendiği tarihten itibaren 1 yıl içerisinde sona erdirmesi halinde, işçinin işe başladığı tarihten itibaren hizmet akdinin devamı süresince, her geçen tam yıl için, işverence işçiye 30 günlük ücreti tutarında kıdem tazminatı ödenir."

Ücrete ilişkin olarak 51. maddenin /b-h fıkrasında şöyle denilmektedir[3]:

---

2 Tunçomağ (1981:303)

3 Petrol-İş (1989:172)

"Kadın işçilerin doğumdan önce ve sonra çalıştırılmadıkları günler ile işçilerin evlenmelerinde, ana, baba, eş, kardeş veya çocukların ölümünde verilen izinler, yıllık ücretli izin hakkının hesabında çalışılmış gibi kabul edilmektedir. Hamileliği süren ya da doğum yapmış emzikli kadın işçilerin 1475 Sayılı İş Yasasına göre hakları ise şu şekilde düzenlenmiştir:

2. Analık Halinde Kadın İşçileri Çalıştırma Yasağı:

Ülkemizde analık halindeki kadın işçileri çalıştırma yasağı[4] İş Yasasının 70. maddesinde düzenlenmiştir. Bu maddeye göre, "Kadın işçilerin doğumdan önce 6 ve doğumdan sonra da 6 hafta olmak üzere 12 haftalık süre için çalıştırılmaları yasaktır. Ancak bu süreler, işçinin sağlık durumuna ve işin özelliğine göre doğumdan önce ve sonra gerekirse arttırılabilir. Bu süreler hekim raporu ile belirtilir. İsteği halinde kadın işçiye, doğumdan sonraki 6 haftadan sonra 6 aya kadar ücretsiz izin verilir. Bu süre izin hakkının hesabında nazara alınmaz."

Emzikli kadın işçilerin çalışma koşullarına ilişkin düzenlemeler ise, 1475 Sayılı İş Yasasının 81. maddesine dayanılarak çıkarılmış 10/4/1987 ve R. Gazete 19427 sayılı "Gebe ve Emzikli Kadınların Çalıştırılma Şartları ile Emzirme Odaları ve Çocuk Bakımı Yurtları (Kreşler) Hakkında Tüzük"de, doğum yapmış kadın işçinin, kadınların çalıştırılabilecekleri ağır ve tehlikeli bir işte çalıştırılabilmeleri için doğumdan sonraki 6. haftanın bitmesinden önce ve işe başlamadan doktora muayene ettirilip (çalışmalarına engel durumları olmadığına dair) bir rapor alınması zorunlu hale getirilmiştir.

Madde 81'de şöyle denilmektedir:

"Gebe veya emzikli kadınların hangi dönemlerde ne gibi işlerde çalıştırılmalarının yasak olduğu ve bunların çalışmalarında sakınca olmayan işlerde hangi şartlar ve usullere uyacakları, ne suretle emzirme odaları ve çocuk bakım yurdu (kreş) kurulması gerektiği Çalışma, Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlıkları tarafından birlikte düzenlenecek bir tüzükte gösterilir."[5]

Emzikli kadın işçilere günde 90 dk. emzirme izni verilmesi hükümleri bulunmakta ayrıca 100-150 kadın işçi çalıştırıldığı taktirde, 10 Nisan 1987 - 19427 Sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan tüzük uyarınca, çalışma yerlerinden ayrı ve işyerine yakın bir yerde işverence bir yaşından küçük çocukların bırakılması ve bakılması amacıyla kurulan emzirme odası ile 150'den fazla kadın işçinin çalıştığı işyerlerinde aynı şekilde 6 yaşına kadar olan çocukların bırakılması ve bakılması amacıyla kurulan kreşlerdeki bir yaşından küçük çocuklarını emzirmeleri için kadın işçilere ara dinlenmesinden önce ve sonra,

---

4 Tunçomağ (1981:305)

5 Centel (1986:68)

çalışma süreleri içinde ayrı ayrı olmak üzere kırkbeşer dakikalık iki emzirme izni verilir. Bunlar çalışma süresinden sayılır[6]. (Tüzük, m. 6/a) 100'den az kadın işçinin çalıştığı işyerlerinde ise emzikli kadın işçilere, 1 yaşından küçük çocuklarını emzirmeleri için, İş Y. Md. 64 gereğince verilecek ara dinlenmesinden ve işin bitiş saatinden kırkbeşer dakika önce başlamak üzere, iki kez kırkbeşer dakikalık emzirme izni verilir. Bu izin, Tüzüğün 5/b fıkrasına göre, iş süresinden sayılmaktadır[7].

3. Gece Çalıştırma Yasağı

Kadın işçileri gece çalıştırma yasağı ise İş Yasasının 69. maddesine göre düzenlenmiştir ve buna göre sanayi işlerinde, her yaştaki kadınların gece çalıştırılmaları esas itibariyle yasaktır. Ancak işin özelliği icabı kadın işçi çalıştırılması gereken işlerde 18 yaşını doldurmuş kadın işçilerin gece postalarında çalıştırılmalarına, 27/7/1973 gün ve 7/6909 sayılı "Kadın işçilerin sanayie ait işlerde gece postalarında çalıştırılma şartları hakkında tüzük"de gösterilmiş koşullarla izin verilebilir.

Bu tüzüğe göre sayılan koşullar[8]:

1- Kadının 18 yaşını doldurmuş olması,

2- Kadın işçinin gece çalışmasına engel olmadığına dair doktor raporunun olması,

3- Bölge Çalışma Müdürlüğünün izni,

4- Beceriklilik, çabukluk ve dikkat isteyen, sürekli olan ve kadın işçinin fazla kuvvet harcamasını gerektirmeyen bir iş olması,

5- İşverenin kadın işçiyi işyerine götürüp, getirmeyi yüklenmiş olmasıdır.

Bu koşulların tümü sağlanmış olsa bile, emzikli kadın işçiler, doğumdan itibaren 6 ay süre ile gece çalıştırılamazlar[9].

4- Yer ve Su Altında Çalıştırma Yasağı:

Bu yasak İş Yasamızın 68. maddesinde şöyle yer almaktadır:

"Maden ocakları ile kablo döşemesi, kanalizasyon ve tünel inşaatı gibi yer altında veya sualtında çalışılacak işlerde 18 yaşını doldurmamış erkek ve her yaştaki kadınların çalıştırılmaları yasaktır[10].

---

6 Çelik (1980:202)

7 T.C. Başbakanlık..... (1991:56)

8 Tunçomağ (1981:304)

9 Centel (1986:60)

10 Süzek (1991:326)

5- Kadın İşçileri Ağır ve Tehlikeli İşlerde Çalıştırma Yasağı:

Kadın işçilerin ağır ve tehlikeli işlerde çalıştırılmaları sorunu İş Yasamızda 78/II'de düzenlenmiştir. Bu maddeye göre "hangi işlerin ağır ve tehlikeli işlerden sayılacağı, kadınların hangi çeşit ağır ve tehlikeli işlerde çalıştırılabilecekleri bir tüzükle gösterilir." Bu maddede çıkartılması öngörülen tüzük, "Ağır ve Tehlikeli İşler Tüzüğü" adı altında, 29.3.1973 gün ve 7/6174 sayılı kararnameyle (R.G. 9.4.1973, No. 14502) yürürlüğe konulmuştur.

Kadın işçilerin sağlıklarını koruyucu hükümler ile çalışan kadınların sağlık sorunlarına ilişkin ülkemizin taraf olduğu uluslararası sözleşmelere gelince: Kadının çalışma hayatındaki yeri, 2. Dünya Savaşının getirmiş olduğu sosyal ve ekonomik değişiklikler sonunda önem kazanmaya başlamıştır. Birleşmiş Milletler Teşkilatı içinde 1947 yılında Kadının Statüsü Komisyonu kurularak tüm üye ülkelerde kadının sorunları ve statüleri tesbit edilmiştir. Bu çalışmalar sonucunda 1975 yılı Uluslararası Kadınlar Yılı olarak kabul edilmiştir. 1976-1985 yılları arasında ise Eşitlik, Kalkınma, Barış için "Birleşmiş Milletler Kadınlar 10 Yılı" olarak kutlanacağı belirlenmiştir. 1985 yılındaki Nairobi toplantısında bu 10 yılın başarılarının gözden geçirilmesi ve değerlendirilmesi konferansı olarak düzenlenmiştir.

Türkiye'de de gerek uluslararası düzeyde alınan kararlara uymak, gerek VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı hedef ve planları uyarınca, kadınlarımızı Türk toplumu içinde çağdaş düzeye çıkarmak amacıyla 25.10.1990 tarihinde 3670 sayılı Kanunla "Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü" kurulmuştur.

1980 yılındaki kadın konferansından sonra hükümetlere önerilen "Kadınlara karşı her türlü ayırımcılığın önlenmesi" sözleşmesini, dünyadaki 67 devlet "yasa"laştırmış ve yürürlüğe koymuştur. Danimarka'daki bu konferans sonucu 1980 Haziranında hazırlanan sözleşme, tüm devletlerin imzasına sunulmuş ve imzalayan devletler, bunu daha sonra meclislerinden geçirip Kanun'a dönüştürmüş ve 1981'de yürürlüğe koymuşlardır. Türkiye'de ise bu Kanun ancak 11 Haziran 1985'de Meclis'ten geçmiştir.

Resmi Gazete diliyle 3232 sayılı "kadınlara karşı her türlü ayrımcılığın önlenmesi" kanunu (25 Haziran 1985 tarihli 18792 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmış) yürürlüğe girmiştir[11].

---

11 Oral (1986:57)

1985 yılında Nairobi'de düzenlenen Dünya Kadın Konferansında, Birleşmiş Milletler tarafından kadınlara karşı her tür ayırımcılığın önlenmesini yasallaştıran ülkelerin bir listesi hazırlanmıştır. 67 ülkeyi kapsayan bu listede ne yazıkki Türkiye'nin adı yer almamıştır. Çünkü bu liste 31 Mayıs 1985'de yayınlanmış, Türkiye ise 25 Haziran'da yürürlüğe sokmuştur.

TBMM den 11 Haziran'da geçirilerek yasallaştırılan bu sözleşmenin 11. maddesi uyarınca Türkiye Cumhuriyeti hükümetleri, "Çalışma hakkı bütün insanların vazgeçilmez hakkı olduğu için" çalışma alanında kadınlara karşı cinsiyet ayırımcılığını önlemek ve kadın-erkek eşitliğine dayanan eşit hakları sağlamak üzere şu önlemleri alacaklardır[12]:

1. İstihdam alanında kadınlara karşı ayırımı önlemek ve kadın erkek eşitliği temelinde eşit haklar sağlanması için;

a) Bütün insanlara, vazgeçilmez hak olan çalışma hakkı,

b) İstihdam konularında eşit seçim ölçütleri uygulanması da içinde, erkeklerle eşit istihdam olanaklarına sahip olma hakkı,

c) Serbest olarak meslek ve iş seçme hakkı, terfi, iş güvenliği, hizmetin tüm koşulları ve sonuçlarından yararlanma hakkı, çıraklık, ileri mesleki eğitim ve bilgi yenileme eğitimi içinde mesleki eğitim ve yeniden eğitim görme hakkı,

d) Sosyal yardımlar içinde eşit ücret hakkı, eşdeğerdeki işte eşit işler için işin cinsinin değerlendirilmesinde eşit işlem görme hakkı,

e) Ücretli izinle birlikte, özellikle emeklilik, işsizlik, hastalık, sakatlık ve yaşlılık ve diğer çalışamama hallerinde sosyal güvenlik hakkı.

2. Evlilik ve analık nedeniyle kadınlara karşı olan ayırımı önlemek ve etkin çalışma hakkını sağlamak amacıyla,

a) Hamilelik ve analık izni nedeniyle veya evliliğe bağlı olarak işten çıkarma ayırımını yasaklama, bu ayırımı yapanları cezalandırmak,

b) Önceki iş, kıdem ve sosyal haklar kaybedilmeksizin ücretli olarak analık izni veya benzeri sosyal içerikli ödenekler vermek,

c) Özellikle çocuk bakımevleri ağının kurulması ve geliştirilmesi yoluyla anne ve babanın aile yükümlülüklerini, görev sorumlulukları ve kamu yaşamına katılma ile birleştirmeyi mümkün kılan destekleyici sosyal hizmetlerin sağlanmasını teşvik etmek,

konularında gerekli tüm önlemleri alması öngörülmektedir.

---

12 Seymen (1992:118-119)

1988 yılından itibaren Türkiye'de ulusal düzeyde kadın çalışanlar konusunda çalışma yapan tek kuruluş Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) olmuştur. DPT 5 yıllık planlar aracılığı ile kadınların, sosyal ve ekonomik yaşam içinde bulundukları durumu iyileştirmeyi amaçlamaktadır.

Bu çerçevede kadınların durumuna ilişkin 1990 yılı programında şu tespitler yapılmıştır[13]:

1- Kadınların eğitim seviyesinin yükseltilmesi ve mesleki eğitim imkanlarından daha fazla yararlanmaları sureti ile tarım dışı sektörlerde de istihdamın arttırılması amacına yönelik çalışmalara devam edilmiştir. Bu çerçevede İş ve İşçi Bulma Kurumu tarafından 1989 yılının ilk beş ayında çeşitli dallarda 73'ü tamamen kadına yönelik 18'i karma toplam 91 işgücü Yetiştirme Kursu düzenlenmiş, bu kurslara 1350 kadın katılmıştır.

Aynı amaç doğrultusunda başta Milli Eğitim Bakanlığı olmak üzere çeşitli Bakanlık, kurum ve kuruluşun yaygın eğitim faaliyetleri devam etmektedir.

2- Çalışan kadınların kanunlarla belirlenmiş çalışma hayatı, sosyal güvenlik, sağlık, mesleki eğitim, yeniden işe alınma gibi konularda karşılaştıkları sorunların somut olarak tespitine ihtiyaç duyulmaktadır.

3- Kadının ve çocuğun eğitimi ile korunması konularında faaliyette bulunan gönüllü kuruluşlarla, kamu ve ilgili resmi kuruluşlar arasında işbirliği tesis edilmiş, bu çerçevede çeşitli destekler sağlanmıştır. Bu işbirliği kadın ve çocukların çeşitli sebeplerle ev ve aile ortamı dışına itilmesini önleyici tedbirlerin tesbiti, evinden ve ailesinden ayrılanları barınma ve koruma kuruluşlarının teşekkülü yönündeki çalışmaları da içine alacak şekilde sürdürülmektedir.

4- Kadınların istihdam imkanlarını geliştirmek üzere İş ve İşçi Bulma Kurumu bünyesinde "Kadınların İstihdam Bürosu" kurulmuştur.

SONUÇ

Çalışan kadınlar, bir taraftan çalışma hayatının sorumlulukları diğer taraftan aile hayatının getirdiği sorumluluklar arasında denge sağlayabilmek için büyük çaba göstermektedir. Kadının işgücüne katılımını arttırmak amacıyla kadın istihdamını kolaylaştırıcı önlemler almak gerekmektedir. Kadının iş hayatını kolaylaştıracak yasal hükümleri konumuz içerisinde vermeye çalıştık. Önemli olan bunların uygulamaya nasıl yansıdıklarıdır. Örneğin, 1950 yılında 5518 sayılı Yasa ile ücrette cinsiyete dayalı olarak bir ayrım yapılamayacağı belirtilmişse de, kadınlar erkeklerden daha düşük ücret

13 T.C. Başbakanlık... (1991:57)

almaktadırlar. 1475 sayılı İş Yasası ile 150'den çok kadın işçi çalıştıran işyerlerine kreş açma zorunluluğu getirilmişse de, işyerlerinin çoğu 150 sayısının altında kadın çalıştırarak bu hükümden kurtulma yolunu seçmektedir.

Vardiya ile çalışan fabrikalarda kadın işçilerin gece çalışması yapmaları da oldukça yaygındır. İş Yasasında kadın işçiler için gece çalışmasının yasaklanmasına rağmen, kadın işçiler iplik büküm, giyim ve dokuma fabrikalarının "kadın işi" sayılan işlerinde çalıştırılmaktadırlar.

Yaygın gözlem, kadın işçileri koruyucu yasaların çiğnendiği veya yasal boşluklardan yararlanılarak kadın işçilerin korunmadığı ve haklarının verilmediği doğrultusundadır"[14].

KAYNAKLAR

Kenan Tunçomağ; İş Hukuku, Genel Kavramlar, Hizmet Sözleşmesi, Cilt 1, 2. Baskı, Fakülteler Matbaası, İstanbul: 1981.

Nuri Çelik; İş Hukuku Dersleri, 5. Bası, İ.İ.T.İ.A. Nihad Sayâr Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları: 348-581, İstanbul: 1980.

Serper Süzek; İş Güvenliği Mevzuatı. Savaş Yayınları, Yasa Dizisi, 1. Bası, Ankara: 1991.

Tankut Centel; İş Yasaları, 1. Bası, Yayın No: 92, Hukuk Dizisi: 31, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul: 1986.

T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğünce, "3. Bölgelerarası Ana Çocuk Sağlığı ve Aile Planlamasında Kadınların Katılımı ve Önderliği Konulu" Konferansa sunulan tebliğ. Düzenleyen: Dünya Sağlık Örgütü, 25-29 Ağustos 1991, Kahire.

Türkiye Petrol, Kimya, Lastik İşçileri Sendikası, Petrol-İş Yayını: 25, İstanbul: 1989.

Zeynep Oral; Kadın Olmak, 4. Bası, Milliyet Yayınları: 54, İstanbul: 1986.

Yıldız Ecevit; "Türkiye Sanayiinde Kadın İşgücü: Saptamalar ve Öneriler." T.C. Başbakanlık ve Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Merkezi, Kadın ve Sosyo-ekonomik Gelişme Konulu Seminerden, Ankara: 1992.

14 Ecevit (1992:36)

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

KAYNAK KULLANIMINDA ETKİNLİK AÇISINDAN ÇEVRE KİRLENMESİ VE KİRLENME VERGİSİ

Hasan ERTÜRK*

ÖZET

Ekonomik açıdan çevre kirlenmesi kaynak kullanımında etkinsizliğe ve toplumsal refahta azalmaya neden olan bir olgudur. Bu olumsuz etkinin giderilebilmesi kıt bir kaynak olan çevre kapasitesinin etkin kullanımı ile olanaklıdır. Çevre kapasitesinin etkin kullanımını sağlayacı bir araç olarak kirlenme vergileri önerilmektedir. Ancak kirlenme vergisinin etkinlik sağlayıcı bir biçimde kullanımı uygulamada bazı güçlükleri içermektedir. Bu güçlükler nedeniyle kirlenme vergisi düzeyinin standartlara göre belirlenmesi önerilmektedir.

SUMMARY

Environmental Pollution for Effective in Source Using and Pollution Tax

Economically, environmental pollution is a fact that cause loss in the social welfare and uneffectiveness in using sources. This negative effect is avoided by using effective environmental capacity which is scarce sources. Pollution tax which means to provide environmental capacity using effectively is proposed. But in practice using pollution tax effectively implicates some difficulties. For this reason, it is proposed that level of pollution tax must be determinated according to the standarts.

---

* *Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü, Kentleşme ve Çevre Sorunları Anabilim Dalı Öğretim Üyesi*

1. GİRİŞ

Toplumların çeşitli sosyo-ekonomik faaliyetleri sonucu ortaya çıkan çevre kirlenmesinin temel özelliği, çevresel değerlerde istenilmeyen ve zarara yol açan değişmeler olduğuna göre, bu olgu ekonomik anlamda olumsuz bir dışsallık olarak nitelenebilir[1]. Bir piyasa ekonomisinde dışsallıkların var olması halinde ise, diğer koşullar gerçekleştirilse bile, kaynak dağılımında etkinlik ve toplumsal refahın optimizasyonu gerçekleşmemektedir[2]. Çünkü bir piyasa ekonomisinde dışsallıklar etkinliğin temel koşulu olan malların fiyatının (Marjinal Sosyal Faydasının) marjinal sosyal maliyetine eşitlenmesi koşulunun gerçekleşmemesine yol açmaktadır. Bu bağlamda olumsuz bir dışsallık olan çevre kirlenmesi de, kaynak dağılımında etkinsizliğe ve toplumsal refahta azalmaya neden olan bir olgudur. Bu nedenle kirlenme sorunu açısından çevrenin emme kapasitesinin etkin kullanımı sağlandığı ölçüde toplumsal refahta etkinlik sağlanabilecektir. Çevrenin etkin kullanımı ise, toplumsal açıdan etkin bir kirlenme düzeyinin sağlanması ile olanaklıdır. Bunun için de öncelikle bir optimum çevre kalitesi düzeyinin belirlenmesi ve daha sonra da bu düzeyi sağlayacak uygun bir politika aracının kullanılması gerekmektedir.

2. TOPLUMSAL AÇIDAN OPTİMUM ÇEVRE KALİTESİ DÜZEYİ

Kaynak kullanımı açısından bakıldığında çevre kirlenmesinin toplumsal refah üzerindeki etkisi iki yönlü olmaktadır[3]. Çevre kirlenmesi

---

1 A.V. Kneese, D.C. Herfindahl, "Tools for Analysing Some Environmentals Problems" Economic Thinking and Pollution Problems", (ed: D.A.L. Auld) Toronto: University of Toronto Press. 1972, s. 14. Hasan ERTÜRK, "Çevre Kirlenmesinin Ekonomik Anlamı" U.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt: VI, Sayı: 2 (Kasım 1985) ss: 19-25.Hasan Ertürk, "Toplumsal Refah ve Çevre Kirlenmesi", U.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt: VII, Sayı: 2 (Kasım 1986), ss: 21-28. Dışsallıklar belirli bir etkinlik sonucu toplumun diğer bireylerinin fayda ve üretim fonksiyonlarında ortaya çıkan ve bedeli ödenmemiş etkiler olarak tanımmlanabilir. Dışsallıklar böyle bir etki fayda şeklinde ise olumlu dışsallık, maliyet şeklinde olması halinde ise olumsuz dışsallık olarak nitelenmektedir. Dışsallıklar konusunda ayrıntılı bilgi için bkz; Mishan "The Postwar Literature on Externalities: An Interpretative Essay", Journal of Economic Literature, Cilt: IX, (March 1971) ss: 2-3; J.M. Buchanan, W.M. Graig Stubblebine, "Externality" Readings in Welfare Economics, (ed: K.J.Arrow,T.B. Scitovsky) AEA, Richard D. Irwin Inc., 1969, ss: 19-21; Neil Singer, Public Microeconomics, Boston: Little, Brown and Company, 1972, ss: 84-93; David Collard, Prices, Markets and Welfare, London: Faber and Faber, 1972: ss: 59-69; A. Koutsoyiannis, Modern Microeconomics, 2. ed., London: MacMillan Press Ltd. 1979; ss: 541-545.

2 Bir piyasa ekonomisinde toplumsal refahın optimizasyonu için her bir malın fiyatının o malın marjinal sosyal maliyetine eşit olması gerekir. Bu durumun gerçekleşmesi ise, tam rekabet koşullarının gerçekleşmesinin yanısıra, ekonomide sadece özel malların üretilmesi ve dışsallıkların olmaması koşullarının gerçekleşmesine bağlıdır. Ayrıntılı bilgi için bkz; Collard, a.g.e., ss: 72-77; D.M. Winch; Analytical Welfare Economics, Middlesex; Penquin Modern Economics, 1971, ss: 77-89.

3 D.W. Pearce; Environmental Economics; New York: Longman Inc., 1976; s. 73; A Myrick Freeman III v.d. The Economics of Environmental Policy, New York: John Wiley and Sons, Inc., 1973, ss: 80-82

olgusu nedeniyle toplum bir yandan çevre kalitesindeki azalmalar sonucu zarara katlanırken, diğer yandan kirlenmenin kontrolü için yapılacak harcamalar nedeniyle toplumun üretken kapasitesinde bir azalma meydana gelmektedir. Bu bağlamda çevre kirlenmesi nedeniyle toplumsal refahta meydana gelen azalma, toplam zararın parasal değeri (dışsallığın parasal değeri - D) ile kirlenmeyi kontrol amacıyla yapılan harcamalar yani kirlenmenin kontrolü nedeniyle katlanılan maliyetlerin (Kontrol maliyetleri - K) toplamı kadar olacaktır.

Toplumsal açıdan uygun olan çözüm çevreden elde edilen net faydaların maksimize edilmesidir. Diğer bir anlatım ile toplumsal açıdan etkin bir çevre kalitesi düzeyi, çevrenin kirlenmesi nedeniyle katlanılan maliyetler ile bunun kontrolü için katlanılan maliyetlerin toplamının minimum olduğu düzeydir. Nitekim bu düzey marjinal kontrol maliyetleri ile marjinal dışsal maliyetlerin birbirine eşit olduğu noktada sağlanabilmektedir. Marjinal kontrol maliyetleri (MK); bir birim daha fazla çevre kalitesi elde etmek için toplumun katlanacağı maliyetleri gösterirken; marjinal dışsal maliyetler (MD) ise; çevre kalitesinde bir birim artışın, topluma sağlayacağı faydayı ifade etmektedir. Bilindiği gibi, bir faaliyetin optimum düzeyi, o faaliyetten elde edilen faydanın (fiyatın) o faaliyetin maliyetine eşit olması ile sağlanabilmektedir[4].

3. ZARAR FONKSİYONLARI VE KONTROL MALİYETLERİ

Yukarıda açıklanan yöntemle toplumsal açıdan etkin çevre kalitesinin belirlenebilmesi için kirlenmeyi kontrol yönetiminin zarar verici faaliyette bulunan firmaların, hem kontrol maliyet fonksiyonlarını hem de zarar (dışsal maliyet) fonksiyonlarını bilmesi gerekir. Oysa uygulamada bu fonksiyonların belirlenmesinde bazı güçlükler bulunmaktadır. Etkin çevre kalitesinin belirlenmesinde kontrol maliyetleri fonksiyonu açısından karşılaşılabilecek bir güçlük, ekonomik büyüme ve yeniliklere göre değişen teknoloji ve böylece kontrol maliyetlerinde meydana gelebilecek değişmelerdir[5]. Ayrıca bu konudaki diğer bir sınırlama doğal olaylar hakkında gelecekteki bilgi yetersizliğidir. Uygulamada karşılaşılan asıl güçlük zarar fonksiyonlarının belirlenmesi yönünde olmaktadır. Zarar fonksiyonu, bir kirletici maddenin, miktarı ile bu maddenin kalitatif etkileri arasındaki ilişkileri ifade eder[6]. Diğer bir anlatım ile zarar fonksiyonları kirlenmenin negatif dışsal etkisini

---

4 Hasan Ertürk; Trafik Tıkanıklığının Ekonomik Analizi ve Kentiçi Yolların Fiyatlandırılması, Bursa: U.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Doktora Tezi, 1985, s. 18.

5 Freeman III ve Diğerleri; a.g.e., s. 92.

6 J.B. Opschoor, "Damage by Environmental Pollution the Case of Noise Annoyance", Environmental Economics, Volume: 2, Methods (ed: P. Nijkamp) Lieden: Martinus Nijhoff Social Sciences Division, 1976, ss: 113-130; Robert L. Bish ve Hugh O. Nourse; Urban Economics and Policy Analysis, New York: Mc Graw Hill Book Company, 1975, ss: 329-330.

tanımlayan fonksiyonlardır. Eğer bu etkiler parasal birimlerle ifade edilebilirse, parasal zarar fonksiyonu belirlenebilir. Ancak uygulamada kirlenmenin yarattığı zararların tümüne parasal değerler biçmek güçtür. Nitekim toplumsal açıdan etkin bir çevre kalitesi düzeyinin belirlenmesi, zarar ve kontrol fonksiyonlarının belirlenmesinde ortaya çıkan güçlükler nedeniyle bazı sorunlar yaratmaktadır. Bu sorunlar çevre kirlenmesi ile mücadelede yararlanılacak araçların belirlenmesini de güçleştirirken, uygun bir politika aracı bazı güçlüklerin aşılmasında yardımcı olabilmektedir.

4. POLİTİKA ARAÇLARI

Ekonomi teorisinde, etkinlik ilkesine dayalı bir çevre koruma politikasının arzulanan amacını gerçekleştirmede en uygun araçların parasal yönlendirme araçları olarak nitelenebilecek kirlilik vergileri ve sübvansiyonlar olabileceği ileri sürülmektedir[7]. Ancak uygulamada en çok kullanılan araçlar ise direkt kontroller olarak tanımlanan araçlardır.

4.1. Direkt Kontroller

Direkt kontroller, belirlenen kirlenme standartlarına göre kirletici faaliyetlere yasaklama, sınırlama getirmekten oluşmaktadır[8]. Dolayısıyla bu politika aracının başarısı temelde kirliliğin kontrol edileceği düzeyi gösteren standartların doğru olarak belirlenmesine ve kirlenme politikasını yürüten yönetim mekanizmasının güçlülüğüne bağlıdır[9]. Ayrıca standart belirlemeye dayalı direkt kontroller, çevre kalitesi açısından arzulanan standartlara ulaşmayı sağlasalar bile, toplumsal kaynakların israfına yol açarak etkinsizliğe neden olurlar[10]. Bu nedenle bu araçlar kaynak dağılımında etkinliği sağlama açısından dezavantaja sahiptirler.

Direkt kontrollere dayalı bir politikanın kaynak dağılımında etkinsizliğe yol açmasının yanısıra, uygulamada tercih edilmesini engelleyen bazı diğer olumsuz yanları da bulunmaktadır[11]. Bunlardan birincisi, belirlenen standartlara uyulup uyulmadığını denetlemek amacıyla kullanılacak izleme araçlarının pahalılığıdır. Bu bağlamda bu aracın yönetimi maliyeti olmaktadır.

---

7 William J. Baumol, "Environmental Protection at Minimum Cost: The Pollution Tax", Social Accounting: Theory, Issues and Cases (ed: Lee J. Seidler, Lynn L. Seidler) Los Angeles: Melville Publishing Company, 1975, s. 241.

8 Wallace Oates, William Baumol, "The Instruments for Environmental Policy" Economics Analysis of Environmental Problems (Ed: Elwin J. Mills) New York: National Bureau Conferance Series, 1975 s. 97.

9 Baumol, a.g.m., ss: 240-246.

10 Baumol, a.g.m., s: 242.

11 Oates, Baumol; a.g.m. s: 105; Richardson, a.g.e., s: 302.

İkincisi bu araçların kamu otoritesinin ilgi düzeyindeki azalmaya bağlı olarak bazı düzensizlikleri ve belirsizlikleri göstermesidir.

Kısaca, direkt kontroller etkinlik ilkesine dayalı bir politika için uygun araçlar değildir. Ancak bu araçlar etkin bir yöntem ile çevre kirlenmesinde arzulanan ölçülerde azalma sağlayabilirler[12]. Ayrıca bu politika araçlarından olan yasaklama, zarar fonksiyonları DDT örneğinde olduğu gibi stok zarar fonksiyonu biçiminde olduğunda uygun bir araçtır[13].

Benzer şekilde kentsel alanlarda hava kirlenmesinin çok zararlı boyutlara varması halinde, motorlu araçların kullanımı, ısınma araçlarının yakılması gibi etkinliklerin yasaklanması veya sınırlandırılması düşünülebilir.

4.2. Parasal Yönlendirme Araçları

Parasal yönlendirme araçlarının teorik temelini, Pigou'nun olumsuz dışsallıkların azaltılması için "uygun vergi", olumlu dışsallıkların teşviki için "sübvansiyon" düşüncesi oluşturmaktadır[14]. Nitekim kirlilik vergilerini savunanlar çevre kirlenmesini olumsuz bir dışsallık olarak nitelerken, sübvansiyonları savunanlar alınan önlemlerle çevre kirlenmesindeki azalmayı olumlu dışsallık olarak nitelemektedirler.

4.2.1. Kirlenme Vergileri

Kirlenme sorunlarına etkinlik yaklaşımı bu sorunların bir dışsal maliyet olduğu ve bu maliyetlerin etkin (Pareto-optimal) düzeyinin araştırılması gerektiği düşüncesine dayanır[15]. Ancak etkin düzey, kirlenmenin hiç olmadığı yani sıfır düzeyi değil, belirli bir pozitif düzeyidir. Kamu otoritesi, çevrenin emici kapasitesini kullanmaları nedeniyle kirletici birimlere, kirlenmenin etkin düzeyindeki, marjinal dışsal maliyetlerine (zararlarına) eşit bir vergiyi yükleyebilir[16]. Nitekim böyle bir vergi, kirletici birimleri çevrenin kapasitesini kullanımında ekonomik davranmaları için yönlendirici olabilir. Maliyet minimizasyonu koşulu altında herbir kirletici birim atıklarını, kirlenmeyi önlemek için yapacağı yatırımların marjinal

---

12 Oates; Baumol, a.g.m., s. 107.

13 Oates; Baumol, a.g.m., s. 100.

14 Ertürk, a.g.t., ss: 15-18.

15 Pearce, a.g.e., s. 75; Freeman III ve Diğerleri, a.g.e., s. 97; O.A. Davis, Andrew Whinston, "Externalities, Welfare and the Theory of Games", Journal of Political Economy, Volume: 70 (June 1962), ss: 241-262 ; Charles Plott, "Externalities and Corrective Taxes", Economica, Volume: 33 (February 1966) ss: 85-87; Richard M. Zettil, Richard R. Carll, "The Basic Theory of Efficiency Tools: The Tolled, Tolled-off and the Un-Tolled", Traffic Congestion as a Factor in Road User Taxation, National Academy of Sciences, Highway Research Board, Research Record, No: 47, 1964, ss: 46.

16 Freeman III ve Diğerleri, a.g.e., s. 97.

maliyeti, vergi düzeyine eşit olana kadar azaltır[17]. Firmaların tümünde marjinal maliyetler vergiye eşit olacağından toplam kontrol maliyetleri minimum olur. Ayrıca farklı maliyet yapılarına sahip firmalar arasında kirlenme kontrolu açısından farklılaştırma sağlanır.

Kirlenme vergileri firmaları en az maliyetli seçeneğe teşvik edeceğinden, firmaların daha az kirletici teknolojileri ve girdileri kullanmasını sağlayabilir[18]. Örneğin bir firma vergi ödemek yerine yeni projeler üreterek atıklarını yeniden değerlemeyi (recycling) uygun bulabilir. Kısaca kirlenme vergilerinin, kirlenmeye neden olan birimleri, en az maliyetli seçeneği belirlemeye teşvik edici, tasarruf ettirici ve yatırımlarda çevreyi dikkate aldırıcı etkileri olacaktır. Kirlenme vergilerini çekici kılan diğer bir hususta, arzulanan kaynak dağılımını sağlamalarının yanısıra uygulamadaki işleyiş mekanizmalarında belirsizliğin olmamasıdır[19]. Ancak belirli izleme ve ölçüm cihazlarını gerektiren ve koşullardaki değişime göre vergi miktarındaki değişimi sağlayan, etkin bir vergi politikası çok maliyetli olabilecektir.

Kirlenme vergilerine ilişkin diğer bir sorun, kirletici firmaların aksak rekabet koşulları altında çalışması halinde ortaya çıkmaktadır[20]. Bu koşullarda çalışan firmalar kirlenmeyi azaltmak yerine, vergileri ödemeyi ve bunları tüketiciye yansıtmayı yeğleyebileceklerdir. Böylece etkinlik vergisinin arzulanan etkisi ortadan kalkmaktadır. Etkinlik vergilerinin uygulamada kullanılabilmesi için firmaların zarar fonksiyonlarının bilinmesi gerekmektedir. Ancak daha önce de değinildiği gibi zarar fonksiyonlarının değerinin belirlenmesi güçtür. Ancak, zarar fonksiyonları belirlenemese bile etkin kirlenme düzeyi deneme-yanılma yoluyla belirlenebilir[21]. Bu durumda mevcut zarar düzeyine göre vergi belirlenerek uygulamaya başlanabilir. Daha sonra ise vergilerde ayarlamalar yapılarak, çıktı ve zarar düzeylerinde değişmeler yapılabilir. Böylece etkin kirlenme düzeyi bulunabilir. Ancak bu yöntemle etkin kirlenme düzeyinin belirlenmesi garanti olmayıp bir olasılıktır.

---

17 İktisat teorisinde uzun yıllar, tüketicilerin faydalarını, üreticilerin kârlarını maksimize edecek şekilde davrandıkları varsayılmıştır. Ancak son yıllarda bu varsayımlara karşı çıkılmaktadır. Maliyet minimizasyonu, belirli bir malın üretimi veya tüketiminde arzulanan amaca en az kaynak harcaması ile ulaşma çabasını ifade eder. Bu nedenle maliyet minimizasyonu, hem fayda hem de kâr maksimizasyonu için gerekli bir koşuldur. Ayrıntılı bilgi için bkz; P.A. Victor, İktisadi Açıdan Çevre Kirlenmesi, İstanbul: Ak Kültür Yayınları, MacMillan İktisat Serisi, 1978, ss: 48-51; William J. Baumol, Wallace E. Oates, The Theory of Environmental Policy, New Jersey-Prentice Hall, Inc., 1975, ss: 140-144.

18 Freeman III ve Diğerleri, a.g.e., s. 97; Max E. Fletcher, Economics and Social Problems, Boston: Hougton Mifflin Company, 1979, ss: 274-275.

19 Oates; Baumol, a.g.m., s. 103.

20 Oates; Baumol, a.g.m., s. 103; Pearce, a.g.e., ss: 77-83; James M. Buchanan, "External Diseconomies, Corrective Taxes and Market Structure", The American Review, Volume: LIX, Number: 1 (March 1969) ss: 174-177.

21 Harry W. Richardson; Urban Economics, Illinois: The Dryden Press; 1978, s. 301.

4.2.2. Sübvansiyonlar

Çevre kirlenmesinin önlenmesinde sübvansiyon aracının kullanılması, çevre kalitesindeki bir iyileşmenin olumlu dışsallık olduğu düşüncesine dayanmaktadır. Bu bağlamda bu politika aracı kirlenme vergilerine alternatif bir araç olarak önerilmektedir[22]. Sübvansiyonlar kirletmeyi azaltmaları için, kirletici birimlere gerekli yatırımları yapmaları veya daha az kirletici teknolojileri kullanmaları için verilebilir[23]. Bu açıdan sübvansiyon aracı da kirlenme vergisi gibi teşvik edici bir araçtır.

Sübvansiyonların diğer bir kullanım şekli, kirlenmeye yol açmayan firmaların desteklenmesidir. Nitekim Kneese ve Bower yaptıkları analiz sonucunda"... kaynak dağılımı açısından etkinlik vergilerinin kullanılmasıyla, kirlenmeye neden olmayanlara bir ödeme yapılması arasında fark..." olmadığını göstermişlerdir[24]. Ancak etkinlik vergileri ile sübvansiyonlar arasında fonksiyonel olarak önemli farklılık vardır[25]. Bu farklılık, sübvansiyonların uzun dönemde tam rekabet koşullarında endüstriye girişi kârların yüksekliği nedeniyle, teşvik etmesidir. Böylece uzun dönemde kirlenme düzeyi artabilir. Bu nedenle etkinlik vergileri biçimsel olarak sübvansiyonlara tercih edilir.

5. SONUÇ VE BİR ÖNERİ

Kirlenme Vergileri ve Standartlarının Birlikte Kullanılması

Kirlenme vergilerinin düzeyi kirlenmenin marjinal sosyal maliyetine eşit olarak oluşturulduğunda, bu vergiler kaynak dağılımında etkin bir düzey sağlamaktadır. Ancak bu vergilerin etkin düzeyini belirleyebilmek için zarar fonksiyonunun bilinmesi gerekmektedir. Fakat uygulamalarda bu fonksiyonun belirlenmesi güçtür. Diğer yandan, standartların belirlenmesi ve uygulanmaları kolaydır. Ancak bu araç, kaynak dağılımı açısından etkinsizliğe yol açabilmektedir[26]. Bu bağlamda bu iki aracın birbirini tamamlayıcı nitelikte birlikte kullanılması önerilmektedir[27]. Bu öneriye göre, arzulanan çevre

---

22 Oates, Baumol, a.g.m., s. 104.

23 Richardson, Urban Economics, s. 293.

24 Allen V. Kneese, B.T. Bower, Managing Water Quality: Economics, Technology, Instutions. Baltimore: Johns Hopkins Press, 1968, s. 57.

25 D. Bramhall, E. Mills, "A Note on the Assymmetry Between Fees and Payments" Water Resources Research, Volume: 2 (3. Quarter 1966), ss: 615-616.

26 Richardson, Urban Economics, ss: 301-302.

27 William J. Baumol, Wallace E. Oates, "The Use of Standarts and Pricing for the Protection of the Environment", Swedish Journal of Economics, Volume: 73, 1971, ss: 42-54.

standartlarına göre vergi düzeyi oluşturulabilir ve bu yolla arzulanan çevre kalitesine ulaşılabilir. Nitekim bu vergiler, firmaların emisyon oranlarına göre oluşturularak, firmalar için kirlenme oranlarını azaltıcı parasal bir yönlendirme sağlanabilir. Ancak bu görüşü savunanların da belirttiği gibi, bu yöntem Pareto-etkin bir sonucu yol açmasa bile, çevresel standartların sağlanmasında toplumsal açıdan en az maliyetli bir araç temin edilmiş olur. Nitekim yapılan bir araştırmada, bu yolla belirlenecek sabit bir vergi uygulamasıyla, su kalitesinde arzulanan standartlara ulaşmanın maliyetinin, direkt kontrol sisteminin maliyetlerinin sadece yarısı kadar olduğu belirlenmiştir[28].

Kirletici birimlerin zarar fonksiyonlarının bilinmediği ve uygulanan politikanın amacının belirli bir çevre standardına ulaşmak olduğu bir durumda, kirlenme vergileri direkt kontrollerin yerine kullanılabilir[29]. Böylece de toplumsal açıdan daha az maliyetli bir çevre koruma gerçekleştirilebilir. Böyle bir uygulamada uygun vergi düzeyinin kontrol maliyetlerinden yararlanarak belirlenmesi olasıdır.

Özetle, belirlenen standartlar ölçüsünde bir çevre kalitesi düzeyine ulaşabilmek için, direkt kontroller (denetim, cezalar) yerine bu standartlara göre oluşturulan bir vergi sisteminin daha uygun bir araç olduğu söylenebilir. Nitekim bu araç, devletin denetim etkinliğine gerek kalmadan sorunun piyasa sistemi içinde en az yönetim maliyeti ile çözümlenmesini sağlayabilecektir. Ayrıca bu sistem standart belirleme aracında olduğu gibi farklı maliyet yapılarına sahip firmalar arasında kaynak dağılımı açısından olumsuz sonuçlara yol açmayabilecektir[30].

Kirlenme vergileri arzulanan amaçlara en az maliyetle ulaşmayı ve kaynak dağılımında etkinliği sağlamaları açısından uygun araç olmakla birlikte, çevre kirlenmesinin kontrolünde bazı durumlarda bu araç tek başına yeterli olmayabilir[31].

Nitekim çevre kirlenmesi düzeyi tehlikeli boyutlara vardığında, vergi yerine kısıtlama ve yasaklama gibi direkt kontroller daha uygun çözümler sağlar ve toplumsal riski azaltır. Bu nedenle, çevre kirlenmesini önlemeye yönelik bir düzenlemede vergileme aracı yanında, özel durumlar için sınırlama, yasaklama gibi direkt kontrollerin de kullanıldığı karma bir sistem geliştirilmelidir. Bu karma sistemde kirlenme vergileri, nispeten düşük yönetim maliyetleriyle ve ekonomik açıdan etkin olmayan direkt kontrollere gerek olmadan arzulanan çevre kalitesini sağlayabilirler. Direkt kontroller ise,

---

28 Kneese ve Bower, a.g.e., 162.

29 Freeman III ve Diğerleri, a.g.e., s. 98.

30 Baumol ve Oates, a.g.e., ss: 137-139.

31 Oates, Baumol, a.g.m., ss: 107-108.

nadiren ancak aniden oluşan ve normal kirlenme düzeylerine oranla daha fazla çevre zararı yaratan durumlar için yedek araçlar olarak kullanılabilir.

KAYNAKLAR

Baumol William J.; "Environmental Protection at Minumum Cost: The Pollution Tax" Social Accounting: Theory, Issues and Cases, (ed: J. Seidler, L.L. Seidler) Los Angeles: Melville Publishing Company, 1975, ss: 240-246.

Baumol William J.-Oates Wallace E.; "The Use of Standarts and Pricing for the Protection of the Environment", Swedish Journal Economics, Volume: 73, 1971, ss: 42-54.

Baumol William J.-Oates Wallace E.; The Theory of Environmental Policy, New Jersey: Prentice Hall Inc., 1975.

Bish Robert L. ve Nourse Hugh O; Urban Economics and Policy Analysis, New York: Mc Graw-Hill Book Company, 1975.

Bramnall D., Mills E.; "A Note on the Assymmetry Between Fees and Payments" Water Resources Research, Volume: 2 (3. Quarter 1966) ss: 615-616.

Buchanan James M.; "External Diseconomies, Corrective Taxes and Market Structure", The American Economic Review, Volume: LIX, Number: 1, (March 1969), ss: 174-177.

Buchanan J.M.-Stubblebine; "Eternality Readings in Welfare Economics, (ed: K.J. Arrow, T.B. Scitovsky) AEA, Richard D. Irwin Inc., 1969, ss: 199-212.

Collard David; Prices, Markets and Welfare, London: Faber and Faber, 1972.

Davis O.A.-Whinston A; "Externalities, Welfare and The Theory of Games" Journal of Political Economy, Volume: 70 (June 1962) ss: 241-262.

Ertürk Hasan; Trafik Tıkanıklığının Ekonomik Analizi ve Tıkanık Kentiçi Yolların Fiyatlandırılması. Bursa: U.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Doktora Tezi, 1985.

Ertürk Hasan; "Çevre Kirlenmesinin Ekonomik Anlamı" U.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt: VI, Sayı: 2 (Kasım 1985), ss: 19-25.

Ertürk Hasan; "Toplumsal Refah ve Çevre Kirlenmesi" U.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt: VII, Sayı: 2 (Kasım 1986), ss: 21-28.

Fletcher Max E; Economics and Social Problems, Boston: Houghton Mifflin Company, 1979.

Freeman III A. Myrick-Haveman Robert H.-Kneese Allen V.; The Economics of Environmental Policy, New York: John Wiley and Sons, Inc, 1973.

Kneese Allen V.-Bower B.T.; Managing Water Quality: Economics, Technology. Instutions, Baltimore: Johns Hopkins Press, 1986.

Kneese Allen V.-Herfindahl D.C.; "Tools for Analysing Some Environmentals Problems" Economic Thinking and Pollution Problems (ed: D.H.L. Auld) Toronto: University of Toronto Press, 1972.

Koutsoyiannis, A; Modern Microeconomies, 2. ed. London: Mac Millan Press Ltd. 1979.

Mishan, E.J. "The Postwar Literature on Externalities: An Interpretative Essay", Journal of Economics Literature, Volume: No.1 (March 1971) ss: 1-28.

Oates Wallace-Baumol William; "The Instruments for Environmental Policy", Economic Analysis of Environmental Problems (ed: Edwin J. Mills) New York: National Bureau Conference, Series, 1975, ss: 95-128.

Opschoor J.B.; "Demage by Environmental Pollution: The Case of Noise Annoyance", Environmental Economics-Volume 2. Methods-(ed: P. Nijkamp) Leiden: Martinus Nijhoff Social Sciences Division, 1976, ss: 113-130.

Pearce D.W.; Environmental Economics, New York, Longman Inc, 1976.

Plott Charles; "Externalities and Corrective Taxes" Economica, Volume: 33 (February 1966) ss: 84-87.

Richardson Harry W; Urban Economics, Illinois: The Dryden Press, 1978.

Singer Neil; Public Microeconomics, Boston: Little Brown and Company, 1972.

Victor P.A.; İktisadi Açıdan Çevre Kirlenmesi, İstanbul: Akbank Kültür Yayınları-MacMillan İktisat Serisi, 1978.

Winch D.M.; Analytical Welfare Economics, Middlesex: Penguin Modern Economics, 1971.

Zettel Richard M. - Carll Richard R; "The Basic Theory of Efficiency Tools: The Tolled, the Tolled-off and the Un-Tolled" Traffic Congestion as a Factor in Road User Taxation, Highway Research Record, No: 47, 1964, ss: 46-65.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

1918-1991 ARASI SOVYETLER BİRLİĞİ'NDE REJİMİN HAKİM GÜÇLERİ

Mediha AKARSLAN*

GİRİŞ

Dünyada tarih boyunca kurulan en büyük imparatorluklarından biri olan Çarlık Rusyası'nın devamı durumunda Sovyetler Birliği, I. Dünya Savaşı sırasında büyük bir devrim yaşayarak, savaştan çekilmiş ve kendi sorunlarıyla uğraşmıştır.

Tarihi bir perspektiften bakacak olursak Doğu Avrupa'da Moskova-Rus Devleti adı altında bir devletin ortaya çıkması uzun bir süreç içinde meydana gelmiştir. Rus knezliklerinden biri olan Moskova kısa bir süre içinde büyüyerek XVI. yüzyılın ortalarında bölgesel bir güç olarak ortaya çıkması bir siyasal oluşumun meydana gelmesinde dönüm noktası olmuş, bu tarihten itibaren bir Avrasya İmparatorluğu olma yolunda genişlemiştir. Bu dönemde, Moskova knezlikten, gerek yapısal gerekse siyasal olarak otokrat bir devlet ve Doğu Avrupa'da bir güç haline gelme sürecini ve dönüşümünü yaşamıştır. Ortaya çıkan bu Moskova-Rus Devleti "Moskova-Üçüncü Roma" görüşü ile de siyasal ideolojisini saptamış görünüyordu[1].

Moğol egemenliğinin izlerini taşıyan ve bir dereceye kadar yükselmesini ona borçlu olan Moskova knezliği[2], Rusya'da bir Moğol Devleti olan Altın Ordu çözülürken yükselmeye ve Altın Ordu küçük parçalara bölünürken de, kuzey doğu'da bulunan diğer Rus knezliklerini de etrafında toplayarak merkeziyetçi bir yapı oluşturmaya başlamıştır[3].

---

* *Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü, Siyasi Tarih Anabilim Dalı Öğretim Üyesi*

1 Crummey (1987:136).

2 Halperin (1985:34).

3 Crummey (1987:56).

Moskova'nın diğer Rus knezleri arasında yükselmesinde coğrafi konumu da rol oynamaktadır. Şöyle ki; adını aldığı Moskova Nehri üzerinde yükselen Moskova Şehri jeopolitik olarak önemli nehir ağlarının ortasında bulunmaktadır[4].

Moskova'nın yükselmesinde diğer bir hususta; Rus tarihinde önemli bir rol oynayan Doğu Ortodoks Kilisesi'nin etkinliğidir. 1326'da Metropolitliğin Moskova'ya taşınması, geçen zaman içinde Moskova'yı Ortodoksluğun dini merkezi haline getirmiştir. Moğol İdaresinin, kiliseye dokunmaması ve ona ayrıcalıklı bir konum vermesi Rusya'da kilisenin etkinliğini arttırarak birliği sağlayabilecek bir kurum konumuna gelmesine yol açmıştır.

Bu arada XV. ve XVI. yüzyıllarda Moskova'da Doğu Ortodoks Kilisesi'nin önemli problemleri olmuştur. Şöyle ki; 1453'te İstanbul'un Osmanlılar tarafından ele geçirilmesi ve dolayısıyla Ortodoks Hristiyan cemaatinin merkezi olan Bizans Devleti'nin sonu, Rus Ortodoks Kilisesi'nin konumu sorununu ortaya çıkarmıştır. Bunun sonucunda, Rusya tarihinde önemli bir rol oynayan Rus Ortodoks Kilisesi'nin, Hristiyan dünyada etkinliğini tanımlayan ve bu doğrultuda Moskova monarşisinin iddialarını da meşru kılan bir ideolojik formül ortaya çıkmıştır. Moskova Üçüncü Roma görüşüne göre; önce dünya egemenliğinin merkezi Roma idi. Fakat, daha sonra Yeni Roma olarak kabul edilen şehir, İstanbul oldu. Şu anda, sözkonusu iki Roma'da düşmüştür. Ancak üçüncü Roma, varlığını sürdürmektedir. Üçüncü Roma olarak kabul edilen şehir, Moskova'dır. Hristiyanlıktaki "kutsal üçlük" inancına göre, bir dördüncü Roma'nın mevcudiyeti sözkonusu olamazdı. Bu nedenle, Moskova dünya egemenliğinin yeni merkezi olacaktır[5].

Bu görüş doğrultusunda olmak üzere, III. İvan Bizans'ın varisi olduğunu göstermek amacıyla Bizans Devleti'nin arması olan "çift başlı kartal"ı Rusya'nın arması olarak kabul etmesi, gelecekteki siyasal gelişmelerle ilgili beklentilerini vurguluyordu[6]. Bu dönemde Rusya'da Bizans veraseti siyasal hayatın ana konusuydu. Rusya'da siyasal iktidarı Rürikler sülâlesi elinde bulunduruyordu. Esasında, Rusya başka bir hanedan tanımamıştı. Rürikler efsanevi ve kendilerine dokunulmazlıktan atfedilen bir sülâleydi. Rürikler "Vladimir Manoman"dan beri Bizans hanedanlarıyla akrabalık ilişkileri içindeydiler. Nitekim III. İvan, Roma'dan son imparatorun yeğeni Sofya Paleologina ile evlenmişti. Bu sebepten dolayı Çar ünvanını kullanıyordu. Halbuki bu ünvanı Avrupa, ancak 17. asırda tanımıştı[7].

---

4 Halperin (1985:34).

5 Kurat (1987:147).

6 Kurat (1987:147).

7 Ortaylı (1994:5).

1547'de Korkunç İvan diye tanınan IV. İvan'ın "Çarlık" tacını giymesi ve bunu takiben 1552 yılında Kazan ve 1556 yılında Astrahan'ın Moskova tarafından ele geçirilişi ile Doğu Avrupa'da Moskova üstünlüğü, bütün unsurlarıyla kesin olarak ortaya çıkmıştır[8].

Bunun sonucunda, Moskova ile Kırım Hanlığı arasında yarım yüzyıldır devam eden Altınordu Devleti'nin mirası hususundaki mücadele, Moskova'nın üstünlüğü ile sona eriyordu[9]. Bundan sonra Ruslar Volga boyunca ilerleyerek, Sibirya'ya doğru yayılmaya başladılar. 1575 senesinde, Rus Çarlığı tarafından Rusya'nın zengin tüccar ailelerinden biri olan Stroganov'lara topraklarında altın, gümüş gibi kıymetli madenlerin olduğu düşünülen ve aynı zamanda Rusya ekonomisinde önemli rolü olan kürk için, Ural Dağları'nın doğusuna Sibirya'ya gitmelerine ve devlet adına bu kaynakları ele geçirip işletmelerine izin verilmiştir[10].

İşte Moskova Prensliği'nin dünya imparatorluğu şeklinde gelişmesinde, kürk peşinde doğuya doğru genişlemesi[11] ve diğer kaynakları özellikle madenleri arayışıyla Sibirya'nın fethi[12] önemli rol oynamıştır.

Bunu takiben 17. yüzyıl boyunca Don, Volga ve Dinyeper Nehirleri'nin vadileri Ruslar'ın denetimi altına girdi. 18. Yüzyılda Çar I. Petro ve Çariçe Büyük Katerine dönemlerinde, Rusya'nın batıya doğru genişlemesi ve Batılılaşma çabaları gündeme geldi. İşte bu şartlar altında, 20. yüzyılın ikinci yarısında "süper güç" olacak olan Rusya'nın genel çerçevesi saptanmış bulunuyordu[13].

1917 yılında ise, o zamana kadar Rusya tarihinin en önemli olaydan Bolşevik İhtilâli oldu. Bu ihtilâlin nedenlerini, Fransız İhtilâli'nden beri Rusya'nın içinde meydana gelen gelişmelerde aramak gerekir[14]. Bu gelişmelerin oluşturduğu birikim haricinde 1905-1917 yılları arasında meydana gelen olaylarda, Bolşevik İhtilâli'nin patlak vermesinde önemli rol oynamıştır. Bunları da özetleyecek olursak; savaşta maruz kalınan kayıplar, ekonomik yetersizlikler ve yönetimdeki kargaşa ve istikrarsızlıktır[15].

---

8 Huttenback (1988:45-70).

9 Kurat (1987:170-171).

10 Rusya'nın kürk ticareti hususunda detaylı bilgi için bkz., Fisher, Raymond H. The Russian Fur Trade, 1550-170 D Berkeley; 1953.

11 Sander (1992:86).

12 Mancall (1971:11-20).

13 Sander (1992:87).

14 Armaoğlu (1983:128).

15 Bilge (1992:10).

I- RUSYA'DA 1917 BOLŞEVİK İHTİLÂLİ

Rusya'da Bolşevik Devrimi'ni bizzat Rus halkı başlatmıştır. Bolşevik İhtilâli'ne literatürde Marksist, Rus ve Ekim Devrimleri de denilmektedir. Rus takvimine göre ise 6-7 Kasım 1917 gecesi başlayan devrim hareketinden önce de üç devrim olmuştur. 1905 Devrimi Meşruti Çarlığı, Şubat 1917 Devrimi Cumhuriyeti, Ekim 1917 Devrimi de ülkeye Bolşevik yönetimi getirmiştir[16].

1905 yılı Ocak ayında, Menşevikler Trotsky'nin başkanlığında Petersburg'da ayaklandılar. Bunun sonucunda Petersburg ve Moskova'da İşçi Sovyetleri kuruldu[17]. Hükümet bu ayaklanmayı bastırdı. Çar II. Nikola 6 Ağustos 1905'te yayınladığı bir Çarlık bildirimi ile istişari anlamda Rus Meclisi "Duma"* açıldığını bildirdi. Duma'nın açılmasının yeterli görülmemesi üzerine, medeni haklar ve hürriyetlerle birlikte parlamenter kurumları vaadeden bir bildiri de imzalandı. Böylee işçiler, sınıf olarak katıldıkları hareketler sonunda 1917 yılına kadar sürecek ilk başarılarını elde ettiler[18] Fakat 1905 Devrimi'nin sadece görünüşte başarı getirdiğini söyleyebiliriz.

1917 Şubat Devrimi'nde ise, üç yüz yıldan beri devam eden Romanof hükümdarlığı sona eriyordu. Çar II. Nikola tahttan feragat etti. Diğer bir deyimle, Şubat 1917 Devrimi ile Cumhuriyet kuruldu[19]. Liberallerin hâkim olduğu geçici hükümet kuruldu. Yapılan halk gösterilerinde ona slogan "Yaşasın hürriyet, yaşasın halk" olmuştur. Şubat 1917 Devrimi, "Burjuva Devrimi" olarak kabul edilmiştir. Çünkü hareketler, yukarıdan aşağıya doğru olmuştur[20]. Bir halk hareketi niteliğinde değildi.

Bu arada Lenin'in liderliğindeki Bolşevikler;

1. Köylülere toprak,
2. Aç olanlara yiyecek,
3. Bütün iktidar Sovyetlere,
4. Almanya ile barış[21]

propagandası ile gün geçtikçe geliştiler. Bolşeviklerin karşıtı azınlıkta olan

16 Bilge (1992:10).

17 Armaoğlu (1983:131).

18 Çam (1976:200).

19 Bilge (1992:11).

20 Çam (1976:200).

21 Sander (1991:11).

* *Duma; Duma'nın ortaya çıkışı XVI. ve XVII. yüzyıla dayanır.*

grup; Menşevikler idi. Kurulan geçici rejimin ömrü çok kısa oldu. Bu arada ülke içinde, Temmuz ayında Kerensky'in doğu cephesinde yapmak istediği saldırı başarısızlıkla sonuçlanınca, yeniden bir ayaklanma oldu. Kerensky başbakan oldu. Ülke içinde çok sıkı tedbirler alındı. Bolşeviklerin lideri durumunda olan Lenin kaçmak zorunda kaldı. Bu arada Menşevikler'den ayrılıp, Bolşevikler arasına katılan Trotsky tutuklandı. Fakat kısa bir süre sonra eylül ayında serbest bırakıldı. Kerensky, 14 Eylül 1917'de Cumhuriyeti ilân etti[22]. Fakat ülkenin durumu çok kötüydü. İaşe Bakanı Prokopovich 29 Ekim 1917'de Meclis'de yaptığı açıklamada;

> "Açlığın orduyu tehdit ettiğini, atların otsuzluktan öldüklerini, artık un kalmadığı için askere ekmek yapmanın mümkün olmadığını, cephelerde durumun çok kötü olduğunu"

belirtiyordu[23]. Gıda maddelerinin yetersizliğinden yağmalar ve karışıklıklar ülkenin her tarafında vardı. Zenginlerin çiftlikleri yangına veriliyordu. Bu durumu iyi değerlendiren Trotsky (Troçki) bir Askeri İhtilâl Komitesi kurarak 7 Kasım 1917'de hükümet darbesi yaptı. Bolşevikler iktidarı ele geçirdiler. 8 Kasımda Lenin gizlendiği yerden hareket ederek, Petersburg'a geldi. Rusya'da böylece Bolşevik rejim başlamış oluyordu[24].

Devrimin liderleri olan Lenin ve Trotsky (Troçki), öncelikle yorgun ve bezgin Rus halkını, Almanya ile yapılan savaştan çekmek amacıyla, barış teşebbüsüne geçtiler. Bu arada Rus Çarlığı'nın yaptığı bütün gizli anlaşmaları açıklayıp, bunların kendileri için geçersiz olduğunu belirttiler.

Devrim Askeri Komitesi bu arada bir bildiri yayınladı[25].

> "Rus vatandaşları! Geçici Hükümet devrilmiştir. İktidar, Petrograd İşçi ve Askerler Sovyeti'nin eline geçmiştir. Halkın hemen demokratik bir barış önerisi, özel mülkiyetin kalkması, üretimin işçilerin kontrolüne geçmesi ve bir Sovyet Hükümeti kurulması için yaptığı mücadele amacına erişmiştir. Yaşasın İşçi, Asker ve Köylülerin devrimi" deniliyordu.

Bolşeviklerin bu faaliyetlerine karşın, ülkenin içinde tepki ve reaksiyonlar görülmeye başladı. Ülkede iç savaş başladı. Nihayet 1922 yılına gelindiğinde kan ve ateş içinde, büyük bir iç savaştan çıkan Rusya'ada dünyanın ilk Komünist hükümetiyle Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği kurularak, Lenin'in Komünist Partisi ülke üzerinde tartışmasız ve tam bir diktatörlük kurdu[26].

---

22 Armaoğlu (1983:132).

23 Bounyan ve Fisher (1934:49).

24 Armaoğlu (1983:132).

25 Bounyan ve Fisher (1934:100).

26 Sander (1991:13).

II- REJİMİN DÖRT TEMEL DAYANAĞI

Bolşevik Devrimi'nin gerçekleşmesinden sonra, zamanla siyasal sistemin temel dayanakları ortaya çıkmaya başladı. Lenin bu dört dayanağa istinaden modern dünyanın ilk totaliter tek parti diktatörlüğünü kurma çabasına girdi. Bunlar sırasıyla;

II. a) Ülke içinde en büyük hakim güç durumunda olan Komünist Partisi,

II. b) Ekonomik gücün organizatörü durumunda olan ağır endüstri manajerleri[27],

II. c) Ekonomik ve ideolojik devlet çıkarlarının dayandığı Kızıl Ordu.

II. d) Ülke içinde herşeyi kontrol altında tutan "Gizli Polis".

Şimdi, Sovyetler Birliği'ne iç ve dış politikasına hâkim olan, bu güçleri tek tek inceleyelim.

II. a) Sovyetler Birliği'nde Komünist Partisi

1917 Bolşevik İhtilâli'nden sonra, Sovyetler Birliği'nin siyasal bakımdan üst yapısı, bir kişinin diktası üzerine kurulmuştur. Yetkiler ve siyasal iktidar üst eller vasıtasıyla dağıtılır. Bu durum öyle bir "kurumlar mozayiğini" ortaya çıkarır ki, burada kurumlar arası ilişkiler girift ve birbirinin içine girmiştir. Bu siyasal kurumlar, iki piramid içinde toplanmıştır. Bunlar da sırasıyla;

1. Parti piramidi
2. Devlet piramidi.

Bu ülkede parti ve devlet kurumları ve bunların birbirleriyle ilişki biçimi, esas itibariyle Stalin'in icadıdır, dememiz mümkündür[28]. Sovyetler Birliği Komünist Partisi'nin önderi olan Lenin, Karl Marx'ın ortaya attığı "proleter diktatörlük" kavramını, işçilerin liderliği durumunda olan Komünist Partisi'nin diktası durumuna getirmiştir[29]. Nitekim Stalin;

> "En ufak bir siyasal meselenin bile partinin yol gösterici direktifi olmadan diğer teşkilatlar ya da herhangi bir Sovyet tarafından karara bağlanamayacağı zaman"

---

27 Eriş (1978:289); Gönlübol (1977:249).

28 Gönlübol (1977:274).

29 Sander (1966:194).

Sovyetler Birliği Komünist Partisi'nin gelişiminin en yüksek noktasına ulaşacağı belirtilmiştir[30].

Parti, hükümetin izleyeceği politikayı tespit edip düzenleyecek, alınan kararlar ise devlet organlarınca eyleme geçirilecekti. Partinin böyle bir görevi yerine getirebilmesi ve siyasal kontrolü elinde bulundurabilmesi için, uygun kimselerin partiye girmelerini temin etmek gerekliydi. Bu uygun kimselerin seçimindeki kriter ise, siyasal eğitim ve partiye bağlılık en önemli faktörlerdi. Bu nedenle parti üyelerinin sosyal kompozisyonu, partinin hedefine ulaşabilmesi için birinci derecede önemlidir[31]. Parti ve devlet ilişkilerinde, parti ve devlet hiyerarşisinin üst kademeleri çoğu zaman aynı kişilerin ellerinde bulunuyordu. Dolasıyla mekanizma, kişiler düzeyinde birleştirilmiştir. O kadar ki, 1977 yılında kabul edilen yeni Sovyet Anayasasında, Parti Genel Sekreterliği ile Devlet Başkanlığı Brejnev'in şahsında birleştirilmişti[32].

Bu arada, Sovyet Komünist Partisi içinde bir aşama sırasına da değinmek gerekir. Parti Genel Sekreterliği, Sovyet Komünist Partisi'nin, dolayısıyla tüm Sovyet sisteminin, en güçlü ve en etkili görevidir[33]. Diyebiliriz ki; Ülkenin siyasal meseleleriyle ilgili kararların çoğu, kollektif bir tartışma olmadan sadece bir kişi tarafından alınıyordu. Bazen de, bir müzakere sonucu karar alınmış gibi gösterilerek, hiç kimseyi karıştırmadan, dolambaçlı yollardan, yine genel sekreterin görüşleri doğrultusunda karar veriliyordu. Rusya'da parti dışında gerçek var olmayıp, siyasi rejimi tek bir parti canlandırmaktadır[34]. Parti faaliyetlerinde hâkim olan usul, Marksist-Leninist doktrinden esinlenerek siyasi rejim organlarının faaliyet ve kararlarına fiilen yön vermektir. Bu nedenle partinin Merkez Komitesiyle, Bakanlar Konseyi arasında sıkı bir ilişki vardı.

II- a.A- Komünist Partisi'nin Yapısı

Parti örgütü; Parti merkez organları, federe cumhuriyetler ve alt yerel organlar ve temel organlar olmak üzere bir görünüm arzetmektedir. Partinin üst merkez organları; Parti Kongresi, Parti Merkez Komitesi, Merkez Kontrol Komisyonu, Politbüro, Sekreterlik ve Parti Kontrol Komitesi Partinin üst merkez organları arasındadır. Bu organlar arasında, Parti Kongresi ve Parti Merkez Komitesinin etkinliği fazladır.

---

30 Gripp (1963:181) den nakleden Sander (1966:194).

31 Sander (1966:194).

32 Gönlübol (1977:274).

33 Gönlübol (1977:270).

34 Çam (1976:235).

- Partinin en üstün organı Parti Kongresidir. Parti Kongresi 4 yılda bir Merkez Komitesi tarafından normal toplantıya çağrılır[35]. Parti Kongresinin olağanüstü toplantıya çağrılması da mümkündür. Parti Kongresi, partinin üst merkez organlarının faaliyetlerini değiştirmek veya onaylamak, partinin iç ve dış politikada görüşünü... saptamak görevleri arasındadır.

- Parti Merkez komitesi iki kongre arasındaki dönemde bütün parti faaliyetlerini yöneten organlar durumundadır. Merkez Komitesi'nin görevlerinin kapsamı: Devletin merkez organlarının çalışmalarına yön vermek olduğu gibi ev dağıtmaya kadar uzanan geniş bir yelpazeyi içermektedir. Parti Merkez Komitesi, en az 6 ayda bir toplantı yapmak mecburiyetindedir.

- Parti Merkez Komitesi'nin görevini iyi bir şekilde yerine getirebilmesi iki merkez organının önemi büyüktür. Bunlarda; Politbüro ile sekreterlik'tir[36].

Politbüro; 9 Asil, 4 yedek üye ile olan bir meclis görünümündeydi. Üye sayısı zaman zaman değişiklik göstermiştir. Stalin döneminde Politbüro olarak tanımlanan kurul, daha sonra Prezidyum olarak adlandırılmaya başlamıştır. Sovyetler Birliği içinde en önemli siyaset yapıcı ve uygulayıcı organ konumundaydı[37].

Sovyetler Birliği'nin hızlı beklenmedik çözülmesinden önce, yani rejim henüz çökmeden, Politbüro'nun iç yapısı, üyelerinin seçilme biçimi ve bu organda oy verme gibi hususlar, bir sır gibi saklanmıştır[38]. Politbüro üyeliği, partide uzun süre başarılı çalışma yapmış ve seçkin duruma gelmiş kişilere veriliyordu.

Parti örgütü piramidinin tabanında partinin temel organları bulunmaktadır. Bu temel organlar; Fabrika, Kolhoz, ordu, idari mekanizma, bilimsel kurul... gibi kurumlarda asgari üç üye ile partinin temeli oluşturulmaktaydı. Sovyetler Birliği'nde parti, bütünüyle siyasi mekanizmaya hakimdir. Bolşevik hareket, bir gençlik hareketi olarak başlamıştır. İhtilâlden sonra bir on yıl kadar da, bu genç olma niteliğini korumuştur. 1927 yılında parti üyelerinin % 86'sının yaşı 40 ve altında idi[39].

Komünist Partisi'nin görevleri hususunda, 5 Aralık 1936 tarihli İkinci Sovyetler Birliği Anayasasında şöyle denilmektedir[40]:

---

35 Towster (1948:160) nakleden Çam (1976:242).

36 Çam (1976:241).

37 Towster (1948:160) nakleden Çam (1976:242).

38 Çam (1976:243).

39 Sander (1966:203).

40 Eriş (1978:296).

MADDE 126: İşçi sınıfı kademelerinde ve çalışan halkın diğer bölümlerindeki siyasi bakımdan en şuurlu olan vatandaşlar, Sovyetler Birliği Komünist Partisinde birleşirler. Bu parti, çalışan halkın sosyalist sistemi kuvvetlendirmek ve geliştirmek için yaptığı mücadelede onlara öncülük eder ve bu halkın gerek devlet, gerek halka ait bütün teşkilatlarında rehberlik yapar.

"Yine, Komünist Partisi, Genel Sekreterliğine bağlı, Kışkırtma ve Propaganda bölümü ile iç ve dış politikada etkinliğini sürdürmekte ve diğer hâkim güçleri de kontrolü altında tutmayı ihmal etmemektedir. Öyle ki, Gizli Polis Teşkilâtı, parti kontrolü altında tutulmakta; Ordu ise "Askeri Komiserler" veya "Gizli Polis Subayları" vasıtasıyla kontrol altına alınarak gereğinde tasfiyeler yapılmaktadır[41].

II- b. Ekonomik Gücün Organizatörü Durumunda Olan Ağır Endüstri Menajerleri

Sovyetler Birliği'nin hâkim güçleri arasında, en zayıf pozisyonda olan ağır endüstri menajerleridir. Özellikle dış politika hususunda güçleri dolaylı olarak etkilidir. Bu hususta Sayın Prof. Dr. Mehmet Gönlübol şöyle demektedir:

"Her gelişmiş ülkede olduğu, Sovyetler Birliği'nde ağır endüstri, silah üretimi dolayısıyla savunma ile doğrudan ilgili olduğundan, uluslararası gerginliğin arttığı sırada bu üretim dalı menajerlerinin statülerinin ve prestijlerinin yükselmesi de doğaldır."

II- c. Kızıl Ordu

Kızıl Ordu, 28 Şubat 1918'de bir "köylü ve proleterya ordusu" adı altında, Troçki başkanlığında Bolşevikler tarafından kurulan bu ordu, başlangıçta devrimi iç ve dış düşmanlara karşı koruyacaktı. Hatta 1918'lerde İngiltere, Fransa, Japonya ve eski çarlık subaylarının desteğiyle Kızıl Orduya karşı Beyaz Ordu kurulmuştu[42].

Kızıl Ordu'nun kuruluş döneminde, Lenin süreli bir ordunun kurulmasına karşıydı. Onun görüşüne göre; "Süreli ordu, halktan ayrılmış, halkı vurma için yetiştirilmiş bir ordudur. Vatanı düşman saldırısından korumak için süreli ordunun gereği, yoktur. Bunun için, kurulmuş halk milisleri yeterliydi. Bu hususta, Trotsky (Troçki) farklı düşüncedeydi.

41 Eriş (1978:296).

42 Akarslan (1990:42).

Trocki'nin Kızıl Ordu'yu kurarken hareket noktası "Sanayi için nasıl mühendisler gerekiyorsa, savunma için de askeri uzmanlar şarttır" görüşüdür[43] Kızıl Ordu, kuruluşundan kısa bir süre sonra Rus tarihinin sürekliliğinde bütünleşmek gereksinimini duyduğu ulusal bir ordu pozisyonuna ulaştı. Ordu da, ideolojik bir kalıpta bütünleşme, Sovyet askeri politikasına hâkim oldu.

Kızıl Ordu, Kruçev zamanında (1956-1957), dönemin Silahlı Kuvvetleri Kumandanı Zukov'un Savunma Bakanlığına ve Parti Prezidyum kadrosuna getirilmesi ile askeri çevrelerin Sovyet iç ve dış politikasında en güçlü olduğu dönemdir. Bununla beraber Sovyetler Birliği'nde zaman zaman Kızıl Ordu'nun statüsü ve prestiji sözkonusu olmuştur. Bunu önemli ölçüde sınırlayacak bir yol olmadığı taktirde, Sovyet ordusunun uluslararası gerginliği kendi yararına kullanacağı söylenmiştir[44]. Buna karşın, gelecekteki bir savaşın termonükleer bir savaş olacağını, ordunun bu savaşta büyük bir aktivitesinin olamayacağı, bu nedenle hiç bir grubun bundan yararlanarak prestij ve statü kazanmasının gerçeklerle bağdaşmadığı da belirtilmiştir.

II- d. Gizli Polis Teşkilâtı

Önce, Karşı Devrim Sabotaj ve Mali Spekülasyona Karşı Olağanüstü Rus Mücadele Komisyonu adı altında kurulan Gizli Polis Teşkilatı vasıtasıyla bütün ülke siyasal bakıdan istenilen yönde kanalize edilerek, karşı sabotajlar engellenmiştir. Şöyle ki;

Devrimin ilk yıllarında kollektifleşmeye karşı çıkan köylüler kitleler halinde, çalışma kamplarına gönderiliyordu. Sabotajcılar yani "verimin karşı devrimci bir tutumla düşürülmesine" çalışanlar gizli polis tarafından takibe alınıyordu. Bu örgüt en sonunda (KGB) Devlet Güvenlik Örgütü, diğer bir deyimle gizli haber alma örgütü adını aldı. Örgüt zamanla Komünist Partisi'nin silahlı bir organı haline gelip, kendi halkına karşı savaşır duruma girdi. Fakat her zaman KGB'nin mi Parti'yi, Partinin mi KGB'yi yönettiği hep tartışma konusu olmuştur. Ülkede her 280 kişiden birinin KGB ajanı olduğu bir devlette, ağın ne kadar güçlü olduğu açıktır. Pek tabiidir ki, KGB'nin pek çok ülkede sayısız gizli bağlantısı vardı[45]. (GRU) Askeri Haberalma Teşkilatını da egemenliğinde tutan KGB dış ülkelerdeki operasyonlarını iki kadro halinde yürütüyordu. Bunlardan birincileri iyi eğitilmiş ve yüksek performans kazandırılmış olan profesyonel KGB mensupları tarafından icra ediliyordu. İkinci grup ise, daha kalabalıktı. Bunlarda diplomatlar, dış ticaret temsilcileri, Sovyet haber ajanslarının muhabirleri, dış yardım heyetlerinde bulunan uzman kişilerdi. Yapılan tesbitlere göre yabancı ülkelerde görevli Sovyetler Birliği

43 Eriş (1978:291).

44 Gönlübol (1977:249).

45 World Media (1994:2).

elemanlarının hemen hemen % 80'ini KGB mensubudur. Nitekim bu iddianın en büyük delili, 1960 ile 1973 yılları arasında çeşitli ülkelerde görevli Sovyet diplomatlarından 390 kişinin o ülkelerce istenmeyen adam ilan edilmesidir[46]. Nitekim, günümüzde görevleri ile bağdaşmayan faaliyetlerde bulundukları saptanan veya düşünülen bazı ülke diplomatlarının istenmeyen kişi, diğer bir deyimle (PERSONA NON GRATA) ilan edilerek kendilerinden ülkeyi terk etmelerinin talep edilmesi sık görülen bir durumdur[47].

Sovyetler Birliği'nde etkili ve hakim güçlerden biri olan Gizli Polis Teşkilatı, gerek ülke içinde ve gerekse dış politikanın oluşmasında ve uygulanmasında, Komünist Partisi'nden sonra ikinci önemli sırada bulunuyordu.

SONUÇ

Sınıfsız toplum görüşüyle yola çıkan Sovyetler Birliği'nde devlet fikrine ve hakim sınıflara karşı proleter güçlerin çıkarlarına istinad eden bir politika üretebilmek, varlığını devam ettirdiği sürece hakim olmuştur. Konuyla ilgili olarak Stalin'in görüşüne göre; "Bolşevik için alınamaz kale yoktur." Bu görüş, dünya kamuoyunda büyük ilgi görmüştür. Öyle ki; Sovyetler Birliği'nin ideolojisi, yani Komünizm ve Marksizm dünya nüfusunun % 40'ı dolaylarında olan kesimi tarafından benimsenmiştir[48].

Fakat Sovyetler Birliği'nin varlığını devam ettirdiği 1917 Bolşevik İhtilali'nden 1991'e kadar olan 74 senelik süre zarfında görülmüştür ki;

"Sınıfsız toplum" ÜTOPİK bir fikir olmaktan maalesef ileri gidememiştir. Çünkü, sistem kendi özellikleri içinde, bünyesinde başka hakim güçleri, diğer bir ifadeyle; Parti, Gizli Polis Teşkilatı, Kızıl Ordu ve ağır endüstri menajerlerini ortaya çıkarmıştır.

KAYNAKLAR

Akarslan, Mediha; Milli Mücadele Devrinde Türk Dış Politikası, Bursa: 1990.

Armaoğlu, Fahir; 20. Yüzyıl Siyasi Tarihi, 1914-1980. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Tarih Dizisi: 17, Ankara: 1983.

46 Eriş (1978:294).

47 Gönlübol (1977:158).

48 İnan (1993:13).

Bilge, Suat: Türkiye-Sovyetler Birliği İlişkileri 1920-1964 GÜÇ KOMŞULUK, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Tarih Dizisi: 26, Ankara: 1992.

Bounyan, I. Fisher, H.; The Bolshevik Revolution 1917-1918 Stanford: 1934.

Crummey, Robert O.; The Formation of Muscovy, 1304-1613, Longman, London and Newyork: 1987.

Çam, Esat; Devlet Sistemleri, İstanbul Üniversitesi Yayınlarından No: 381, İktisat Fakültesi No. 2249, İstanbul: 1976.

Eriş, Metin; Amerikan/Rus Emperyalizmi. Boğaziçi Yayınları, İstanbul: 1978.

Gönlübol, Mehmet; Uluslararası Politika, İlkeler, Kuramlar, Kavramlar, Ankara: 1977.

Gripp, Richard; Patterns of Soviet Politics, The Dorsey Press Inc. Illinois: 1963.

Halperin, Charles J.; Russia and the Golden Horde, Bloomington, Indiana University Press, Bloomington: 1985.

Huttenback, Henri R.; Muscovy's Conquest of Muslim Kazan and Astrakhan, 1552-56. Mansell Publishing Ltd., London ve Newyork: 1988.

İnan, Kamran; "Yeni Dünya Düzeni", *Hak-İş Dergisi*, Ankara: Eylül 1993.

Kurat, A. Nimet; Rusya Tarihi, 2. Baskı, T.T. Kurumu, Ankara: 1987.

Mancall, Mark; Their Diplomatic Relations to 1728. Harvard University Press. Cambridge: 1971.

Ortaylı, İlber Süleyman ve İvan; Doğu Avrupa XVI. Yüzyılının İki Hükümdarı, *Tarih Çevresi Dergisi*, Ankara: 1994.

Sander, Oral; "Komünist Partisinin Sosyal Kompozisyonu" *Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Ankara: Mart 1966.

Sander, Oral; Siyasi Tarih, İlkçağlardan-1918'e, 2. Basım, İmge Kitabevi, Ankara: 1992.

Sander, Oral; Siyasi Tarih 1918-1990. 2. Baskı, İmge Kitabevi, Ankara: 1991.

Towster, Julien; Political Power in the U.S.R.R. (1917-1947). Oxford Univ. Press, Newyork: 1948.

World Media; "Milliyet Gazetesi İlavesi" 21/Şubat/1994.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

NEO LİBERALİZM, BİREYSEL ÖZGÜRLÜK TOPLUMSAL EŞİTLİK İLİŞKİSİ VE YENİ SAĞ

Tayyar ARI*

GİRİŞ

1940'lardan sonra büyük bir güce sahip olmuş olan Keynesyen iktisatçıların ortaya koymuş oldukları politikalar 1960'lardan sonra meydana gelen genel iktisadi bunalımı aşmada yetersiz kalırken, neo-liberallerin serbest piyasa, serbest ekonomi ve bireysel özgürlük ilkelerinden kalkan görüşleri tekrar moda haline gelmiştir. Bu çerçevede başta Friedman ve Hayek olmak üzere ortaya konulan politikalar bunalımdan çıkış için tek çare ve bağlanılan umut olarak ABD ve İngiltere'de resmi politika haline gelmiştir. Bu çerçevede ortaya konulan görüşlere inanmış olanlar, yani bu akımın temsilcileri, neo-liberaller, yeni muhafazakarlar, yeni iktisatçılar ve yeni sağcılar olarak bilinmektedir.

Çalışmada ekonomik özgürlüğün siyasal özgürlük için gerekli bir önkoşul olup olmadığı, neo-liberal ekonomik anlayışta bireyin ne kadar özgür olduğu, bireysel özgürlük ekonomik özgürlük ve siyasal özgürlük kavramları neo liberal yaklaşım çerçevesinde, buna yöneltilen eleştiriler de dikkate alınarak irdelenmektedir.

Çalışmanın amacı, Friedman ve Hayekçi neo liberlaizm bağlamında bireysel özgürlük, siyasal özgürlük ve demokrasi ilişkisi ve bu yapıda toplumsal eşitliğin ele alınışına ilişkin görüşlerdeki tutarlı ve tutarsız yönleri ortaya koymayı amaçlamaktadır

Bu çerçevede, ekonomik özgürlüğün siyasal özgürlük için gerekli bir önkoşul olup olmadığı, neo-liberal ekonomik anlayışta bireyin ne kadar özgür olduğu, bireysel özgürlük, ekonomik özgürlük ve siyasal özgürlük kavramlarına neo liberal yaklaşımın bakış açısı irdelenecektir.

---

* *Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak. Uluslararası İlişkiler Bölümü, Öğretim Üyesi*

I. YENİ SAĞIN BİREYSEL ÖZGÜRLÜK, SİYASAL ÖZGÜRLÜK VE TOPLUMSAL EŞİTLİK İLİŞKİSİNE BAKIŞI

Öncelikle Milton Friedman ve Hayek'in, bireysel özgürlük, siyasal özgürlük ve iktisadi özgürlük ile ilgili görüşlerinin ele alındığı makalenin bu bölümünde, bunlar arasındaki ilişkinin nasıl kurulduğu belirtilmeye çalışılmakta ve bunu yaparken bireysel özgürlük piyasa ve eşitlik ilişkisi ve iktisadi özgürlük ile siyasal özgürlük arasında birebir kurulmaya çalışılan ilişkiler irdelenmektedir. Bunun yanında F. A. Hayek'in özgürlükten ne anladığı, piyasanın rolünün bireysel özgürlük ve eşitlik üzerinde ne gibi etkileri olduğu ortaya konmaktadır.

A. MILTON FRIEDMAN: SİYASAL VE EKONOMİK ÖZGÜRLÜK İLİŞKİSİ

Milton Friedman'ın da dahil olduğu yeni sağ iktisatçıların görüşleri, serbest piyasa ekonomisinin bireysel özgürlüğü sağlamanın önkoşulunu oluşturduğu ve siyasal özgürlüğün ekonomik özgürlüğü sağlamadan tam anlamıyla gerçekleştirilemeyeceği doğrultusundadır. Friedman'a göre,

> Ekonomik düzenlemeler özgür bir toplumun ilerlemesinde ikili bir rol oynar. Bir yanda ekonomik düzenlemelerdeki özgürlük geniş anlamdaki özgürlüğün bileşkesidir. Böylece ekonomik özgürlük kendi başına bir amaçtır. Öte yandan, ekonomik özgürlük siyasal özgürlüğe ulaşılmasında zorunlu bir araçtır[1].

Friedman'a göre, ekonomik özgürlük tek başına bir amaçtır. Bu ise bütün özgürlüklerin özellikle de bireysel özgürlüğün temel koşulu olmasından ileri gelmektedir. Aynı zamanda siyasal özgürlük için de bir gerekliliktir. Diğer bir deyişle ekonomik özgürlük siyasal özgürlüğe ulaşılmasında bir araçtır.

> Siyasal özgürlüğe ulaşılmasında bir araç olarak görüldüğünde ekonomik düzenlemeler gücün merkezileşme ya da yayılmasını etkilediği için önemlidir. Ekonomik özgürlüğü doğrudan doğruya sağlayan ekonomik örgütlenme yani rekabetçi kapitalizm, ekonomik gücü siyasal güçten ayırdığı ve bu yolla birinin ötekini dengelemesini mümkün kıldığı için siyasal özgürlüğü de geliştirir[2].

Friedman'ın kanıtlamaya çalıştığı, siyasal özgürlüğün serbest piyasa modeliyle birlikte yer aldığıdır. Daha doğrusu, Friedman'ın kanıtlamak istediği şudur: "*Gelişmiş bir toplum için sosyal örgütlenmenin bireyin özgürlüğüne saygı gösterecek biricik biçimi, özgür girişimli özgür mübadele*

---

1 Milton Friedman, *Kapitalizm ve Özgürlük*, Çev. Doğan Erberk ve Nilgün Himmetoğlu, (İstanbul Altın Kitaplar Yayınevi, 1988), s. 24.

2 Ibid., s. 25.

ekonomisidir. Çünkü insanların pek çoğu ekonomik faaliyetlerini zorlama olmadan ancak bu sistemde eşgüdümlü olarak yürütülebilmektedir de ondan".[3] Yeni sağ iktisatçılara göre, " *bireysel özgürlük, bireyin hem başka bireylerden hem de siyasal iktidardan gelebilecek her türlü dışsal müdahale ve zorlamadan bağımsız olarak tanımlanabilmesi biçiminde tanımlanmakta ve bu tür bir özgürlük ortamının tam rekabetçi kapitalizmde var olduğu...*"[4] iddia edilmektedir.Bu iddianın kökeninde şu var: "*Doğrudan üretenler arasında basit mal mübadelesine dayanan bir modelde, mübadele ancak bundan bir fayda elde ediyorlarsa ve dolayısıyla mübadele zorlamadan yapılmışsa gerçekleşebilir. Buradan yola çıkarak Friedman, rekabet kapilizmini içeren karmaşık modele geçiyor ve diyor ki: Basit modelde olduğu gibi karmaşık girişimli para ekonomileri modelinde de birlikte çalışma tamamen bireyseldir ve tamamen özgür iradeye dayanır. Şu şartla ki girişimler özel mülkiyete dayansın ve anlaşma yapan taraflar bireylerin kendileri olsun ve bireyler belli bir mübadele sürecine girmeye tam özgür olarak karar versin*".[5]

Friedman ekonomik özgürlüğün siyasal özgürlükten önde geldiğini ve tarihsel olarak kanıtlandığını ileri sürmektedir. Friedman'a göre, siyasal özgürlük, serbest piyasa ve kapitalist kurumların gelişmesiyle birlikte gelişmiştir. Bununla birlikte bu kuralın bazı istisnaları olabilir. Şöyle ki:

> Faşist İtalya ve Faşist İspanya son 70 yılda çeşitli zamanlarda Almanya, Birinci Dünya Savaşı öncesindeki on yılda Çarlık Rusyası siyasal açıdan özgür toplumlar olarak tanımlanamazlar. Bununla birlikte, her birinde özel girişim ekonomik örgütlenmenin baskın biçimidir. Öyleyse temelde kapitalist olan ekonomik düzenlemelerle özgürlükçü olmayan siyasal düzenlemelerin bir arada yaşaması mümkündür[6].

Buradan da görüleceği gibi, Friedman, faşist ve militarist rejimleri, siyasal özgürlüğün istenilen ölçülerde olmamasına karşılık totaliter sistemlere tercih etmektedir. Çünkü bu ülkelerde ekonomik özgürlük hayat bulabilmektedir. Oysa kollektivist ekonomik planlama, Friedman'a göre, bireysel özgürlüğe müdahale etmektedir. Friedman, ekonomik özgürlük ile siyasal özgürlük arasında tarihsel bağın yanında mantıksal bir bağın da var olduğunu ileri sürmektedir. Bu iddiasını kanıtlamaya çalışırken piyasayı özgürlüğün doğrudan bir bileşeni olarak ele almakta ve piyasa düzenlemeleriyle siyasal özgürlük arasında ilişki kurmaya çalışmaktadır.

---

3 Chantal Mouffe, "Demokrasi ve Yeni Sağ", *Kriz, Neo Liberalizm ve Reagan Dosyası*, der., Ragıp Zarakolu (İstanbul: Alan Yay., 1985), s. 70.

4 Levent Köker, "Liberal Demokrasi ve Eleştirisi", 11. Tez Kitap Dizisi (İstanbul: Uluslararası Yay. Ltd. Şti.), s. 74.

5 Mouffe, op. cit., s. 70.

6 Friedman, op. cit., s. 27.

> Liberaller olarak toplumsal düzenlemeler konusunda yargıya varırken, bireyin ya da belki ailenin özgürlüğünü asıl hedefimiz olarak ele alacağız. Bu anlamda bir değer olan özgürlük insanlar arası karşılıklı ilişkileri kapsamalıdır... Temelde milyonların ekonomik etkinliklerinin eşgüdümü için yalnızca iki yol vardır. Biri zor kullanılmasını gerektiren merkezi yönlendirme ki bu teknik ordu ve modern totaliter devletin tekniğidir. Öbürü ise bireylerin gönüllü işbirliği yani piyasa alanlarının tekniğidir.[7]

Friedman, gönüllü işbirliği aracılığıyla eşgüdüm sağlamayı, "*işlemin iki yönlü, gönüllü ve biliniyor olması koşuluyla*" gerçekleştirilen bir ekonomik işlemde, diğer bir deyişle bir mübadele ilişkisinde her iki tarafın da kendine yarar sağlayacağı varsayımına dayandırmaktadır. Friedman bunu şöyle ifade eder. "*Değiştokuş böylece zor kullanmaksızın eşgüdümü sağlamış olur. Gönüllü değiştokuş aracılığıyla düzenlenmiş bir toplumun çalışma modeli rekabetçi kapitalizm dediğimiz özgür, özel girişim alışveriş ekonomisidir.*"[8]

Friedman, aile düzeyinde gerçekleşmesini öngördüğü mübadele özgürlüğünün global düzeyde çağdaş toplumda da aynen aksamadan gerçekleşebileceğini varsaymaktadır. Friedman'a göre "*aile her zaman kendi için doğrudan üretim yapma seçeneğine sahip bulunduğundan yarar sağlayamacağı bir değiştokuşa girmek zorunda değildir.*"[9]

Friedman'ın karmaşık ekonomide de geçerli olacağını varsaydığı bireysel ve gönüllü işbirliği ve mübadele ilişkisi iki koşulun varlığına bağlanmaktadır. Bunlar :a) girişimler özel, dolayısıyla anlaşmayı yapan asıl taraflar da bireyler olmalıdır; b) bireyler herhangi bir değiştokuşa girip girmemekte tam anlamıyla özgür, dolayısıyla her işlemde kesinlikle gönüllü olmalıdır[10].

Bu varsayımlar Friedman'ın tezinin temelini oluşturmaktadır:

> Değiştokuş özgürlüğü korunduğu sürece, ekonomik etkinliğin piyasa örgütlenmesindeki baş özellik, bir kişinin faaliyetlerinin çoğunda bir diğer kişiye müdahele etmesinin engellenmesidir. Tüketici, bir satıcının kendisine baskı yapmasından iş yapabileceği diğer satıcıların da varlığı sayesinde korunur. İşçi işverenin baskı yapmasından çalışabileceği başka işverenlerin de bulunması nedeniyle korunur ve böylece devam eder ve piyasa bunu kişisel olmayan biçimde ve merkezi otorite dışında yapar[11].

Friedman, burada bir mantıksal bağ kurarak kapitalist ekonomide bu şekilde işleyen piyasa özgürlüğününün siyasal alanda da kendini göstereceğini ileri sürmektedir. Bu siyasal özgürlüktür ve piyasa özgürlüğü ve mübadele özgürlüğü bunu sağlamaktadır.

---

7 Ibid., s. 30-31.

8 Ibid., s. 38.

9 Ibid., s. 31-32.

10 Ibid., s. 33.

11 Ibid., s. 34.

> Siyasal özgürlük bir insanın diğer bir yurttaşından baskı görmemesi demektir. Özgürlüğün temel tehdidi zor kullanma gücüdür. İster bir mutlak hükümdarın, bir diktatörün, isterse bir oligarşinin ya da o anki çoğunluğun elinde olsun. Özgürlüğün korunması için böyle bir güç yoğunlaşmasını mümkün olan en büyük ölçüde ortadan kaldırmak ve yok edilemeyecek gücü de bir denetim ve denge sistemiyle dağıtıp yaymak gerekir.[12]

Friedman'a göre, bunu yapacak yine ekonomik özgürlük ve piyasa özgürlüğüdür. Burada ekonomik etkinliğin örgütlenmesinin siyasal otoritenin elinden alınması bir güç yoğunlaşmasını önlemekte, hatta bu çerçevede siyasal otoriteyi desteklemekten çok dengeleyen bir işleve sahip olmaktadır. Bunun başarılı olabilmesi için siyasal güç ile ekonomik gücün birbirinden ayrılması ve farklı ellerde toplanması gereklidir. Böyle olursa bir denetim işlevi, ekonomik gücün siyasal gücü denetlemesi sözkonusu olabilecektir. Öbür türlü yani, ekonomik güç siyasal güce katılırsa yoğunlaşma kaçınılmaz olacaktır.

Serbest piyasa ekonomisinin bütün kurallarıyla egemen olduğu bir toplumda devletin yada siyasal otoritenin hangi işlevleri yerine getireceğini Friedman şöyle belirtmektedir: Devlet,

> hukuk ve düzeni koruyup sürdüren, mülkiyet haklarını tanımlayan, mülkiyet haklarında ekonomik oyunun diğer kurallarında değişiklik yapabileceğimiz bir araç olarak hizmet veren, kuralların yorumu üzerindeki anlaşmazlıklarda hakemlik yapan, anlaşmaları yürüten, rekabeti geliştiren, parasal çerçeve sağlayan, teknik tekelleri engelleyecek ve çoğunluğun devlet müdahalesini haklı gösterecek kadar önemli saydığı komşuluk etkilerini giderecek etkinliklerde bulunan, deli olsun, çocuk olsun sorumsuz kişilerin korunmasında özel hayır derneklerine ve özel aileye ek yardım veren bir devlet...[13]

Görüldüğü gibi serbest piyasanın geçerli olduğu bir toplumda da devlete önemli işlevler düşmektedir. Ancak yine de devlet oyunun kurallarını belirlemekte ve kuralların uygulanması için bir hakem rolünü oynamaktadır. Amaç devletin piyasaya müdahalesini en aza indirmektir. Önemli olan birey ve bireysel özgürlük olduğundan devletin rolü sınırlanmalı ve toplumsal güçlerin yoğunlaşması engellenerek yaygınlaştırılmalıdır. Bu yapılmassa siyasal gücü ele geçirenler diğerlerinin özgürlüklerini kısıtlamaya kalkışabilirler. Bu açıdan bakılınca özgürlük ilk planda ekonomik özgürlüğü amaçlıyor. Yani piyasanın kurallarıyla biçimlenen özgür girişimciliği ilgilendiriyor. "*Bu girişim sisteminde, hükümetin müdahaleleri piyasa kurallarıyla ya hiç bir şekilde düzene sokulamayan durumlar ya da ancak siyasal yolları denemekten başka çare bırakmayacak kadar pahalı piyasa kurallarıyla düzene sokulabilen durumlarla sınırlı kalıyor.*"[14]

---

12 Ibid., s. 35.

13 Ibid., s. 65.

14 Mouffe, op. cit., s. 65.

B. F. A. HAYEK, BİREYSEL ÖZGÜRLÜK VE NEO LİBERALİZM

Hayek'in özgürlük kavramından anladığı şey, "*insanların başkalarının keyfi düşünceleri yüzünden zora koşulmaması şartıdır.*"[15] Hayek buna bireysel özgürlük adını vermektedir. Friedman'da görülen siyasal özgürlük yani insanların kendilerinin hükümet seçimine, yasa yapımına ve yönetimlerinin denetimine katılmaları için Hayek'in görüşleri şu doğrultudadır. Siyasal özgürlük, bireysel özgürlüğün gerekli bir ögesi değildir. İkisini birbirinden ayırmak gerekir. Hayek, sosyal eşitliği sağlamak amacıyla devlet müdahalesi aracılığıyla elde edilen özgürlüğü tehlikeli buluyor. Çünkü devlete sınırsız müdahale hakkı tanıyarak bu hakkın meşrulaştırılması bir yerde bireyin özgürlüğünü yıkacak boyutlara ulaşmasıyla sonuçlanır. O bakımdan bireyin özgürlüğünün devlet tarafından kısıtlanmasını önlemek, devletin müdahalelerinden bağışık bir kesim yaratarak önlemek gerekli oluyor. Bunu sağlayan piyasa özgürlüğüdür, yani iktisadi özgürlüktür. İktisadi özgürlük siyasal özgürlük için gerekli olurken bireysel özgürlüğün garanti altına alınmasını da sağlamaktadır.

Hayek'e göre, bireysel özgürlüğün korunması devlet otoritesinin iyice kısıtlanmasını gerektiriyor. Bu da yasaların egemenliğiyle sağlanır. Yani devletin otoritesi yasalarla kısıtlanmalıdır. Hayek'e göre:

> Devlet bir dizi yasalara uymaya zorlanmalıdır ve bürokrasinin etki alanını genişletmek amacıyla yasaları istediği gibi kullanmasını önlemek için otoritesi sınırlandırılmalıdır. Çünkü burokrasi bu sınırları bir kez aşmaya görsün toplumun köleliğe düşmesini kimse engelleyemez, yani hükümetin eylem alanını bildiği gibi yaymasının önüne geçilemez. İşte kollektivist sistem (...) bu yüzden totaliterizme giden ilk adımı oluşturur ve bireyin özgürlüklerini yıkıp devirir. Her türlü planlamacılığın reddi ilkesi ve piyasanın regülatör olarak savunulması buradan geliyor."[16]

Böylece Hayek'in ilkesi, devletin birey üzerindeki tüm baskısının adil yönetimin genel kurallarının yürütülmesi ile sınırlanması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Diğer yandan Hayek'e göre, siyasal özgürlük bireysel özgürlük için gerekli bir önkoşul değil ve demokrasi de bir amaçtan öte bir araçtır. Demokrasi bireysel özgürlüğün korunması için faydalı bir araçtır. Demokrasinin bireyin özgürlüğünü tehdit etmesi noktasında savunulacak ve tercih edilecek olan bireyin özgürlüğüdür.[17] Liberalizm ve demokrasi ilişkisinde ise Hayek bu iki kavramın birbirine karıştırılmamasını önermektedir.

---

15 Friedrich A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (London, Rodledge and Kegan Paul, 1960), s. 11.

16 Mouffe, op. cit., s. 71.

17 Ibid., s. 71.

> Liberalizm ve demokrasi, birbiriyle uyuşsalar bile aynı şey değildirler. İlki hükümetin gücünün sınırları ile ilgili iken, ikincisi bu gücün kimin elinde olacağı ile ilgilidir. Fark bunların karşıtlarını aldığımızda daha iyi görünür: Liberalizmin karşıtı totaliter (devlet), demokrasinin karşıtı ise otoriter (devlet) dir. Sonuç olarak olasıdır ki, demokratik bir hükümet totaliter olabileceği gibi, otoriter bir hükümet de liberal ilkelere göre faaliyette bulunabilir. İkinci tip liberalizm, gerçekte liberalizmden çok demokratizm olur ve çoğunluğun sınırsız güç talebi önemli ölçüde anti-liberaldir.[18]

"*Dolayısıyla siyasal egemenliğin kimin elinde olması gerektiğine bir yanıt olan demokrasi ile bu gücün sınırlarını kuramsallaştıran liberalizm birbirinden farklı kavramlardır.*"[19] Nitekim Hayek'çi neo liberalizm ve yeni sağın temel ilkesini Yumer şöyle dile getiriyor:

> Klasik anlamıyla yasaların egemenliği ilkesi ile özdeş olan liberalizmin temel savı, bireysel özgürlüğün... korunduğu bir siyasal düzenin insanların değişik ve çeşitli amaçlarını gerçekleştirmelerine en elverişli düzen olduğudur. Bu düzen ancak çoğunluğun iradesi doğrultusundaki yaptırımlar da dahil olmak üzere her türlü yaptırım soyut, genel ve adil gibi belli nitelikleri olan yasalarla sınırlandırıldığı zaman oluşabilir. Toplumdaki bireylerin çoğunluğu ve sınırları belirleyen ilkelere uygun davranmayı, diğer bir deyişle liberal ideolojiyi benimsemiş olmalıdırlar.[20]

Hayek'e göre bu koşullar özgür bir piyasa düzeni içinde oluşturulabilir. Nitekim piyasa düzeninin çerçevesini oluşturan bu kurallar bireyin özgürce davranabileceği bir alanın sınırlarını çizmektedir. Hayek'e göre, "*özgür bir toplumu özgür olmayan bir toplumdan ayıran özellik, özgür bir toplumda her bireyin kamusal alandan açıkça ayrılan ve iyice tanımlanmış özel bir alanı olmasıdır ve bireyden herkese eşit şekilde uygulanan kurallara uyması beklenir.*"[21] Yine Hayek'e göre, "*eğer özellikle bize yönelik olmayan ve bağımsız olarak konulmuş, genel soyut kurallar anlamında yasalara uyarsak başka bir insanın iradesine tabi değiliz dolayısıyla da özgürüz.*"[22]

Hayek, yasaların egemenliği ilkesine karşı çıkılmasının temel nedenlerinden birinin kendiliğinden oluşan düzenin niteliklerininin anlaşılamamasından ileri geldiğini belirtmektedir. Böyle bir düzeni kabul etmeyenler Hayek'e göre, haliyle kendilerine göre topluma uyduğunu sandıkları herhangi bir düzeni uygulama içinde olacaklardır.[23]

---

18 F.A. Hayek, "The Principles of a Liberal Social Order", F.A. Hayek, Studies in Philosoph, Politics and Economics (London: Routledge and Kegan Paul, 1967), s. 161'den aktaran Turan Yay, *F.A. Hayek İktisadı Üzerine Bir İnceleme* (İstanbul: İ.Ü.S.B. Enstitüsü, 1987).

19 Ruhdan Yumer, "Hayekçi Liberalizmin Temel İlkesi", *İktisat Dergisi*, Sayı 241 (Aralık 1984), s. 33.

20 Ibid., s. 34.

21 Hayek, *The Constitution of Liberty*..., s. 207.

22 Ibid., s. 116.

23 Yumer, op. cit., s. 37.

Sadece liberal yasalarla sınırlandırılan bir piyasa düzeninin işlemeyeceği gerekçesiyle, devletin belirli amaçlara yönelik yaptırımlarını savunan iktisadi görüşlerin çoğunu masal ve efsane olarak niteleyen Hayek'in sosyal adaletle ilgili görüşleri ise hayli ilginç.

> Piyasa düzenini bir oyuna benzetirsek, oyunun ancak kuralları adil olabilir, sonuçları bağlamında adaletten söz etmek anlamsızdır. Çünkü bu oyundan alınan sonuçlar kısmen beceriye bağlıdır. Sonuçları etkileyen diğer faktör ise şanstır. Dolayısıyla piyasa düzeni içinde elde edilen gelir ile ihtiyaçlar ya da bireysel nitelikler arasında kesin bir ilişki yoktur. Beklentileri gerçekleşmeyen bireyler ya da sosyal gruplar siyasi mekanizma yoluyla ödüllendirilmeye başlandığı ölçüde sistem dinamizmini kaybeder ve uzun dönemde bu tür ödüllerin kaynağı tamamen kurur.[24]

Hayek'e göre, sosyal adalet olgusu devlet müdahalesi için bir gerekçe olmamalıdır.

> Bu kurama göre, liberal ideolojinin hiç olmassa bir dönem, çoğunluk tarafından benimsenen temel ideoloji olmadığı ülkelerde ne refah, ne teknoloji, ne iç barış ne de demokrasi gelişebilir. Demokratik kurumların yerleşmesinin doğal bir sonucu olarak özgür bir topluma varılabileceğini sanıp, demokrasiyi bir araçtan çok bir amaç gibi görmek büyük bir yanılgıdır. Çünkü özgürlük ancak bir toplumun ana amacı olduğu zaman korunabilir.[25]

Özetleyecek olursak, Hayek'in de içinde bulunduğu tüm yeni sağ görüşlerin ortak düşünceleri şudur: Bireysel özgürlüğü arttırmanın tek yolunun serbest piyasanın bütün kurallarıyla işletilmesi ve devletin küçültülmesiyle mümkün olacağı ileri sürülmektedir. Özgürlük ise fırsat eşitliği -bireylerin iktisadi ve siyasal güçlerini geliştirebilmede eşitlik -ile aynı anlamda kullanılmaktadır. Sonuçta gelir ve zenginliğin dağılımında ortaya çıkacak eşitsizlik ise kaçınılmaz olmaktadır.[26]

II. BİREYSEL ÖZGÜRLÜK TOPLUMSAL EŞİTLİK İLİŞKİSİ VE YENİ SAĞ

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle Milton Friedman'ın özgürlük, bireysel özgürlük, siyasal ve iktisadi özgürlük ile ilgili görüşlerinin tutarlılığı eleştirilmekte, bu arada bunlar arasındaki ilişkinin nasıl kurulduğu belirtilmeye çalışılmakta ve bunu yaparken bireysel özgürlük piyasa ve eşitlik ilişkisi ve iktisadi özgürlük ile siyasal özgürlük arasında birebir kurulmaya çalışılan ilişkiler ele alınmaktadır. Bunun yanında, F. A. Hayek'in özgürlükten ne anladığı, piyasanın rolünün bireysel özgürlük ve eşitlik üzerinde ne gibi

---

24 Ibid., s. 39.

25 Hayek *The Constitution of Liberty*..., s. 443 not 5'den aktaran Yumer, op. cit., s. 40.

26 Warren S. Gramm, "Chicago Economics: From Individualism True to Individualism False", *Journal of Economic Issue*, IX: 4 (Dec. 1975), s. 754.

etkileri olduğu ve bunları yaparken yeni sağcıların bireysel özgürlük ile eşitlik arasında kurmuş oldukları ilişki ve özellikle bunlar arasındaki çelişki temelde Friedman ve Hayek olmak üzere yeni sağ iktisatçıların görüşleri bağlamında özellikle Macpherson ve Altvater'ın yaklaşımları çerçevesinde eleştirel bir bakış açısıyla ortaya konmaktadır.

A. MACPHERSON VE BİREYSEL ÖZGÜRLÜK

Friedman'ın ileri sürdüğü düşünceleri eleştiren Macpherson, bu düşüncelerde temelden bir yanlışlığın varlığını ortaya koymaya çalışmaktadır. "*Macpherson'a göre, kapitalizm öyle basit bir mal mübadelesine indirgenemez... kapitalizmin basit mal mübadelesinden ayıran özellik, sermayeleri olmayan ve yaşamak için iş güçlerini piyasada satmak zorunda kalan insan yığınlarıdır. İşte bu yüzden Friedman modeli sökmez...*"[27]

Macpherson, karmaşık ekonomide işbirliğinin gerçekleşmesi için Friedman'ın ortaya koyduğu koşullardan özellikle (b) koşuluna, yani "*bireylerin herhangi bir değiş tokuşa girip girmemekte tam anlamıyla özgür, dolayısıyla her işlemde kesinlikle gönüllü olmalıdır*"[28] şeklindeki ikinci koşula getirdiği eleştiride şöyle diyor:

> ...bu koşul altında her muamelenin tamamen isteğe göre olacağı düşünülmektedir.Burada bir an durup düşünmek bunun böyle olmadığını gösterecektir. Her mubadeleyi tamamen isteğe bağlı bir hale getirmek için gerekli görülen koşul, herhangi özel bir mübadeleye girmeme serbestliği olmayıp hiç bir biçimde bir mübadeleye girmeme serbestliğidir. Basit modeli iradi ve zorlamadan yoksun kılan koşul bu ve yalnızca budur; ve bu koşuldan daha dar olanı karmaşık modelin iradi ve zorlamadan yoksun olduğunu kanıtlayamayacaktır. Fakat Profesor Friedman açıkça herhangi özel bir mübadeleye girmeme serbestliğinin yeterli olduğunu ileri sürmektedir...[29]

Macpherson'a göre, kapitalist ekonomide mübadele tam anlamıyla isteğe bağlı olmadığı gibi zorlamanın olmadığı yolundaki savlar da temelsizdir.

> Kapitalist ekonomiyi basit mübadele ekonomisinden ayıran şey, emek ile sermayenin ayrılmış olması, yani kendi yeterli sermayesi bulunmayan ve dolayısıyla kendi emeğini piyasaya sürme ya da sürmeme konusunda seçme yapma olanağı bulunmayan bir emek gücünün varlığıdır. Profesör Friedman seçmenin olmadığı yerde zorlamanın var olduğunu kabul edecektir. O halde kapitalizmin zorlamaya başvurmaksızın eşgüdümü sağladığını gösterme çabası başarısız olmaktadır.[30]

---

27 Mouffe, op. cit., s. 70.

28 Friedman, op. cit., s. 33.

29 C.B. Macpherson, Demokrasinin Gerçek Dünyası, çev. Levent Köker (Ankara: Birey ve Toplum Yay., 1984), s. 129.

30 Ibid., s. 130.

Çünkü,

> Özgürlüğü sınırlamadan ve zorlamadan bağımsız olmak anlamında kullandığımız zaman anlamlı olan bu eleştirinin yanında bireyin kendi insani güç ve kapasitelerini gerçekleştirme ve geliştirme olanaklarının toplamı olarak özgürlüğü tanımladığımızda kapitalist toplumun eleştirisi bir başka boyut daha kazanmaktadır. İnsanın kendi kişiliğine bağlı olan potansiyellerini gerçekleştirilebilmesinin bazı koşulları vardır. Bunlar, insanın kendi emek gücünü kısmen ya da tümüyle bir başkasının emrine sunmak zorunda olmaması ve potansiyellerin gerçekleşmesinin ifadesi olan emek ürünü ile bütünleşebilmesi yani mübadeleye yönelik üretimde bulunma zorunluluğunun yokluğu.[31]

Macpherson, Friedman'ın siyasal özgürlük ile iktisadi özgürlük arasında zorunlu bir ilişki olduğunu tarihsel olarak kanıtlamaya çalışmasına, yani tarihin iktisadi özgürlüklerin siyasal özgürlükler için zorunlu bir koşul olduğunu gösterdiği yolundaki tezine getirdiği eleştiride şöyle diyor:

> İngiltere'de 19. yüzyıl ortalarında, kapitalizmin yürütülmesi için gerekli olan siyasal özgürlükleri yerleştirmiş olan liberal devlet demokratik değildi; yani siyasal özgürlüğü halkın tümüne yaygınlaştırmamıştı. Sonradan yaygınlaştırdığında ise piyasa serbestliğini sınırlandırmaya başlamıştır. Siyasal özgürlüğün yaygınlaşması ölçüsünde ekonomik özgürlük daraltılmıştı. Herhalde tarihsel bağlantı, kapitalizmin siyasal özgürlük için zorunlu bir koşul olduğunu çok ender olarak ortaya koymaktadır.[32]

Diğer taraftan, iktisadi özgürlük ile siyasal özgürlük arasındaki birliktelik, yani iktisadi özgürlüğün siyasal özgürlüğün gelişmesinde bir gereklilik olduğu mantıksal olarak da kanıtlanmaya çalışılırken, rekabetçi kapitalizmde iktisadi otorite ile siyasal otoritenin aynı ellerde toplanmadığı, dolayısıyla iktisadi gücün siyasal gücü denetlemesinin mümkün olduğu ileri sürülmekteydi. Bu düşüncede bunu yapacak olan piyasadır. Nitekim, yeni sağa göre, iktisadi etkinliğin örgütlenmesinin siyasal otoritenin elinden alınması bir güç yoğunlaşmasını önlemekte ve iktisadi otoritenin siyasal otoriteyi denetlemesi ve dengelemesi sağlanmaktadır. Oysa Macpherson'un da belirttiği gibi, "*ekonomik zorlayıcı iktidarla siyasal zorlayıcı iktidarı tam rekabetçi kapitalist toplumda olduğu gibi ayrı insan kümelerine vermek, birincinin ikinciyi denetlemesini değil, ikincinin birinciyi desteklemesine yol açmaktadır.*"[33] Diğer taraftan, iktisadi özgürlük ile siyasal özgürlük arasında birebir bir ilişki kurulması, yani iktisadi gücün siyasal güçten ayırmanın arkasında yatan kaygı yeni sağ iktisatçılar tarafından dile getirilirken, iktisadi gücün siyasal güce katılması durumunda, yani gücün aynı ellerde toplanması ve bir güç yoğunlaşmasının sözkonusu olması durumunda, siyasal gücü ele geçirenlerin bireyin özgürlüğünü kısıtlamaya kalkışabilecekleri şeklindedir. İşte bunun için yeni sağ iktisatçılar devletin rolünün sınırlanmasını ve

31 Köker, op. cit., s. 85.

32 Macpherson, op. cit., s. 130.

33 Ibid., s. 134.

toplumsal güçlerin yoğunlaşmasının engellenerek yaygınlaştırılmasını önermektedirler. Bunun için devletin müdahalelerinden bağımsız bir alanın yaratılması gerekli oluyor. [34]

> Bu çerçevede, siyasal ve iktisadi iktidarın merkezde yoğunlaşmasının getireceği otoriter eğilimlere karşı, güçlü bir ademi merkeziyet geleneğine sahip Anglo Amerikan toplumlarında, merkezdeki bu yoğunlaşmanın engellenmesi yoluyla iktisadi ve siyasal özgürlüklerin güvence altına alınarak kapitalizm ve demokrasinin birlikteliğinin sürdürülmesi gerektiği düşüncesi, Friedman modelinin önerdiği olduğu iktisadi politikaların meşrulaştırıcı ögesini oluşturmaktadır.[35]

Uygulamada ise, yukarıda da belirtildiği gibi sonuç siyasal iktidarın iktisadi iktidarı desteklemesi şeklinde ortaya çıkmaktadır.

> Çünkü, ekonomik faaliyetin örgütlenmesini piyasanın üstlenmesinin oranı arttıkça, yani toplum devletin bireysel edinim hakkını ve piyasa kurallarını yerleştirip güçlendirdiği Friedman'ın rekabetçi bir kapitalist piyasa toplumu idaline yakınlaştıkça, siyasal iktidar da ekonomik iktidarı desteklemek yönünde daha yetkin bir biçimde kullanılacaktır.[36]

Dolayısıyla, Macpherson'a göre, "rekabetçi kapitalizm ile siyasal özgürlük arasındaki mantıksal bağ kurulamamıştır."[37]

Diğer taraftan yeni sağ iktisatçıların devletin rolü konusundaki görüşleri ise şöyle özetlenmektedir. *"Serbest piyasanın var oluşu hükümetlerin gerekliliğini elbette ortadan kaldırmaz. Tersine devlet, oyunun kurallarını yorumlayıp bunlara uyulmasını zorlayan bir hakemdir."*[38] *"Ancak devlet, iktisadi ve toplumsal süreçlere (bireyler arasındaki mübadele ilişkileri) karışmamalı, bu alanda piyasanın bir aydınlama ve keşif mekanizması olarak etkisini bütünüyle duyurmasına olanak vermelidir."*[39]

Öte yandan, yeni sağın otoriter ve totaliter sistemler arasında bir ayırım yapıldığında birinciyi ikinciye tercih ettikleri görülmektedir. Çünkü,

> birincisi, düzenin korunması için devletin otoritesi zorunlu olduğu için neoliberal açıdan pekala kabul edilebilir. (...) oysa ikincisi devletin, düzeni sağlamakla yetinmeyip toplumsal bütünlüğün bütün alanlarına, dolayısıyla piyasa süreçlerine de el atmasıyla nitelenir. Böylesi kaçınılmaz olarak mülkiyetin kullanımı üzerinde bir çok sınırı beraberinde getirir; bu yüzden de neo liberalizmin gözünde kabul görmez. Bu anlamda Pinochet'in Şili'sinin otoriter, demekki kabul edilebilir bir rejim olmasına karşılık totaliter bir rejim olan Küba ile mücadele edilmesi ve mümkünse yok edilmesi gerekir.[40]

---

34 Necip Çakır, "Piyasa ve Demokrasi", *11. Tez Kitap Dizisi* (İstanbul: Uluslararası Yayıncılık Ltd. Şti.), s. 114.

35 Köker, op. cit., s. 79.

36 Macpherson, op. cit., s. 133.

37 Ibid., s. 134.

38 Elmar Altvater, "Neo Liberal Karşıdevrimin Hiç de Gizli Olmayan Çekiciliği", Çev. Nail Satılgan, İktisat Dergisi, Sayı. 241 (Aralık 1984), s. 50.

39 Altvater, op. cit., s. 49.

40 Ibid., s. 50.

B. ALTVATER VE TOPLUMSAL EŞİTLİK

Başta Friedman ve Hayek tarafından ortaya konulan yeni sağın ideolojisi, eşitliği en büyük tehlike saymaktadır. Hayek'e göre,

> Eşitsizlik üzülecek bir şey değil, son derece sevinilecek bir şeydir, düpedüz gereklidir. Çünkü eşitçilik, yani yeniden bölüşüm yüzünden piyasa ekonomisinin siyasal aygıtı bozulmakta, böylece en iyilerin ayıklanması engellenmiş olmaktadır. Her yerde geçerlidir bu, zengin ve yoksul ülkelerin ilişkisinde de sözgelimi; çünkü bakın önümüzdeki yirmi yılda dünya nüfusu iki katına çıkacak. Gel gelelim eşitçi fikirler üzerine kurulu bir dünyada aşırı nüfus sorunu çözülemez. Bir kez doğan herkesin hayatta kalacağı güvencesini verirsek çok geçmeden bu vaadi yerine getiremeyecek duruma geliriz. Aşırı nüfusa karşı birtek fren vardır, o da yalnız kendilerini besleyebilen halkların yaşayıp çoğalmasıdır.[41]

Hayek'e göre, eşitsizlik sadece istenilen bir durum değil aynı zamanda gereklidir de.

> Eşitçilik, insanlar ile halklar arasındaki doğal biyolojik farkları zedelemekte, en iyilerin ayıklanması ilkesi bozulmaktadır. Seçkinlerin önkoşulu ve ortamı olan bireysellik açılıp gelişememektedir. Seçkinler olmadan da toplumsal ilerleme olmaz, çünkü, insanın gelişmeye devam etmesinin ilkesi ayıklanadır.[42]

Ayrıca neo liberal yeni sağa göre, "eşitlik yeknesaklığa, yeknesaklıkta doğruca totalitarizme götürür."[43] Zaten yukarıda da belirtildiği gibi, rekabetçi kapitalizm ve serbest piyasa ekonomisi toplumda var olan eşitsizliği düzeltici bir etki yapmaksızın pekiştirir. Savunulan bireysel özgürlük de eşitsiz olmayı amaçlamaktadır.

> Friedman, siyasal özgürlüğün insanların yurttaşları üzerinde zor kullanmayışları biçiminde tanımlanabileceğinden yola çıkar. Bu tanımın temelinde burjuva bireyinin yurttaş olarak biçimsel özgürlüğü ile eşitliği yatar. Oysa bireyler... daha piyasaya katıldıkları andan başlayarak eşit olma şansını yitirirler. Bu sorun asıl üretim sürecinin bir sömürü ilişkisi oluşturan ve böylelikle bireylere birer sınıf konumu tahsis eden toplumsal biçimlerini göz önüne aldığımızda su yüzüne çıkar.[44]

Altvater, yeni sağ iktisatçıların bireysel özgürlüğü geliştirdiğini hatta varlık nedeni olduğunu iddia ettikleri piyasanın sınıflar arasındaki çelişkileri arttırarak eşitsizliği geliştirdiğini belirtirken özgürlüğün de sözde özgürlük olduğunu vurgulamaktadır. Zaten bunlar daha önce de belirtmiş olduğumuz gibi, eşitliği tehlikeli ve totaliterizme giden yol olarak görmektedirler. Buradan da görüldüğü gibi eşitlik mülkiyete ve sermayeye sahiplenme anlamındaki bireysel özgürlük düşüncesinin açıkça karşısına çıkmaktadır. Kaldı ki piyasanın acımasız ellerine terkedilen insanların eşit olabileceğini söylemek bayağı safdillik olurdu.

---

41 Ibid., s. 48.

42 F.A. Hayek, Industriemagazin, Sep., 1980'den aktaran Altvater, op. cit., s. 48.

43 Alain de Benoist, Le Monde Diplomatique, Mai, 1981'den aktaran, Altvater, op. cit., s. 48.

44 Altvater, Ibid., s. 50.

Ayrıca tam anlamıyla bir eşitlik düşüncesinin pratiğe geçirilmesinin Hayek'e göre engelleri vardır. "*Çünkü bir insanın ahlaki değerlerini belirleyip bunları maddesel olarak örgütlemeye yarayacak hiçbir objektif kıstas yoktur elimizde...o bakımdan yeterli bir ödüllendirmeye ilişkin tüm kararlar belirli bir hükümetin keyfine kalmış görünüyor.*"[45]

Yeni sağda görülen, eşitliğin yerini fırsat eşitliğinin almış olmasıdır. Oyunun kurallarının herkese eşit şekilde uygulanması anlamına gelen fırsat eşitliği, aynı zamanda bireylerin potansiyellerini gerçekleştirmede sahip oldukları varsayılan eşitliktir. Yeni sağ iktisatçılar fırsat eşitliğinin mutlak bir eşitlik olmayıp yeteneklere açık bir kariyer olduğunu ısrarla vurgularlar. Savunulan piyasanın serbestliği ilkesi ile fırsat eşitliği arasında doğrudan bir ilişki vardır. Çünkü fırsat eşitliği rekabeti gerektirirken, fırsat eşitliğini belirleyen yeteneklerin oluşumundaki eşitsizlikler de rekabetin sürekli olmasına hizmet eder. Fırsat eşitliğinin sürekliliği ise, herkese eşit olarak uygulanan genel ve soyut nitelikteki yasalar aracılığıyla sağlanır.

> Rekabet ve bunun olanaklı kıldığı fırsat eşitliği, mülkiyet, değişim sözleşme özgürlüklerini ve haklarını beraberinde getiren ve doğal düzen (...) içinde yasalara gerek duyulması bu yapının mükemmelliği ile çelişir görünür. Ama bunun nedeni, bu düşünce sisteminin toplumsal ürünün paylaşımında ortaya çıkan ve üretimin toplumsallığı ile mülkiyetin özel olması arasındaki çelişkiden kaynaklanan toplumsal uyum sağlama işlevinin Smith'den beri çözülememiş olmasında yatar.[46]

> Aslında hareket noktası olarak bireyi alan ve bireyin potansiyellerini gerçekleştirme davranışlarını inceleme konusu yapan bir çözümleme bağlamında uyum sağlama işlevine yer yoktur. Herkes eşit ve özgür olduğuna göre ve rekabet içinde potansiyellerini geliştirerek mülk edinebildiğine göre, bazılarının mülk edinememesi onların kişisel sorunudur, bireysel başarısızlıklarının bir ifadesidir. Burada sözü edilen eşitlik de özdeşlik olmadığına ve yetenekler de farklılaştığına göre, bireysel potansiyelleri gerçekleştirme etkinliğinin yani mülkiyetin de özdeş olması gerekmemektedir. Önemli olan insanların bu potansiyelleri gerçekleştirme ölçüsünde adil pay alıp alınadıklarıdır. Herkesin katkısı farklı olduğuna ve bu da yeteneklerle belirlendiğine göre eşit davranılmasının ötesinde eşitlik amacı güdülmesinde bir neden yoktur.[47]

Bunun yanında serbest piyasa ve rekabetçi kapitalizmin yol açtığı tehlikelere şu şekilde işaret edilmektedir.

> Ayıklayıcı rekabet süreci mülk edinme tutkusu doğrultusunda sermayenin birikimini hızlandırırken, güçsüzleri mülksüzleştirip ayıklayacaktır. Sermayenin merkezileşmesi ve yaygınlaşması da bu yeni mülksüzlerin emek güçlerini ya da bireysel potansiyellerini satın alarak sermayenin daha da birikimini olanaklı kılacaktır. Böylece toplum içinde herkes eşit olurken bazıları daha da eşit olacak ve mülkiyet temelinde işleyen yasalar karşısında eşitlik de herkesin piyasa da sahip olduğu eşitlik katsayılarına göre belirlenecektir. Bunun sonucunda da

45 Mouffe, op. cit., s. 74.

46 Çakır., op. cit., s. 107.

47 Ibid., s. 108.

yasalar karşısındaki eşitliğin asıl anlamının yasaların üstünlüğü olduğu ortaya çıkacaktır.[48]

Nitekim, başta Friedman ve Hayek olmak üzere yeni sağın eşitliğe karşı düşüncelerini şu gelen satırlarda özetlemek mümkündür:

> Eşitlik, toplumdaki bütün ayrılıkları ortadan kaldırıyor. O bakımdan batı uygarlığı için öldürücü bir tehdit yaratıyor. Dolayısıyla yeni sağcılar başka olma hakkına sahip çıkıyorlar ve böylece 1968 yılından kalma bir öğretiyi yeniden ortaya getiriyorlar. Diyorlarki, farklılık=eşitsizlik=özgürlüktür, oysa eşitlik=özdeşlik=totaliterizm demektir.[49]

SONUÇ

Çalışmada ortaya konduğu gibi Friedman'ın temel tezi, iktisadi özgürlüğün hem kendi başına bir amaç hem de siyasal özgürlüğe uşaşılmasında zorunlu bir araç olduğu şeklindedir. Bunun yanında, bireysel özgürlük için de temel bir gerekliliktir. Bireysel özgürlük ise, bireyin hem başka bireylerden hem de siyasal iktidardan gelebilecek her türlü dışsal müdahale ve zorlamadan bağımsız olma biçiminde tanımlanmaktadır. Friedman'a göre, iktisadi ve siyasasl güçlerin aynı ellerde toplanması engellenmelidir. Bu yapılmassa siyasal gücü ele geçirenler iktisadi gücü de ele geçirirler ve bireysel özgürlük tehlikeye girer.

Hayek'te de özgürlük bireyin her türlü zorlamadan bağımsız olması anlamında kullanılmaktadır. Bunu siyasal özgürlükten ayırmak için Hayek, bireysel özgürlük adını vermektedir. Hayek'e göre, bireysel özgürlüğün sürekli kılınmasını sağlayan, herkese eşit olarak uygulanan genel ve soyut nitelikteki yasalar ve bunun içinde oluştuğu serbest piyasa ekonomisidir. Hayek'e göre, siyasal iktidarın gücü bu genel ve soyut nitelikteki yasalarla sınırlanmassa bireyin özgürlüğü tehlikeye girer. Bunun için de devletin müdahalelerinden bağımsız, özgür bir piyasa düzeninin varlığı bireysel özgürlüğün güvence altına alınması bakımından zorunludur.

Bireysel özgürlüğü geliştirmenin tek yolunun serbest piyasanın bütün kurallarıyla işletilmesi ve devletin müdahalesinin azaltılması, bunun için de yetkilerinin sınırlandırılması olduğu düşüncesi her ikisinde de ortak yanlardır.

Özetlemek gerekirse, bireysel özgürlüğü geliştirmenin tek yolunun serbest piyasanın bütün kurallarıyla işletilmesi ve devletin müdahalesinin azaltılması, bunun için de yetkilerinin sınırlandırılması olduğu düşüncesi Friedman ve Hayek'in temsil ettiği yeni sağın temel tezlerini oluşturmaktadır. Yeni sağcılar bunların yanında, eşitliğin tehlikeli olduğunu hatta engellenmesi gerektiğini, eşitsizliğin ise istenilen bir durum ve gerekli de olduğunu ileri sürmektedir.

---

48 Ibid., s. 109.

49 Mouffe, op. cit., s. 75.

Oysa yeni sağ iktisatçılara yöneltilen eleştirilerde, burjuva bireyinin özgürlüğünün biçimsel özgürlük olduğu ve bunun da mülkiyet özgürlüğüne indirgendiği belirtilerek mübadele özgürlüğünün iddia edildiği gibi zorlama olmadan gerçekleşmediği için bunun da bir anlamı olmayacağı öne sürülmektedir. Ayrıca mülkiyet özgürlüğünün dışında başka özgürlüklerin de varlığına dikkat çekilmektedir. Diğer taraftan piyasanın toplumda var olan eşitsizliği bir düzeltme yapmadan pekiştirdiği, dolayısıyla sınıflar arası çelişkileri her geçen gün biraz daha derinleştirdiği üzerinde durulmaktadır. Çünkü, piyasa kimde birşeyler varsa ona daha çok vermekte ve bunun bir sonucu olarak yoksullar daha da yoksullaşmaktadır. Nitekim bu eleştirilerde eşitliği, totaliterizme götüren bir tehlike olarak gören yeni sağcıların otoriter bir devlet özlemi içinde oldukları ileri sürülmektedir.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

ZAMAN SERİSİ TAHMİN YÖNTEMLERİ İLE PARA ÇARPANININ TAHMİN EDİLMESİ

Emel İMİR ŞIKLAR*

GİRİŞ

Para stokundaki büyümeyi kontrol edebilmek için uygulanabilecek bir yöntem para çarpanı ile ilgili öngörülere bağlı olarak parasal tabanı ayarlamaktır. Diğer bir ifadeyle gelecek döneme ilişkin para çarpanının değerinin ne olacağı biliniyorsa, arzulanan para stoku miktarını gerçekleştirebilmek için gereken işlem parasal taban miktarını ayarlamaktır. Bu tür bir kontrol prosedürünün çalışabilmesi için para otoritelerinin para çarpanındaki değişmeleri doğru olarak tahmin etmeleri gerekir. Ülkedeki yasal olmayan faaliyetlerin hacminden bankacılık sistemine duyulan güvene kadar değişen bir faktörler kümesi tarafından etkilenen para çarpanını doğru olarak tahmin edecek bir modelin geliştirilmesi bu nedenle oldukça güçtür. Bu çalışmada amaç zaman serisi tahmin yöntemlerine dayanarak Türkiye'de para çarpanını en doğru olarak tahmin edebilecek yöntemi araştırıp para stokunun kontrolü açısından bir araç sunabilmektir. Çalışmamızın birinci bölümünde para stoku ile parasal taban arasındaki ilişkiden hareketle para çarpanının önemi vurgulanmaktadır. İkinci bölümde ise para çarpanının tahmininde kullanılabilecek çeşitli zaman serisi tahmin yöntemleri hakkında özet bilgi verilmektedir. Türkiye'de para çarpanına ilişkin tahmin sonuçlarının ele alındığı üçüncü bölümde çeşitli istatistiksel testler yardımıyla yöntemlere ilişkin değerlendirmeler yapılmaktadır.

---

* *Yrd. Doç. Dr.; Anadolu Üniv. Fen Fak. İst. Bölümü, Öğretim Üyesi*

1- PARA STOKU - PARASAL TABAN İLİŞKİSİ

Para politikasının yürütülmesi ile ilgili analizlerde para stoku

$$M = m B \qquad (1)$$

eşitliği ile ele alınmaktadır. Bu eşitlikte M para stokunu, m para çarpanını ve B parasal tabanı veya diğer bir ifadeyle rezerv parayı ifade etmektedir[1]. Parasal taban veya rezerv para Merkez Bankası tarafından yaratılan para olarak tanımlanmaktadır. Parasal taban iki farklı yönden ele alınabilmektedir. Kaynağına göre ele alındığında parasal taban, Merkez Bankasının kamu kesimine ve özel kesime açtığı net krediler ile net döviz varlıklarının toplamından meydana gelmektedir. Bu yönüyle parasal taban mevcut para stokunun ardında yatan büyüklükleri kapsamakta, yani arz yönünden ele alınmaktadır. Parasal taban kullanım yönünden ele alındığında ise halkın elinde bulunan para ile bankaların kasalarındaki ve portföylerindeki zorunlu ve isteğe bağlı rezervlerin toplamına eşit olmaktadır. Bu yönüyle parasal taban merkez bankasının yarattığı paraya olan talebi ifade etmektedir. Bilanço özdeşliğinin bir gereği olarak kaynağına ve kullanımına göre hesaplanan parasal taban büyüklükleri birbirine eşit olmak zorundadır. Bu nedenle parasal tabanın tamamiyle merkez bankasının kontrolü altındaki bir büyüklük olduğu kabul edilir[2]. Yukarıda verilen (1) nolu eşitliğe göre merkez bankası B'yi tam olarak kontrol altında tutabiliyorsa, para stokunu kontrol edebilmek için para çarpanını doğru olarak tahmin edebilmelidir. Enflasyonist baskıların önlenmesinde önemli bir unsur olan para stokunun kontrol altında tutulması[3] böylece para çarpanındaki değişikliklerin doğru olarak tahmin edilmesine indirgenmektedir. Merkez bankası para çarpanını doğru olarak tahmin edebiliyorsa, para stokunda arzuladığı değişmeyi gerçekleştirebilmek için yapılması gereken tek şey parasal tabanı buna göre değiştirmek olacaktır.

Yukarıda açıklanan şekliyle parasal kontrol mekanizması oldukça basit bir süreç gibi görünmesine karşın, para çarpanını tahmin etmedeki güçlüklere bağlı olarak bu sürecin işletilmesi, özellikle gelişmekte olan ülkelerde oldukça güçtür. Zira para çarpanı halkın ve bankaların tercihlerini yansıtan ve ülkedeki finansal sistemin yapısına bağlı olan çeşitli parametreler tarafından belirlenmektedir[4]. Biz bu çalışmada söz konusu parametrelerin ayrıntılarına girmeyecek ve (1) nolu eşitlikten yararlanarak para çarpanını

---

1 Jordan, J.L. (1977:257).

2 Jordan, J.L. (1977:249-250).

3 İmir, E. (1986:62-70).

4 Ayrıntılı bilgi için bkz. Mishkin F.S. (1990:304).

$$m = \left(\frac{M}{B}\right) \qquad (2)$$

şeklinde hesaplayacağız. Yukarıdaki eşitlik aracılığı ile hesaplanan para çarpanının tahmini izleyen bölümde ele alınacaktır.

2. PARA ÇARPANI TAHMİN YÖNTEMLERİ

Bu çalışmada para çarpanını tahmin edebilmek amacıyla 4 farklı zaman serisi yöntemi kullanacağız. Söz konusu yöntemler şu şekilde sıralanabilir:

a. Örneklem ortalaması ile tahmin (sample mean forecasting)

b. Üssel düzeltme ile tahmin (exponential smoothing forecasting)

c. Box-Jenkins yöntemi ile tahmin[5]

d. Rassal adımlar yöntemi ile tahmin (random walk forecasting)[6]

Ele alınacak ilk tahmin yöntemi olan örneklem ortalaması tahmin yöntemi mevcut yöntemler arasında en basit olanlardan birisidir ve en yakın geçmiş değerlerle en uzak geçmiş değerlere eşit ağırlık vermektedir. Bu yönteme göre tahmin yapılacak döneme kadar olan ortalama para çarpanı değişmesi, tahmin yapılacak dönemdeki para çarpanı değişikliğine eşit kabul edilmektedir. Örneğin 1980 Ocak - 1992 Aralık dönemine ilişkin bir analizde 1993 yılının Ocak ayına ilişkin para çarpanındaki değişmeye ait tahmin 1980 Ocak - 1992 Aralık döneminin basit ortalamasına eşit olmaktadır. Bu yöntemi ifade etmek üzere SM ifadesini kullanırsak tahmin eşitliğini

$$\dot{m}_t^{SM} = \sum_{t-1}^{t-j} \frac{\dot{m}_t}{t-j} \qquad (3)$$

olarak yazabiliriz. Çalışmamız boyunca herhangi bir değişkenin üzerindeki nokta, o değişkendeki yüzde değişmeyi (logaritmik serinin ilk farkı) ifade edecektir. Örneklem ortalaması tahmin yöntemi ilk bakıştaki kadar kolaycı bir tahmin yöntemi değildir. Eğer para çarpanındaki değişme sabit bir ortalama etrafında tesadüfi olarak dalgalanıyorsa bu değişmelerin white noise olduğu

---

5 Makridakis, S. et al (1983).

6 Hein, S. - Veugelers, P. (1983:35).

söylenir. Eğer durum buysa geleceğe ilişkin para çarpanı değişikliğini tahmin etmenin en iyi yolu örneklem ortalaması tahminidir.

Ele alınacak ikinci tahmin yöntemi üssel düzeltme ile tahmin yöntemidir. Örneklem ortalaması tahmin yöntemi ile elde edilen sonuçların iyileştirilmesi amacıyla kullanılan bu yöntemi XS simgesi ile göstereceğiz. İncelenen zaman serisinin ortalaması değişiklik gösterdiği zaman, yakın geçmişteki değerlere daha büyük ağırlık tanıyan bu yöntem örneklem ortalaması yönteminden veyea hareketli ortalama yönteminden daha iyi sonuçlar vermektedir. Çalışmamızda kullanılacak üssel düzeltme yöntemi aşağıdaki şekilde gösterilebilir:

$$\dot{m}_t^{\pi} = a_t + b_t(j) \qquad (4)$$

Para çarpanının tahmininde kullanılacak üçüncü yöntem Box-Jenkins yöntemi veya bilinen diğer adıyla geliştirilecek bir ARIMA modelidir. pür ARIMA modeli üç tür araç kullanmaktadır. Bu araçlardan ilki otoregresif (AR) terimleridir. Tahmin eşitliğine dahil edilen her AR terimi ilgili zaman serisinin gecikmeli değerlerini ifade etmektedir. Bu yöntemde kullanılacak ikinci araç arındırma (I) terimidir (integrated term). Tahmin eşitliğinde kullanılan her arındırma terimi ilgili serinin farkının alınması anlamına gelmektedir. Örneğin birinci derecede arındırılmış bir seri, tahmin modelinin ilgili zaman serisinin ilk farkı ile çalışılacağını ifade edecektir. Kullanılan üçüncü araç hareketli ortalama (MA) terimleridir. Hareketli ortalama tahmin modeli t dönemindeki tahmini iyileştirebilmek amacıyla geçmiş tahmin hatalarını kullanmaktadır. Geliştirilecek model AR ve MA terimlerinden sadece birisini içerebileceği gibi, bu üç aracın uygun bir bileşimi de kullanılabilir. Bu konuda karar verebilmek ve uygun bileşimi seçebilmek için ilgili zaman serisinin otokorelasyon fonksiyonun incelenmesi gerekir. Buna göre birinci derecede arındırılmış bir zaman serisi için ARIMA modeli aşağıdaki genel gösterimle ifade edilecektir:

$$\dot{m}_t^{BJ} = \dot{m}_{t-1} + \ldots + \dot{m}_{t-j} + u_{t-1} + \ldots + u_{t-k} + u_t \qquad (5)$$

Bu eşitlikte j otoregresif parametre derecesini, k hareketli ortalama parametre derecesini göstermektedir. Öte yandan eşitlikte gerçekleşebilecek olası bir kaymayı (drift) tespit edebilmek için eşitliğe bir sabit terimin katılması da mümkündür.

Kullanılacak son yöntem rassal adımlar (random walk) tahmin yöntemidir. Bu yöntemde çarpandaki son değişikliklere daha büyük bir ağırlık

tanıyarak tahmin gerçekleştirilmektedir. Rassal adımlar yöntemine göre çarpandaki değişikliklerin herhangi bir sistematik bileşeni yoktur ve mevcut değişmeler tamamıyla tesadüfidir. Bu da, çarpandaki değişiklikleri tahmin etmenin en iyi yolunun çarpandaki cari değişmeyi kullanmak olduğunu ifade eder. Bu yöntemi RW ile gösterirken

$$\dot{m}_t^{RW} - \dot{m}_{t-1} \qquad (6)$$

yazabiliriz. Görüldüğü gibi rassal adımlar tahmin yöntemi örneklem ortalaması tahmin yönteminin tersine bir yaklaşım benimsemektedir. Rassal adımlar yaklaşımına göre, mevcut tüm bilgiler elde edilen son gözlem içerisinde yer aldığı için, çarpanın geçmişte gösterdiği değişiklikler gelecekte göstereceği değişiklikleri tahmin etmede kullanılmamalıdır. Yukarıda da değinildiği gibi, örneklem ortalaması yöntemi en son gözlemle ilk gözleme eşit ağırlık vermektedir. Yöntemler konusundaki bu kısa açıklamalardan sonra izleyen bölümde para çarpanı ile ilgili tahmin sonuçlarına yer verilecektir.

3. TAHMİN SONUÇLARI

Yukarıda belirtilen tahmin yöntemlerinin her birinin aylık bazdaki para çarpanı zaman serisine uygulanması ile 1991 Ocak - 1993 Aralık dönemi için elde edilen tahmin sonuçları grafikler halinde izleyen sayfada kullanılan para stoku ve parasal tabana ilişkin rakamlar T.C. Merkez Bankası'nın çeşitli Aylık İstatistik Bültenleri'nden elde edilmiştir. Öte yandan aşağıda verilen tüm tahminler statik yöntem (one-step-ahead forecasting) kullanılarak gerçekleştirilmiştir[7]. Tablo 1'de verilen tahmin hatalarına ilişkin test istatistikleri tahmin yöntemlerinin etkinliğinin değerlendirilmesinde kullanılacaktır.

---

7 Çalışmamızda elde edilen tüm tahminler MicroTSP 7.Ob paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Şekil: 1

Şekil: 2

Şekil: 3

Şekil: 4

Tablo: 1

Tahmin Hataları ile İlgili Test İstatistikleri

	Örneklem Ortalaması	Üssel Düzeltme	Box-Jenkins	Rassal Adımlar
RMSE	0.0919	0.0433	0.0397	0.1276
RMSPE	0.0371	0.0343	0.0401	0.0519
ME	0.0360	- 0.0081	0.0376	0.0081
MPE	0.0144	- 0.0031	0.0151	0.0032
U	0.0182	0.0166	0.0216	0.0254
B	0.1534	0.0097	0.1306	0.0042
V	0.0433	0.0105	0.0227	0.0608
C	0.8033	0.9808	0.8467	0.9351

NOT: RMSE tahminin standart hatasını, RMSPE tahminin yüzde standart hatasını, ME ortalama hatayı, MPE ortalama yüzde hatayı, U Theil katsayısını, B yanlılığa bağlı hata yüzdesini, V varyansa bağlı hata yüzdesini, C kovaryansa bağlı hata yüzdesini ifade etmektedir[8]

Şekil 1'de görülen örneklem ortalaması tahmin yöntemi sonuçlarının genellikle orjinal serideki döngü noktalarını bir dönem gecikme ile yakaladığını ifade etmektedir. Bu durum tahmin hatalarının önemli bir kesiminin tahmin yönteminin yanlılığından kaynaklanan hatalar olduğunu göstermektedir. Nitekim Tablo 1'de, örneklem ortamasına ilişkin tahmin hataları analizinde, hataların yaklaşık % 15'inin sistematik olarak gerçekleştiği görülmektedir. Benzer şekilde, elde edilen RMSE ve RMSPE değerleri, mevcut serideki değerlerin 1.5 ile 3.0 arasında değişen değerler olduğu gözönüne alındığında, oldukça büyüktür.

Üssel düzeltme yöntemi ile gerçekleştirilen tahmin sonuçları ise Şekil 2'de verilmektedir. Tahmin sonucunda a = 0.278, b = 0 olarak tespit edilmiştir. İlgili şeklin incelenmesinde ilk göze çarpan nokta üssel düzeltme yöntemi ile elde edilen tahmin sonuçlarının diğer yöntemlere göre daha küçük hatalarla orjinal seriye yaklaşmasıdır. Nitekim elde edilen U katsayısı mevcut yöntemler içindeki en düşük değere sahiptir. Bu tespite uygun olarak, hataların sistematik olmayan yönünü ifade eden C istatistiği yaklaşık % 98 gibi büyük bir değere ulaşmaktadır. Öte yandan bu değer mevcut tahmin yöntemleri arasındaki en yüksek değerdir. Bu tespite uygun düşen bir diğer gösterge de elde edilen RMSE ve RMSPE değerlerinin mevcut yöntemlere göre düşük sayılabilecek düzeylerde kalmasıdır.

Box-Jenkins yöntemi ile geliştirilen ARIMA (0, 1, 12) modeli

8 Pindyck, R. - Rubinfeld, D. (1987:362-364).

aracılığıyla tahmin edilen ve gerçekleşen para çarpanı değerleri Şekil 3'te görülmektedir. Şeklin incelenmesinde, geliştirilen modelin orjinal serideki döngü noktalarını yakalamada, üssel düzeltme yöntemi kadar başarılı olamadığı anlaşılmaktadır. Nitekim elde edilen hataların sistematik bileşeni oldukça yüksektir (yaklaşık % 13). Bu durum nispeten küçük olarak kabul edilebilecek RMSE ve RMSPE değerlerine karşın, modelin tahmin gücünün yetersiz kaldığına işaret etmektedir.

Rassal adımlar yöntemi ile tahmin edilen ve gerçekleşen para çarpanı değerlerinin görüldüğü Şekil 4'ün incelenmesinde, tahmin sonuçlarının orjinal serideki döngü noktalarını yakalamada başarılı olduğu saptanmıştır. Elde edilen düşük sistematik hata değeri de (yaklaşık % 0.4) bu tespiti doğrulamaktadır. Ancak döngü noktalarında gerçekleşen hataların büyüklüğü dikkat çekicidir. Bu nedenle elde edilen RMSE ve RMSPE değerleri tüm yöntemler arasındaki en yüksek değerlerdir.

SONUÇ

Zaman serisi çözümlemelerinde tutarlı ve etkin tahminlerin yapılabilmesi asıl amaç olduğundan, ekonomide önemli bir yere sahip olan para çarpanının tahmini zaman serileri tahmin yöntemleriyle elde edilmeye çalışılmıştır. Çalışmamızda Türkiye için en iyi para çarpanı tahminini veren yöntemi tespit edebilmek amacıyla, 1980 Ocak - 1990 Aralık dönemine ait aylık veriler kullanılarak 1991 Ocak - 1993 Aralık dönemi için aylık para çarpanı değerleri çeşitli yöntemlerle tahmin edilmiştir. Bu yöntemler örneklem ortalaması, üssel düzeltme, Box-Jenkins ve rassal adımlar yöntemleridir.

Anılan yöntemlerin her birinin kullanılması ile gerçekleştirilen tahminler sonucunda, ilgili test istatistiklerine dayanarak Türkiye için para çarpanını en iyi tahmin eden yöntemin üssel düzeltme olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Para stokunun kontrolü açısından önemli bir araç konumunda olan para çarpanını tahmin edebilmek için para otoritelerine en etkin yöntem olarak üssel düzeltme yöntemi önerilmektedir.

KAYNAKLAR

Hein, Scott - Veugelers, Paul (1983); "Predicting Velocity Growth: A Time Series Perspective", *Federal Reserve Bank of St. Louis Review.* Vol. 65, No. 8, October, s. 34-43.

İmir, Emel (1986); *Çoklu Bağıntılı Doğrusal Modellerde Ridge Regresyon Yöntemi ile Parametre Kestirimi- Türkiye'de 1963-1983 Enflasyon Analizi,* Anadolu Üniversitesi Ya. No. 212, Eskişehir.

Jordan, Jerry L. (1977); "Elements of Money Stock Determination", *MONETARY ECONOMICS: READINGS ON CURRENT ISSUES*, 2nd Ed. McGraw Hill Book Co., New York içinde, s. 248-262.

Makridakis, S. et al (1983); *Forecasting Methods and Applications,* John Willey & Sons, 2nd ed., New York.

Mishkin, Frederic (1990); *Money, Banking and Financial Marlets,* McGraw Hill Book Co., New York.

Pindyck Robert S. - Rubinfelde, Daniel L. (1987); *Econometric Models and Economic Forecasts,* 3rd Ed., McGraw Hill Book Co., New York.

EK: Gerçekleşen ve Tahmin Edilen Para Çarpanı Değerleri

obs	MULT	SMMULT	XSMULT	BJMULT	RWMULT
1991.01	2.946823	3.140346	2.929205	3.136288	3.220474
1991.02	2.831464	2.963698	2.914436	3.066641	2.782370
1991.03	2.884350	2.846716	2.845102	2.864579	2.720621
1991.04	2.831440	2.900176	2.837309	2.842700	2.938225
1991.05	2.924606	2.846472	2.807464	2.802217	2.779501
1991.06	2.815454	2.940731	2.845559	2.898993	3.020838
1991.07	2.759140	2.830089	2.810838	2.825601	2.710375
1991.08	2.730458	2.772975	2.761786	2.874437	2.703952
1991.09	2.669307	2.743845	2.720064	2.750389	2.702075
1991.10	2.635567	2.681870	2.665118	2.631685	2.609526
1991.11	2.690008	2.647645	2.618041	2.607789	2.602253
1991.12	2.821074	2.702641	2.625122	2.737360	2.745574
1992.01	2.703183	2.835197	2.706700	2.832465	2.958525
1992.02	2.653594	2.715832	2.692518	2.721736	2.590218
1992.03	2.611376	2.665586	2.658378	2.693908	2.604915
1992.04	2.515662	2.622810	2.616739	2.578938	2.569829
1992.05	2.498215	2.525970	2.541402	2.545347	2.423456
1992.06	2.445657	2.508264	2.490441	2.483926	2.480890
1992.07	2.364928	2.455080	2.435254	2.467133	2.394204
1992.08	2.284179	2.373455	2.362405	2.402693	2.286864
1992.09	2.293457	2.291840	2.279728	2.318114	2.206187
1992.10	2.307850	2.301159	2.242132	2.264323	2.302772
1992.11	2.276277	2.315645	2.234503	2.294334	2.322334
1992.12	2.272257	2.283712	2.218640	2.330119	2.245136
1993.01	2.212103	2.279605	2.212590	2.280053	2.268245
1993.02	2.234496	2.218832	2.180602	2.232910	2.153541
1993.03	2.414639	2.241395	2.178812	2.226408	2.257115
1993.04	2.213325	2.423286	2.282340	2.348269	2.609305
1993.05	2.093888	2.220033	2.234603	2.219272	2.028795
1993.06	2.107918	2.099484	2.141669	2.166533	1.980896
1993.07	2.257705	2.113605	2.097331	2.123133	2.122043
1993.08	2.266641	2.264755	2.158316	2.179281	2.418136
1993.09	2.300469	2.273729	2.202756	2.230701	2.275611
1993.10	2.235020	2.307830	2.249668	2.313853	2.334802
1993.11	2.290938	2.241740	2.241659	2.300707	2.171433
1993.12	2.204337	2.298132	2.268061	2.359379	2.348255

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

SOSYAL BİLİMLERİN GELİŞİMİNDE İSTATİSTİK YÖNTEMBİLİMİNİN ROLÜ

Fatma ACAR*

1. GİRİŞ

Çağdaş toplumların en önemli özelliklerinden biri bilimsel gelişmelerin artan hızıdır. Toplumların hızlı değişimi toplumsal sorunları hem çeşitlendirmekte hem de arttırmaktadır. Bu sorunları inceleyebilmek ve çözüme kavuşturmak içinse etkin bir yöntembilime gereksinim duyulmaktadır.

Toplumsal gelişmelerin iyi bir biçimde gözlenebilmesi ve yorumlanabilmesi, aynı zamanda bu gelişmenin ilerideki yön ve derecesi konusunda da ipuçları verecektir. Bu gelişmenin gözlenmesi, yorumlanması ve tahmin edilmesi ise etkin bilimsel yöntemler gerektirir. Bu bağlamda istatistik, sosyal bilimlerin gerek duyduğu yöntembilimi ve teknikleri sağlayabilmektedir.

2. BİLİMSEL YÖNTEM

İnsanoğlu varolduğu günden bu yana karşılaştığı sorunları çözmede çeşitli yaklaşımları benimseyegelmiştir. Bu yaklaşımlar arasında en genel, en güvenilir ve en geçerli olanı bilimsel yaklaşımdır. Modern anlamda "bilim" kavramı ilk kez XIX. yüzyıl ortalarında İngiltere'de kullanılmıştır. Bilim olgulara dayanır ve amacı ilgilenilen konuyla ilişkili olguları tanımlamak, aralarında nedensel ilişki kurmak ve bu ilişkileri genelleştirerek kuramlar

* *Araş. Gör. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*

içinde toplamak ve bilimsel kanunlara ulaşmaktır[1]. Bilim bu amacına "anlama ve açıklama", "öngörü" ve "denetim" işlevleri yardımıyla ulaşır[2]. Bu demektir ki, insanoğlu bilim sayesinde sadece olgular arasındaki ilişkileri ortaya koymakla kalmaz, bu ilişkilerden yararlanarak olgu ve olayları önceden kestirebilir. Bu kestirimlerden hareketle olay ve olguları kendi isteği doğrultusunda değiştirebilen insanoğlu bunu yapamadığında, kendini bu olay ve olgulara karşı hazırlar.

Bilim hem akla hem de araştırmaya dayanır. Bu bağlamda bilimsel yöntem, "bilimsel düşünce yöntemi" ve "bilimsel araştırma yöntemi" olarak iki açıdan ele alınabilir.

2.1. Bilimsel Düşünce Yöntemi

Bilimsel faaliyetlerde uygulanan akıl yürütmenin yönü açısından bilimsel düşünce yöntemleri geleneksel olarak ikiye ayrılmaktadır. Bunlar tümdengelim ve tümevarım yöntemleridir.

a. Tümdengelim Yöntemi

Kökeni Aristo'ya kadar uzanan tümdengelim yönteminde, genel nitelikteki bir önermeden akıl yürütme yoluyla daha az genel olan yeni önermeler elde edilmesi sözkonusudur. Diğer bir deyişle genelden özele bir geçiş yapılmaktadır. Genelden özele gidilirken bunların gerçekle kanıtlanmasına çalışılmamaktadır. Bu yöntemde deney ve gözlemin yeri yoktur.

Tümdengelim yöntemine yapılacak en önemli eleştiri onun yeni bilgilerin varolan eski bilgilerden elde edileceği varsayımına dayandırılmasıdır. Bu biçimde bir yaklaşım yaratıcılığı ortadan kaldırmaktadır[3].

b. Tümevarım Yöntemi

Bacon tarafından tümdengelime eleştiri olarak ortaya atılan tümevarım yönteminde tek tek olgulardan temel önermelere varılmaktadır. Tümdengelimin tam tersine özelden genele gidilmektedir. Bilimsel bilginin temelinin gözlem ve deney olduğu kabul edilmektedir. Gözlem ve deneyin bilgi edinme ve gerçeği keşfetmenin en temel yolu olarak kabul edilmesine rağmen, modern bilim yöntemi açısından yeterli değildir. Çünkü bilimsel genellemeler sadece deney ve gözlem yoluyla değil, akıl yürütme ve yaratıcı düşünce sonucunda da ortaya konabilmektedir[4].

---

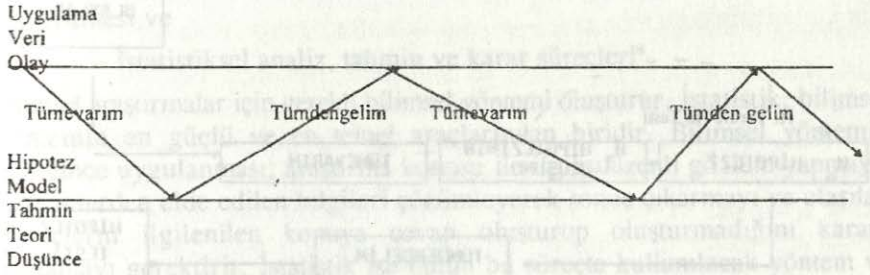
1 Seyidoğlu H. (1984, s. 1).

2 Serper Ö- Gürsakal N (1989, s. 9).

3 Serper Ö. - Gürsakal N. (s. 24).

4 Seyidoğlu H. (s. 10).

Bilimsel gelişme tümevarım ve tümdengelim arasında yaşanan döngüsel bir süreç sayesinde ortaya çıkmaktadır[5]. Bu süreci aşağıdaki şekil üzerinde görebilmek mümkündür.



Şekil: 1

Bilimsel Gelişmelerde Yaşanan Süreç

Şekilde de görüldüğü gibi, tümevarım ve tümdengelim arasında yaşanan bu döngüsel süreç bilimsel gelişmenin sağlanmasına yolaçar.

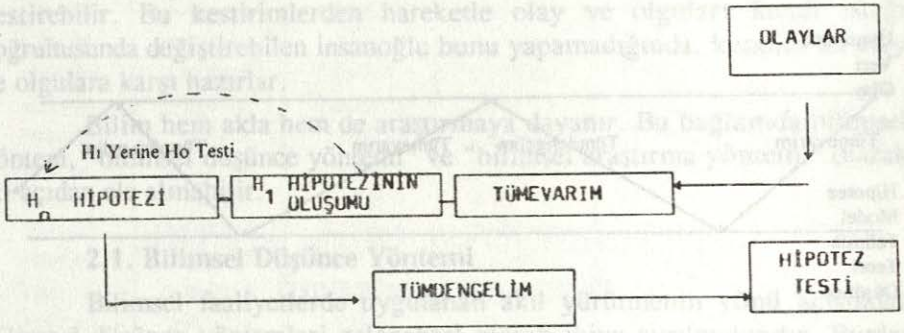
2.2. Bilimsel Araştırma Yöntemi

Sözlük anlamıyla araştırma; "Yeni bulunmuş fikirlerin ışığı altında kabul görmüş sonuçların değiştirilmesini amaçlayan inceleme ya da deneyleme" biçiminde tanımlanabilir[6]. Bilimsel araştırma faaliyetine genellikle olayların gözlemlenmesiyle başlanmaktadır. Bu faaliyet, yapılan gözlemler ve edinilen izlenimler doğrultusunda, olgular arasında akıl yürütme yoluyla ilişkiler kurularak çözüm yolları önerilmesi anlamı taşır. Bu tümevarımcı bir yaklaşımdır. Hipotezler bazen olayların gözlenmesiyle değil, salt akıl yürütme veya mevcut bir teorinin yorumlanmasıyla da kurulabilir. Hipotezlerin akıl yürütme ile kurulması durumunda ise tümdengelim sözkonusu olmaktadır. Ancak bilimsel gelişmenin sağlanması için bu yöntemler tek başlarına yeterli olmamaktadır. Bu süreçte bazen geri dönüşler yaşanır. Sözkonusu bu geri dönüşler, oluşturulan teorilerin test edilmesi ile ortaya çıkar. Bu test işlemi sonucunda eskiden kabul görmüş sonuçlar terk edilip yenileri kabul edilebileceği gibi, bazan elde edilen sonuçlar teorinin reddi için yeterli olmayabilir. Bu durumda bir geri dönüş yaşanmaktadır. Bu geri dönüşün nasıl ortaya çıktığı aşağıdaki şekilde görülebilmektedir.

---

5 Box G.E.P. (1976, s. 791).

6 Serper Ö. - Gürsakal N. (s. 70).



Şekil: 2

Teori ve Uygulama Arasındaki Geridönüş

Şekil incelendiğinde de görülebileceği gibi bir tümevarım sonucu oluşan H_1 hipotezi araştırma hipotezi adını alır. Araştırmacının amacı bu hipotezi test etmektir. Ancak H_1 hipotezi doğrudan test edilemediği için bunun yerine istatistiksel hipotez adı verilen H_0 hipotezi test edilir. Araştırmacı genellikle bir farksızlık ya da ilişkisizliği anlatan H hipotezini reddedip yeni bir aşamaya varmayı amaçlamaktadır. Ancak bazı durumlarda H_0 hipotezinin reddi mümkün olmayabilir. İşte bu durumda bir geri dönüş yaşanmakta ve H_0 hipotezi geçerliliğini korumaya devam etmektedir.

Her bilimsel araştırma bir bilimsel yöntem izlenerek yapılır. Aslında "Problem çözmenin bilinen ve belli süreçleri olan en düzenli yolu"[7] biçiminde tanımlanabilecek bilimsel yöntemin temel mantığı bütün bilim dalları için aynıdır. Bütün bilimsel araştırmalarda yukarıdaki süreç yaşanır ve geridönüşler tekrarlanır. Farklı olan ise bilginin içeriği ve kullanılan tekniklerdir.

2.3. Bilimsel Araştırmaların Zorunlu Koşulu: İstatistik Yöntembilimi

Yukarıda açıklamaya çalıştığımız süreçleri izleyerek yapılacak bilimsel araştırmalarda istatistiksel tekniklerin kullanımı zorunlu olmaktadır. Gerek tümevarım gerekse tümdengelim süreçlerinde ve asıl önemlisi test etme aşamalarında istatistik yöntembiliminden yararlanmaksızın sonuca ulaşmak mümkün olmamaktadır.

7 Serper-Gürsakal (s. 65).

İstatistik yöntembiliminde;

- Verilerin toplanması,
- Toplanan verilerin işlenmesi ve düzenlenmesi,
- Düzenlenmiş verilerin tablolar ve/veya grafikler biçiminde gösterilmesi ve
- İstatistiksel analiz, tahmin ve karar süreçleri[8]

bilimsel araştırmalar için gerekli bilimsel yöntemi oluşturur. İstatistik, bilimsel yöntemin en güçlü ve en temel araçlarından biridir. Bilimsel yöntemin gereğince uygulanması; araştırma konusu ile ilgili düzenli gözlem yapmayı, gözlemlerden elde edilen bilgileri çözümleyerek sonuç çıkarmayı ve ulaşılan sonuçların ilgilenilen konuya cevap oluşturup oluşturmadığını karara bağlamayı gerektirir. İstatistik ise bütün bu süreçte kullanılacak yöntem ve tekniklere sahiptir[9]. İstatistik bir bilim olarak aynı zamanda bilimin temel işlevi sayılan aşağıdaki üç işlevi de yerine getirmektedir.

- Araştırma kapsamına giren ilişkileri ve oluşumları açıklamak,
- Gözlenen durumlara dayanarak gözlenmeyen veya gözlenemeyen durumlarla ilgili bütüne veya geleceğe yönelik tahminlerde bulunmak ve
- İstenen sonuçların elde edilmesi için gerekli koşulları ve kontrol olanaklarını geliştirip uygulamaya koymak[10]

3. SOSYAL BİLİMLERİN GELİŞMESİNDE İSTATİSTİĞİN ROLÜ

Sosyal bilimlerin gelişiminin doğa bilimlerinden daha yavaş olduğu bilinmektedir. Bunun bir nedeni sosyal bilimlerin başlangıcının yakın tarihimize dayanması olmakla birlikte, asıl önemli neden sosyal bilimlerle doğa bilimlerinin konularının özelliklerinin farklı oluşudur. Sosyal bilimlerin konusunu oluşturan insanla içinde yaşadığı toplum arasında karşılıklı bir etkileşim vardır. İnsan bir yandan toplumdan etkilenirken öte yandan da onu etkiler. Bu, bir belirsizliğe neden olmakta ve olayları açıklamayı zorlaştırmaktadır. Sosyal bilimlerde doğa bilimlerdeki anlamıyla deney yapma olanağı yoktur. Buna rağmen, yine de sosyal bilimlerdeki gelişme hızı artarak sürmektedir. Sosyal bilimlerde insan ve toplum arasındaki nedensel bağı ortaya koymak ve bu bağlardan yararlanarak genellemeler yapmak amaçlanmakta hatta daha ileri gidilerek ilişkilerin gelecekteki durumu ortaya konmak istenmektedir. Bu amaca ulaşmak için en etkin yaklaşım ise nicel

8 Serper (1992, s. 11).

9 Çömlekçi (1985, s. 5).

10 Çömlekçi (1985, s. 6).

yaklaşımdır. Toplumsal olguların nitel özellikler taşıması nedeniyle ölçülemeyeceğini dolayısıyla da istatistiğin önemsiz hatta gereksiz olduğu ileri sürülmektedir. Ancak unutulmamalıdır ki, istatistik bütün araştırma konularıyla ilgili yararlı araçlar sunmaktadır. Bir araştırma hipotezinin bilimsel bir süreç izleyerek kabulü ya da reddi istatistiksel testler yardımıyla mümkün olabilmektedir.

3.1. Bilimsel Nesnellik ve İstatistik

İstatistiğin sosyal bilimlere uygulanabilirliği toplumsal değişkennlerin ölçülebilirliği ile ilgilidir. Değişkenler ölçülebildiği oranda onları bilimsel bir şekilde açıklamak mümkün olur. Bilim tarihi incelendiğinde bilimlerin gelişme hızının değişkenlerin ölçülebilirliği ile doğru orantılı olduğu görülür[11].

Bugün bilimin gücüne ve geçerliliğine inanan bilim adamlarının büyük bir kısmı ölçme olmadan bilim olmayacağı görüşünde birleşmektedirler. Bırakın ölçümün yaşantımızda böylesine önem kazandığı günümüzü daha XIX. yüzyılda Kelvin "Üzerinde konuştuğunuz şeyi ölçebilir ve sayısal olarak dile getirebilirseniz o şey hakkında bir şey biliyorsunuz demektir. Bunu yapamıyorsanız bilginiz hem yetersizdir hem de istenilen nitelikte değildir. Bilginizi belki bilgi başlangıcı sayabiliriz. Fakat durum ne olursa olsun düşünce düzeyinde bilimsel aşamaya ulaştığınız söylenemez" demiştir[12].

Ölçme nesnelerde var olan veya varolduğu sanılan bir niteliğin miktarını sayısal olarak belirtme işlemidir. Ancak, bu ölçme işlemi gelişigüzel değil, belli bazı kurallara bağlı olarak yapılan bir işlemdir. Burada temel sorun nitel kavramların nicelendirilmesi sorunudur. Bu sorun sosyal bilimlerde tartışma ve güçlüklere yol açmakla birlikte, bilimsel gelişmeler bu konudaki sorunları da ortadan kaldırmıştır. Bugün artık bilimlerin pozitiflik derecesi nicel olarak tanımlanabilirlik derecesi ile ölçülebilmektedir[13]. İstatistik ise toplumsal değişkenlerin ölçülmesinde etkin araçlar sağlamakta ve sosyal bilimlerin gelişiminde çok büyük katkısı bulunmaktadır.

3.2. Bilimsel Açıklama ve İstatistik

Bilimsel açıklama; betimleme, açıklama ve tahmin olmak üzere üç bölümden oluşur. Betimlemede amaç, olguları saptamak, sınıflamak ve dile getirmektir[14]. Betimleme yapılırken niçin? sorusundan çok ne? ve nasıl? sorularına yanıt aranmaktadır. Bu sorulara yanıt bulmak ise ancak istatistiksel

---

11 Serper Ö. - Gürsakal N. (s. 44-45).

12 Yıldırım C. (1973, s. 119).

13 Armağan İ. (1977, s. 79).

14 Eren E. (s. 29).

tekniklerin kullanımı ile mümkün olur. Bilginin elde edilmesi ve özetlenmesi anlamına gelen betimsel istatistik bilimsel araştırmanın başlangıcını oluşturur. Ancak, asıl önemlisi istatistiksel çıkarsamadır. Çünkü, bu çıkarsamalar sayesinde kuramın reddedilmesi mümkün olur[15]. Bazı bilimadamları istatistiğin sayma ve ölçmeye dayanan betimsel yönünü kabul ederler. Açıklama ve tahmin konusunda ise istatistiğe çok fazla güvenilmez. Tam aksine aslolan tahmin ve karardır. Çünkü bilimsel gelişme ancak bu biçimde sağlanabilir.

Bilimsel açıklama konusunda da istatistiğin ne kadar önemli olduğu açıkça görülmektedir. Toplumsal olguların ortaya konması ve ilişkilerin açıklanması, tahmin ve kontrol edilmesi aşamalarında istatistiğin vazgeçilemez gücü ve etkisi ortadadır. Ancak istatistiğin güçlü ve etkin olabilmesi, belli koşulların yerine getirilmesine bağlı olmaktadır.

3.3. İstatistiksel Çözümlemenin Temel Koşulları

Sosyal bilimlerle ilgili araştırmalarda ortaya çıkan sorunlar istatistiğin gereksizliğinden ya da yetersizliğinden değil, istatistiksel çözümlemenin temel koşullarının yerine getirilmemesinden kaynaklanmaktadır. Yerine getirilmesi gerekli bu koşullar aşağıdaki biçimde sıralanabilir[16].

1) Araştırmanın yürütüleceği alan konusunda bilgi sahibi olunmalıdır.

2) Etkin bir gösterim için veri kümelerinin nasıl düzenleneceği, verilerin nasıl işleneceği ve araştırma ile ilgili uygun koşulların nasıl yaratılacağı bilinmelidir.

3) Verilerin tablo ve grafikler halinde nasıl gösterileceği konusunda bilgi sahibi olunmalıdır.

4) Kullanılan formüllerin dayandırıldığı varsayımlar ile veriler arasında makul bir uygunluğun bulunduğu konusunda güvenli olunabilmesi için istatistiğin matematiksel kuramı bilinmelidir.

5) Çok sayıdaki istatistiksel teknik arasından herbirinin üstünlüğü, sınırı ve dayandırıldığı varsayımlar ile verilerin mantıksal çözümlemelerindeki yeri ve herbirinden elde edilecek sonuçların nasıl anlamlandırılacağı bilinmelidir.

Bu koşulların gerçekleştirilebilmesi ise iyi bir tasarımcı, iyi bir matematikçi, iyi bir uygulayıcı ve iyi bir analizci olmayı gerektirir. Çünkü, varolan tekniklerin etkinliği onları kullananların yetkinliğine bağlı olmaktadır.

Ancak bazan başka birtakım nedenlerle de bu etkinlik sağlanmayabilir. Bilimadamları genellikle istatistikçilerden kendilerinin daha

15 Blolack (1960, s. 5-6).

16 Çömlekçi N. (1990, s. 147).

önce çeşitli şekillerde elde ettikleri araştırma verilerinin değerlendirilmesini isterler. Ancak istatistikçi, araştırma planının yapılması ve verilerin elde edilmesi aşamalarında konunun dışında bulunduğu için, araştırmaların ilk aşamalarında ortaya çıkan sorunlara müdahale imkanı bulunmadığından her zaman yardımcı olamadığı gibi araştırmalar da amacına ulaşamaz. Bu yüzden istatistikçiden gereken yardımın sağlanabilmesi, onun daha araştırmanın başında işe karıştırılmasını gerektirmektedir[17].

4. SONUÇ

Sosyal bilimlerin gelişmesi ile ilgili yöntem tartışmaları bugüne dek süregeldiği gibi yarın da devam edecektir. Ama tartışılmaması gereken istatistik yöntembilimlinin bilimsel araştırmalardaki önemi ve bilimsel gelişmenin sağlanmasında istatistiksel tekniklerin gücüdür. Asıl konu edilmesi gereken etkin araştırma konusu ile ilgili en etkin, en doğru ve en güvenilir tekniğin seçilip seçilemediği olmalıdır. Çünkü araştırmaların farklı görünümü seçilen tekniğin de farklı olmasını gerektirmektedir. Bu arada istatistiksel çözümlemenin temel koşullarının sağlanması gerektiği unutulmamalıdır.

Sosyal bilimlerde istatistik olmadan bir ilerleme sağlanamayacağı açıktır. Ancak istatistiğin bir amaç değil araç olduğu unutulmamalıdır. Sosyal bilimlerdeki gelişmeler açısından ise amacı, ilişkileri eniyi biçimde açıklamak ve kontrol etmek için gerekli tüm teknikleri sağlamak olmalıdır. Uygulanabilirliği sınırlı karmaşık teoriler üretmek yerine kullanıcılar tarafından anlaşılması ve uygulanması kolay tekniklerin ortaya konması ise istatistikçinin görevi olmalıdır.

KAYNAKLAR

Armağan, İ.; "Toplumsal Bilimlered Matematiksel Yaklaşım" Türkiye'de Toplumsal Bilim Araştırmalarında Yaklaşımlar ve Yöntemler, Der. Seyfi Karabaş, Yaşar Yeşilçay, ODTÜ, Ankara, 1977.

Blolack; Social statistics, Mc Graw Hill, 1960.

Box G.E.F.; "Science and Statistics" JASA, December, 1976.

Çömlekçi, N.; İstatistiğin Tarihçesi, Eskişehir, 1985.

Çömlekçi, N.; "Bilimsel Araştırmalar ve Düşünmenin Vazgeçilmez Bir Aracı Olarak İstatistiksel Yöntem" Anadolu Üniversitesi, Afyon İ.İ.B.F. (Yıllığı), 1990.

17 Sümbüloğlu K (1979, s. 18).

Eren, E.; İktisatta Yöntem, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1992.

Serper, Ö.; Uygulamalı İstatistik I, Genişletilmiş 2. Baskı, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1992.

Serper, Ö. - Gürsakal, N.; Araştırma Yöntemleri, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1989.

Seyidoğlu, H.; Bilimsel Araştırma ve Yazma El Kitabı, Genişletilmiş 4. Baskı, İstanbul 1992.

Sümbüloğlu, K.; "İstatistikçi ile Yönetici ve Bilimadamı İlişkileri" İstatistik (İstatistikçiler Derneği Dergisi), Cilt 1, Sayı 1, Nisan 1979.

Yıldırım C; 100 Soruda Bilim Felsefesi, Gerçek Yayınları, İstanbul, 1973.

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

KAMUOYU ARAŞTIRMALARININ ETKİNLİĞİ VE TÜRKİYE

Fatma ACAR*

GİRİŞ

Gün geçmiyor ki, basın-yayın organlarında herhangi bir konu ile ilgili bir kamuoyu araştırması yayınlanmasın. Yaşantımızla böylesine içiçe, bize böylesine aşina bu araştırmalar niçin ve nasıl yapılır? Etkileri nelerdir? Son dönemde bu işin 900'lü telefonlarla bile yapılmaya kalkışılması "Kamuoyu araştırması yapmak bu kadar basit midir?" sorusunu akla getirmektedir.

27 Mart 1994 yerel seçimlerinin yapılacağı önümüzdeki günlerde kamuoyu araştırmaları yine gündeme gelecektir. Gazeteler bu konuda tahmin yapmaya başladılar bile. Hangi kamuoyu araştırmasının daha başarılı olacağını zaman gösterecektir. Ancak geçmişte yapılmış araştırma sonuçlarının başarısı gelecekte yapılacak araştırmalar konusunda ipuçları verebilir. Bir başka deyişle, kamuoyu araştırmalarına ne ölçüde güvenilmesi gerektiği konusunda bizi aydınlatabilir.

Bu düşünceden hareketle çalışmamızda kamuoyu araştırmalarının önemi, etkinliği ve etkileri üzerinde durulurken 1991 genel seçimlerinde elde edilen sonuçların tutarlılığı gözden geçirilmeye çalışılacaktır. Bu sonuçlar bize bu araştırmaların sınırları ve gücü konusunda fikir verebilecektir.

---

* *Araş. Gör. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*

1. KAMUOYU

Kamuoyu; herhangi bir konu ya da durumla ilgili halk kesitinin, o konu ve duruma ilişkin görüşüdür. Kamuoyunu oluşturan topluluğun ilgisi konu ve zaman faktörlerinin etkisi altındadır. Konu ya da zaman değiştiğinde kamunun düşüncesi de değişmektedir. Bu nedenle kamuların, hacim ve bileşimleri ilgilenilen konuya göre değişen geçici birliktelikler olduğu söylenebilir. Kamuoyunun oluşmasında basın-yayın organlarının yanısıra, kişiler arasındaki fikir alışverişi de etkili olmaktadır. Hatta çoğu kez kamuoyu bir toplu tartışmanın, yapı kazanmamış bir etkileşimin ürünü olarak ortaya çıkabilmektedir[1].

Kamuoyu, bireylerin belli konulara ilişkin düşünce ve davranışlarının karmaşık bütünlüğüdür. Kişisel düşünce ve davranışlardaki ortaklığa konsensüs denir. Kamuoyu bu ortaklığın bir ürünü ve toplumun, yönetenlere karşı resmi olmayan bir yaptırım gücüdür. Bu kurumlaşmış bir güç olmamakla birlikte, demokratik bir ülkede etkin bir kamuoyu yöneticiler aracılığı ile yasalara yansıyabilir.

Seçimler kamunun en önemli yaptırım gücüdür. Ancak, tek başına yetersizdir. Baskı grupları, yerel çalışma örgütleri, protesto grupları ve yansız kamuoyu araştırmaları kamunun gücünü pekiştiren diğer etkenlerdir[2]. Özellikle demokratik ülkelerde kamuoyu araştırmalarının hükümetlerin uygulamalarını etkileme gücüne sahip olduğu görülmektedir.

2. KAMUOYU ARAŞTIRMALARININ ÖNEMİ

Kamuoyunu oluşturan topluluğun hacim ve bileşiminin, ilgilenilen konuya göre değiştiğinden sözetmiştik. Her kamuoyunun bir muhatabı vardır. Bu muhatap, karşısındaki kamuoyunun yönünü belirlemek, kimin neyi, niçin istediğini ortaya koymak amacıyla kamuoyu araştırmalarına başvurmak zorundadır.

Demokratik toplumlarda daha fazla olmak üzere, her toplumda hükümetler halkın çeşitli konulardaki görüşlerini almak isterler. Bu hem yönetimdeki etkinliğin hem de yönetime olan desteğin büyüklüğünü ölçen etkin bir yoldur. Bunun yanısıra siyasal örgütler, alıcıyı tanımak isteyen şirketler, hizmetlerin etkinliğini ölçmek isteyen yerel yönetimler, okuyucu ve izleyici eğilimlerini saptamayı amaçlayan gazete ve televizyon şirketleri de kamuoyu araştırması yaptırmak isteyebilirler[3].

---

1 Ergil (1984, s. 64-65).

2 Ergil (s. 66).

3 Ergil (s. 71).

3. KAMUOYU ARAŞTIRMALARININ ETKİNLİĞİ BELİRLEYEN FAKTÖRLER

Bir kamuoyu araştırması şu üç aşamada gerçekleşmektedir[4]:

A) Örneklem oluşturma

B) Örnekleme soru sorulması

C) Araştırmanın sonuçlarından yararlanma

Yapılacak araştırmaların sağlıklı sonuç verebilmesi bu aşamalarda uyulması zorunlu koşulların yerine getirilmesine bağlı olmaktadır.

A) Örneklem Oluşturma

Kamuoyu araştırmalarında kullanılan bilgi toplama tekniği genellikle örneklemedir. İçinden bilgi alınan anakütleye "örneklenen anakütle", hakkında bilgi toplanmak istenen anakütleye ise "hedef anakütle" denir. Tahmin yapabilmek için bu anakütleler aynı olması gerekmektedir. Anakütleler farklı ise hedef anakütle ile ilgili genel yargılara varmak mümkün olmaz. Bunun yanısıra örneklemeden beklenen yararın sağlanabilmesi için örnekleme yönteminin tüm birimlerin bütün özelliklerini kapsaması gerekir[5].

Örneklemeye başvurulurken şu iki genel önşartın yerine getirilmesi gerekmektedir:

a. Örneklem Temsil Yeteneği Taşımalıdır: Bir örneklemin anakütleyi yeterince temsil edebilmesi için, seçildiği anakütlenin özelliklerini herhangi bir taraflılık yaratmadan yansıtabilmesi gerekir. Bunun için anakütlenin sınırlandırılması ve birimlerin dikkatli bir biçimde tanımlanması gerekmektedir. Bunların yapılabilmesi ise, araştırmanın amacının çok iyi belirlenmesini gerekli kılar.

b. Örneklem Yeterli Olmalıdır: Bir araştırmada soru sorulacak kişilerin sayısının yeterli olduğunu söyleyebilmek anakütleden alınacak aynı hacimdeki bütün örneklemlerin aynı özellikleri vereceğine duyulan güvenle doğru orantılıdır[6].

Kamuoyu araştırmalarının istenilen sonucu sağlayabilmesi ve doğru sonuç verebilmesi için anakütle ile ilgili ayrıntılı bilgi sahibi olunması ve anakütlenin yapısına uygun örnekleme tekniğinin seçilmesi gerekir. Burada sözüedilen örnekleme tekniği, olasılık ilkelerinin geçerli olduğu tekniklerden araştırmanın amacı ve anakütlenin yapısına uygun olan herhangi biridir[7].

---

4 Duverger (1973, s. 169).

5 Serper-Aytaç (1988, s. 5).

6 Serper-Gürsakal (1989, s. 109).

7 Örnekleme teknikleri ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Serper-Aytaç, 1989.

Ancak, bu teknikler daha fazla zaman gerektirdiği için kamuoyu araştırmalarında zaman zaman kota örneklemlerinin oluşturulduğu görülmektedir. Ancak kota yönteminde, kişilerin seçiminde olasılık kuralları işlemediği için birimlerin örnekleme girme şansları eşit olmamakta ve dolayısıyla örneklem temsil yeteneği taşımamaktadır.

Olasılık ilkeleri çerçevesinde bu araştırmalar için genellikle en uygun teknik tabakalı örneklemedir. Tabakalı örnekleme sayesinde içinden örneklem seçilecek anakütlenin araştırılan konuya etkisi olduğu belirlenen bütün birimlerinin, anakütle içindeki oranlarına göre örnekleme girmesi sağlanmış olur[8].

B) Örnekleme Soru Sorulması

Etkin bir kamuoyu araştırması için sorulacak sorunların önemi kuşkusuz çok büyüktür. Araştırmanın sonucu soruların sırası, sayısı ve dile getiriliş biçiminden önemli ölçüde etkilenir.

a. Soruların Sırası: Araştırmada sorulacak soruların bireyleri ürkütmemesi ve araştırmaya karşı savunma durumuna sokmaması gerekir. Bu durum, soruların düzenlenmesinde kaçınılması gereken en büyük tehlikelerden biridir. Çünkü, birbirine zarar veren soruların ardarda sorulması araştırmanın yanlış sonuçlanmasına yol açabilecektir. Bu şekildeki tehlikeli soruların diğer sorular arasına serpiştirilmesi sorunu ortadan kaldıracaktır. Soruların birbirine zarar vermemesi amacıyla genel sorulardan başlanıp özel sorulara sonlarda yer verilmesi araştırmanın sıhhatini arttıracaktır.

Ancak bireylerin kanaatlerinin mantıksal bir yapı kazanmadığı durumlarda bu yol her zaman tutarlı sonuç veremeyebilir. Soru kağıtlarını hazırlarken karşılaşılan en önemli sorunlardan biri de kişileri endişelendiren kritik soruların hazırlanması konusudur. Bu tür sorular cevapsız kalabileceği gibi, daha sonraki soruların yanlış cevaplandırılması gibi bir tehlike de ortaya çıkabilir. Bunu önlemek için çoğu kez konuyla doğrudan ilgisi olmayan sorular başa konur. Kişilere karşı gerekli güven sağlandıktan sonra kritik sorular sorulur.

b. Soruların Sayısı: Soruşturmaya katılan kişileri fazla yorup bıktırmamak için soru sayısının iyi belirlenmesi gerekmektedir. Aksi halde son sorular cevaplandırılmayabilir veya gelişigüzel cevap verilebilir. Kapsamlı kamuoyu araştırmalarında en uygun soru sayısı 30 civarındadır. Eğer sorular kolaysa bu sayı yukarıya taşabilir. Bunun yanısıra sorular aynı konu ile ilgili ise yine sayının fazla olması çok fazla sakınca yaratmayabilir. Aslında doğru olan her konuyla ilgili tek soru sorulmasıdır. Ancak zaman zaman aynı konuda sorulan birden fazla soru kontrol olanağı yaratmakta ve sorulara cevap veren kişinin yanlışlarını düzeltme fırsatı vermektedir[9].

---

8 Payaslıoğlu (1976, s. 218).

9 Duverger (s. 201).

c. Soruların Dile Getirilmesi: Araştırmanın güvenilirliği soruları gereğince dile getirilmesine de bağlı olmaktadır. Soruların gereğince dile getirilmesini engelleyen durumlar "yetersizlik" ve "yanlış anlaşılma"dır. Eksik, çok anlamlı ve belirsiz sorular doğru cevap alınması mümkün olmayan sorulardır. Bu tür soruların varlığı araştırma sonucunu olumsuz etkileyecektir.

Sorunun "yanlış anlaşılması" da bir dile getirememe sorunudur ve bunun da çeşitli nedenleri vardır. Bu nedenler şöyle sıralanabilir:

- Genel kullanıma sahip bir dil oluşturamama,
- Deyimlerin alışılmışın dışında kullanımı,
- Sorunun uygun düzenlenememesi ve
- Birden fazla konunun aynı soru içinde ele alınması.

Yukarıda sayılan bütün bu nedenler cevapların eksik ve yanlış olmasına yolaçacaktır. Sorular dile getirilirken doğal, gündelik ve ortalama bir dil kullanılması yanlış anlaşılmaları ortadan kaldıracaktır[10].

c. Araştırmanın Sonuçlarından Yararlanma

Kamuoyu araştırmalarının sonuçlarından yararlanma iki açıdan önem taşımaktadır. Bunlar sonuçların değeri ve yayım kurallarıdır.

a. Sonuçların Değeri:

Kamuoyu araştırmalarının sonuçlarını etkileyen bazı hatalar vardır. Bunlar "rassal hatalar" ve "sistematik hatalar" olmak üzere iki biçimde ortaya çıkar. Rassal hatalar birbirlerini yok edebilirler ve örneklem hacmi büyüdüğünde "Büyük Sayılar Kanunu" gereği küçülürler. Ancak örneklem istatistiğinin anakütle parametresinden tek yönde sapma göstermesiyle ortaya çıkan sistematik hatalara birimler rassal olarak çekildiklerinde rastlanmaması gerekirse de, bu hatalar[11]:

- Örneklemin seçiminde yararlanılan teknikten,
- Örneklem istatistiğinden hareketle anakütle parametresi tahmin edilirken kullanılan teknikten,
- Örneklem birimi ile gözlem biriminin farklı olmasından,
- Anakütle iyi tanımlanamadığı için çerçevenin eksik olmasından veya aynı birimin birkaç defa kaydedilmiş bulunmasından,
- Yanlış anlamaya yol açan soruların varlığından ve
- Örnekleme dahil olan birimlerin bir kısmı hakkında bilgi sağlanamamasından dolayı ortaya çıkabilmektedirler.

Kamuoyu araştırmalarında sonuçların başarısız olması yukarıda sayılan nedenlere bağlı olmaktadır. Bu araştırmaların başarısı ise yapılan tahminlerin doğruluğu ile orantılıdır. Özellikle seçim tahminleri bu konuda önemli bir yer tutmaktadır. Zaman zaman seçim sonuçları ile ilgili tahminlerde

---

10 Serper - Gürsakal (s. 119).

11 Serper-Aytaç (s. 12-13).

başarısız sonuçlar elde edilmektedir. Ancak bu başarısızlık çok da önemli değildir. Sonuçlar yine de bu konuda bir fikir oluşmasını sağlamaktadır.

b. Yayım Kuralları:

Yayım kuralları ile ilgili "yayım ilkeleri" ve "yayım biçimi" olmak üzere iki farklı görünüm vardır[12]:

- Yayım İlkeleri: Demokratik ülkelerde hükümetler, kamuoyunun durumunu belirlemek ve halkın neler düşündüğünü öğrenmek isterler. Bu nedenle de yöneticiler zaman zaman kamuoyu araştırmaları yaptırırlar.

Ancak bazen bu araştırma sonuçlarını yayınlatmazlar. Çünkü zor duruma düşmek istemezler. Ancak yayımlanmasa da bu sonuçları dikkate almak, kamuoyunun isteklerini gözönünde bulundurmak zorunludur.

Özel kuruluşlarca yapılan araştırmaların görünümü ise farklıdır. Eğer yapılan araştırmalar toplumun tüm kesimlerini ilgilendiren bir konuda ise sonuçların geciktirilmeksizin yayınlanması gerekmektedir.

- Yayım Biçimi: Araştırma sonuçlarının zamanında yayınlanması kadar önemli bir başka konu ise, kötü yapılmış araştırmaların ya da maksatlı ve saptırılmış sonuçların yayınlanmasıdır. Böyle bir durumda kamuoyunun yanlış etkilenmesi sözkonusu olur ki, bu tehlikeli bir durumdur. Aslında kamuoyu araştırmalarının yeterince ciddiye alınmamasının en önemli nedenlerinden biri de, bu tür yanlış ve maksatlı sonuçların yarattığı olumsuz etkidir.

Ülkemizde de zaman zaman bu tür araştırma sonuçları ile karşılaşılabilmektedir. Nedense siyasal partiler yaptırdıkları araştırmalarda 1. parti, televizyon şirketleri ise en çok izlenen kanal olmaktadır. Kuşkusuz bu tür araştırmalar da yukarıda sözü edilen tehlikeleri taşımaktadır.

4. KAMUOYU ARAŞTIRMALARININ ETKİLERİ

Kamuoyu araştırmalarının çeşitli kesimler üzerinde değişik etkileri görülmektedir. Sonuçların ilk etkisi kamunun kendi üzerinde olmaktadır. Araştırmalar sayesinde kamu kendini tanıma olanağı bulmaktadır.

Kamuoyu araştırmalarının sonuçları kamu ve yöneticiler üzerinde dolaysız etkilerde bulunmaktadır. Çünkü, kamuoyu durumu değiştirme eğilimi de taşır. Bu bağlamda, kamuoyu araştırmalarının "çoğunluk etkisi"nden sözedilebilir. Kamuoyu araştırmalarının sonuçları genellikle, çoğunluğun gücünü arttırma eğilimi taşımaktadır. Bu eğilim, kişilerin farklı görünmekten çekinmelerinden kaynaklanmakta ve çoğunluğun görüşlerini "hakem" sayan demokratik doktrinler de bunu teşvik etmektedir. Ancak, tam tersi olan totaliter ya da faşist doktrinlerde ise, bu çoğunlukla aynı görüşü paylaşma

12 Duverger (s. 240-244).

eğiliminin çok daha fazla pekiştirildiği görülmektedir. Ancak bu etkinin gücü çoğunluğun gücü ile doğru orantılıdır. Eğer azınlıkla çoğunluk arasındaki fark çok fazla değilse kamuoyu araştırmalarının etkisi tersine dönerek çoğunluğun gücünü azaltabilir. Bu etki daha çok seçim araştırmalarında görülür.

Demokratik ülkelerde yapılan etkin kamuoyu araştırmaları, yönetenleri etkileyecek gücü sahip olmaktadır. Bu etki parlamentonun kamuoyu ile uyum içinde bulunma zorunluluğu hissetmesinden kaynaklanmaktadır. Bu, demokratik bir yönetim için doğal bir eğilimdir. Araştırmaların etkinliği arttıkça yöneticilerin bunların sonuçlarıyla uyum içinde bulunma eğilimleri de artmaktadır.

Kamuoyu araştırmaları bazan en temel konular ve gerçekler hakkında bile kamunun ne kadar bilgisiz olduğunu, toplumun en önemli sorunlarda bile kesin bir düşünceye sahip olmadığını ortaya koyarak önemli konulardaki ilgisizlikleri ve bilgisizlikleri gidermek için neler yapılması gerektiğini de anlatmaktadırlar[13].

5. ÜLKEMİZDE KAMUOYU ARAŞTIRMALARININ GÖRÜNÜMÜ

Ülkemizde de çok çeşitli konularda kamuoyu araştırmaları yapılmaktadır. Bunlar arasında en kapsamlı, en önemli ve en çok dikkat çekeni ise kuşkusuz seçim sonuçlarının tahminine yönelik olarak yapılan çalışmalardır[14]. Ancak bu çalışmaların gelişmiş ülkelerdeki araştırmalar kadar başarılı olmadıkları görülmektedir. Bunun çeşitli nedenleri vardır. Bu nedenler şu biçimde sıralanabilir:

- Başarılı bir örneklem seçmek için içinden örneklem seçilecek anakütle ile ilgili bilgi sahibi olmak gerekmektedir. Oysa bu konuda yararlanılacak sosyo-ekonomik ve demografik veriler yetersizdir. İçinden örneklem çekilecek anakütle ile ilgili çerçevenin belirlenmesi konusunda bile sorunlar çıkmaktadır.

- Çok partili sisteme geçildiği günden beri birçok parti kurulmuş ve bunlardan büyük bir bölümü kapatılmıştır. Özellikle askeri darbelerden sonra meydana gelen siyasal gelişmeler doğrultusunda hangi partinin kapandığı, hangisinin tekrar faaliyete geçtiği veya hangi yeni partilerin kurulduğu konusunda sık sık yeni gelişmeler ortaya çıktığı için seçmen davranışları ile ilgili bir "arşiv" oluşturulması olanaksız hale gelmiştir.

- Bütün gelişmiş ülkelerde, sosyal statüsü ve ekonomik durumu ne olursa olsun seçmenler siyasal tercihlerini açıklamakta bir sakınca görmezler. Ülkemizde ise siyasal tercih belirtmek konusunda bir çekingenlik vardır.

---

13 Duverger (s. 236-240).

14 Serper - Gürsakal (s. 111).

- Gelişmiş ülkelerde kamuoyu araştırmalarının nasıl yapılacağı konusunda çok fazla bilimsel çalışma yapılmıştır ve araştırmalarda bu çalışmalardan geniş ölçüde yararlanılmaktadır. Bilimsel teknikler kullanmanın araştırmanın sıhhatini arttıracağını belirtmeye bile gerek yoktur.

- Seçim tahminleri ile ilgili çalışmalar kırsal kesimlerde seçim tarihinden çok önce sona ermektedir. Bu nedenle, bu araştırmalar seçim sonuçlarını önemli ölçüde etkileyen kararsızların yönelimini ölçmekten uzak kalmaktadır. Çünkü kamuoyu araştırmalarında önemli bir orana sahip kararsızların fikirleri seçime birkaç gün kala netleşmektedir.

6. 20 EKİM 1991 SEÇİMLERİ İLE İLGİLİ KAMUOYU ARAŞTIRMA SONUÇLARININ İRDELENMESİ

Ülkemizde yapılan en önemli ve en dikkat çekici kamuoyu araştırmaları seçimlerin tahmin edilmesi amacına yöneliktir. Bu araştırmalar zaman zaman başarısız sonuçlar vermekle birlikte, yine de ilgi çekici ve kamuoyunu etkileyici olmaktadır. Tablo 1'de 20 Ekim 1991 genel seçim sonuçlarının tahminleri ve ortaya çıkan yanılmalar yer almaktadır.

Tablo: 1

20 Ekim 1991 Genel Seçimleri ile İlgili Kamuoyu Araştırma Sonuçları[15] ve Ortaya Çıkan Yanılmalar (%)

Partiler	DYP	ANAP	SHP	RP	DSP	SP	Yanılmalar Mutlak Toplamı
SEÇİM SONUÇLARI	27.00	24.00	20.80	16.90	10.80	0.50	
Tercüman (SONAR)	28.20 (1.20)	19.00 (- 5.00)	23.20 (2.40)	15.60 (- 1.30)	13.50 (2.52)	0.50 (0.00)	12.42
Hürriyet (ZET)	26.70 (0.30)	20.60 (- 3.40)	25.00 (4.20)	12.80 (- 4.10)	12.30 (1.50)	2.60 (2.10)	15.60
Sabah (GALLUP)	27.90 (0.90)	23.20 (- 0.80)	22.30 (1.50)	14.10 (- 2.80)	11.20 (0.40)	1.30 (0.80)	7.20
Milliyet (KONDA)	27.40 (0.40)	23.40 (- 0.60)	26.30 (5.50)	11.70 (- 5.20)	10.60 (- 0.20)	0.60 (0.10)	12.00
Yanılmalar Mutlak Toplamı	3.30	10.36	17.89	17.35	4.92	4.10	57.92

15 Milliyet (Ekim, 1991).

A. Sonuçların Partiler Açısından İrdelenmesi

20 Ekim genel seçimleri ile ilgili olarak yapılan tahminlerin sonucuna bakıldığında en başarısız tahminin SHP'nin oy oranına ilişkin olduğu görülmektedir. Ayrıca SHP ile ilgili bütün tahmin hataları yukarıya doğru sapmalı olarak gerçekleşmiştir. Bu sıralamanın da yanlış tahminine yol açmıştır. Diğer partilerle ilgili bütün sıralamalar doğru tahmin edilirken, tüm araştırmalarda 2. parti olarak tahmin edilen SHP 3. parti olurken, 3. parti olacağı tahmin edilen ANAP ise seçim sonucunda ikinci parti olmuştur.

Tahmin hataları bakımından yapılacak sıralamada 2. parti RP olmuştur. Bütün araştırmalar da RP nin sonucu aşağıya sapmalı olarak tahmin edilmiştir.

Yapılan sıralamada 3. büyük tahmin hatası ANAP ile ilgili olarak ortaya çıkmıştır. RP'de olduğu gibi, bütün araştırmalarda ANAP da aşağıya sapmalı olarak tahmin edilmiştir. Bu sıralamada DSP 4. parti olurken, SP 5. parti olarak görünmektedir. Enaz hatayla tahmin edilen parti ise DYP olmuştur.

Partilerin oy oranlarının tahmininde ortaya çıkan yanılmalar Şekil 1 incelendiğinde de açıkça görülmektedir. Partilerle ilgili tahmin yanılmalarının büyüklüğünü şekilde de görebilmek mümkündür.

B. Kamuoyu Araştırmaların Partilerin Oy Oranlarını Tahmin Başarıları

Tercüman Gazetesi SP'nin oy oranını hatasız tahmin ederken en büyük hata oranı DSP'nin tahmininde ortaya çıkmaktadır. Tercüman'ın % 12.42'lik mutlak toplam yanılma ile tahmin başarısı sıralamasında 3. durumdadır.

Hürriyet Gazetesi % 0.3'lük bir sapmayla en iyi tahminini DYP için yapmıştır. En büyük sapmaya sahip parti tahmini ise SHP'ye ilişkin olarak ortaya çıkmıştır. Bunun yanısıra, Hürriyet'in araştırması en başarısız olarak görünmektedir.

Sabah Gazetesi'nin enaz hatalı tahmini, en büyük hata payıyla tahmin edilen SHP'ye ilişkindir. Sabah SHP'nin oy oranını, % 1.5 yukarıya sapmalı olarak tahmin etmiştir. En büyük hatayı RP'nin oy oranı tahmininde yapmıştır. Sabah Gazetesi en düşük yanılma ile en başarılı araştırmayı yapmış görünmektedir.

Milliyet DSP'nin oy oranını % 0.2 hatayla en başarılı olarak tahmin ederken SHP ve RP'nin tahminlerinde çok başarısız olmuştur. Milliyet ise tahmin başarısı bakımından 3. sırada yer almaktadır.

Partilerin tahmin edilen oy oranları ile gerçekleşen oy oranları arasındaki fark ve araştırma kuruluşlarının başarısı Şekil 2'de açıkça görülmektedir.

C. Milletvekillerinin Partilere Dağılımı ile Tahminin Başarısı

Milletvekillerinin Partilere Dağılımı[16]

	Seçim Sonuçları	Tahmin
DYP	179	163
ANAP	116	87
SHP	87	145
RP	61	38
DSP	7	16
SP	0	1

Yukarıda Hürriyet'in milletvekillerinin partilere dağılımı konusunda yaptığı tahmin ile seçim sonucu oluşan durum görülmektedir. Hürriyet'in milletvekili sayıları ile ilgili olarak yaptığı bu tahminin sonuçlarla uygun olmayan başarısız bir tahmin olduğu görülmektedir. Çünkü, % 5 anlamlılık düzeyinde elde edilen ki-kare değeri 54.42 olarak bulunmuştur. Bu, 11.07 olan ki-kare tablo değerinden çok büyük bir sayıdır.

7. SONUÇ

Kamuoyu araştırmalarının yönetenleri etkileme, kamunun kendini tanıyabilmesi ve seçimler açısından çoğunluk etkisi yaratma gibi birçok konuda önemli katkıları vardır. Ancak kamuoyu araştırmalarının etki sağlayabilmesi için onların bilimsel teknikler gözönünde bulundurularak dikkatli bir biçimde yapılması ve tarafsız bir şekilde yayınlanması gerekmektedir. Çünkü gelişigüzel yapılmış ya da sonuçları saptırılmış bir araştırma kamuoyunu yanıltma tehlikesi taşıyabilecektir.

Ülkemizde yapılan kamuoyu araştırmaları zaman zaman başarısız olmakla birlikte yine de kamunun dikkatini belli konulara çekme, konuyla ilgili bir fikir oluşturma konusunda önemli bir güce sahiptir. Üstelik sosyo-ekonomik gelişmelere ve bilimsel yaklaşımlara verilen öneme paralel olarak kamuoyu araştırmalarında daha tutarlı sonuçlar elde edilebilecektir.

16 Hürriyet (Ekim, 1991).

KAYNAKLAR

Duverger, M.; Sosyal Bilimlere Giriş, Çev. Ünsal Oskay, 1. Baskı, Ankara, Bilgi Basımevi, 1973.

Ergil, D.; Toplum ve İnsan (Toplumbilimin Temelleri), Ankara, Turhan Kitabevi, 1984.

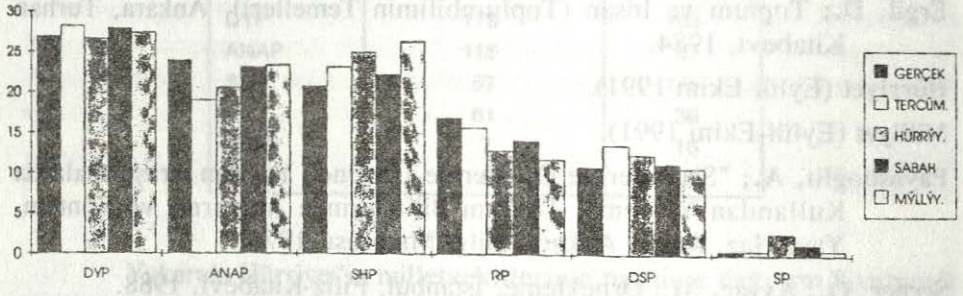
Hürriyet (Eylül-Ekim 1991).

Milliyet (Eylül-Ekim 1991).

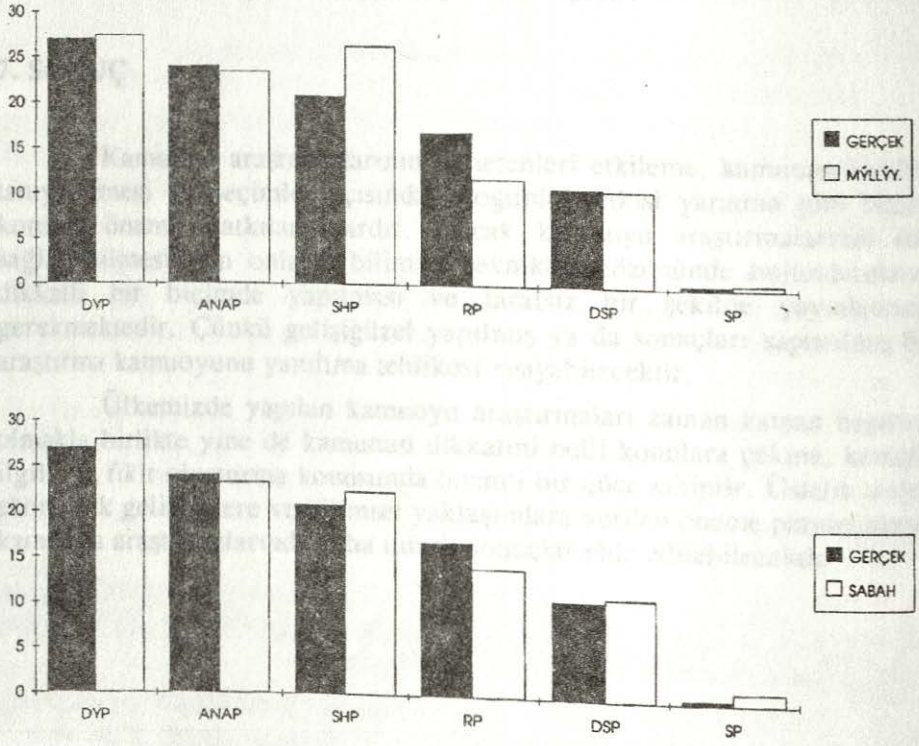
Payaslıoğlu, A.; "Seçimler ve Oy Verme Üzerinde Yapılan Araştırmalarda Kullanılan Yöntem". Toplum Bilimlerinde Araştırma ve Yöntem, Yay. Haz. Keleş, Ankara, Bilgi Matbaası, 1976.

Serper, Ö., Aytaç, M.; Örnekleme, İstanbul, Filiz Kitabevi, 1988.

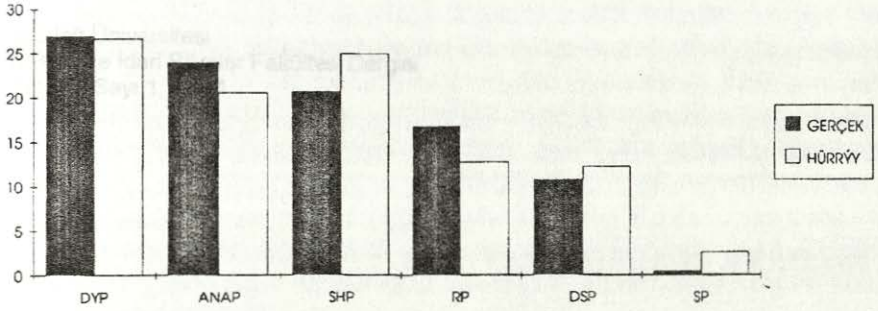
Serper, Ö., Gürsakal, N.; Araştırma Yöntemleri, İstanbul, Filiz Kitabevi, 1989.

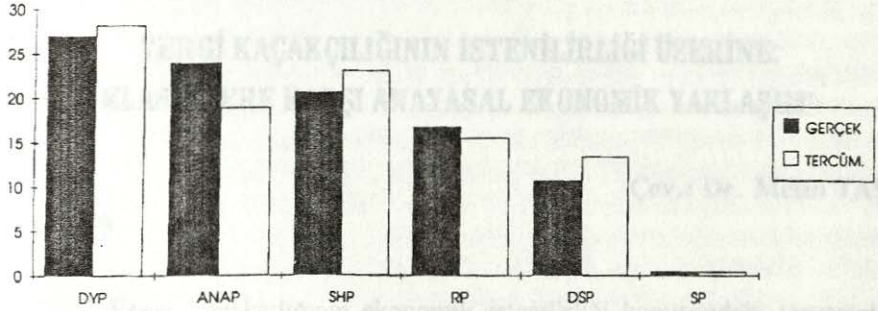


Şekil: 1 - Oyların Partilere Dağılımı



Şekil: 2 - Kamuoyu Araştırma Sonuçlarının Başarısı





Şekil: 2 (Devamı)

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt XV, Sayı 1, 1994

VERGİ KAÇAKÇILIĞININ İSTENİLİRLİĞİ ÜZERİNE: KLASİKLERE KARŞI ANAYASAL EKONOMİK YAKLAŞIM*

Çev.: Dr. Metin TAŞ**

I- GİRİŞ

Vergi kaçakçılığının ekonomik istenilirliği konusundaki tartışmalar, kaçakçılara fayda veya maliyet sağlayabilen kaçakçılık kumarının doğasında yer alan belirsizlik etrafında toplanmıştır. Weiss (1976) ve Stiglitz (1980), bu gibi belirsizliklerin, gelir vergisinden kaynaklanan çarpıtıcı etkileri azaltabileceği gerekçesiyle, gelir vergisi kaçakçılığının gerçekten istenilir olabileceğini ileri sürmüşlerdir. Yitzhaki (1987), sorunu Weiss gibi ele alılp gelir vergisi kaçakçılığının belirsiz olmasının etkinsizliği artıracağını öne sürmüştür. Vergi kaçakçılığının istenilirliği hakkında uyum içinde olmayan bu modeller, üç önemli varsayımı paylaşmaktadır. İlk olarak, vergi gelirleri sabit tutularak devletin belirlenmiş bir gelir hedefine ulaşmayı amaçladığı kabul edilir. Vergi kaçakçılığının sonucu, vergi gelirlerinin kaybı değil; daha yüksek vergi oranlarıdır. İkinci olarak bu modeller, hem kaçakçılar ve hem de dürüst yükümlüler açısından toplumun amacının maksimizasyon olduğunu varsayarlar. Vergi kaçakçılığı tercihleri, yasadışı olmasına ve bu yüzden mevcut ahlaki normları ihlâl etmesine rağmen, sosyal refah fonksiyonunda hesaba katılmıştır. Üçüncü olarak bu modeller vergi kaçakçılığının fayda ve maliyetini ölçerken, yasadışı faaliyetlerden

---

* *Michael W. SPICER, "On The Desirability of Tax Evasion: Conventional versus Constitutional Economic Perspectives", Public Finance, Vol. xxxv, No: 1/1990, pp. 118-127.*

** *Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü Öğretim Üyesi*

kaynaklanan psikolojik maliyetleri dikkate almamaktadır. Bu çalışma, bu üç varsayımın ciddi sorulara açık olduğunu ve vergi kaçakçılığının istenilirliğinin ekonomik analizinin anayasal görüş çerçevesine daha iyi oturtulabileceğini ileri sürmektedir. Böyle bir bakış açısı, Brennan ve Buchanan (1977)'ın çalışmalarından esin alarak geliştirilmiştir.

II- GELİRLER VE VERGİ ORANLARI

Gelirleri sabit tutan vergi kaçakçılığının ekonomik modelleri, akademisyenler ve bürokratların şu ortak görüşünü yansıtır: Vergi kaçakçılığı vergi gelirlerinin azalmasıyla sonuçlanır; bu da devleti vergi oranlarını artırarak kayıp gelirlerini telafi etme çabası içine iter. Haanson (1983), "yeraltı ekonomisinin varlığı, normal ekonomi üzerinde daha yüksek vergi oranlarını gerekli kılar" demekle böyle bir görüşü ifade etmektedir. Bu yüzden anılan modeller, dikkati kamu harcamaları ile vergi kaçakçılığı arasındaki ilişkiden başka bir yöne çeker ve devletin optimal boyutuna ilişkin normatik değer yargıları yapmaktan kaçınır. Vergi kaçakçılığının, veri vergi oranlarında, vergi gelirlerinin kaybına yol açıp açmayacağı literatürde tartışmalı bir konudur (Peacock ve Show (1982), Ricketts (1984), Lai ve Chang (1988)). Şu düşünülebilir: Vergi kaçakçılığından kaynaklanan daha düşük efektif vergi oranları ulusal gelirde yeterince büyük bir artış sağlayabilir ve toplam vergi gelirleri vergi kaçakçılığının olmadığı duruma göre gerçekten daha yüksek olabilir. Bununla birlikte, klasik makro ekonomi kuramına göre, düşük vergi oranlarının düşük vergi gelirlerine yol açtığını belirtmek gerekir. Burada, yasal vergi oranlarının varlığında vergi kaçakçılığının vergi gelirlerinde azalmayla sonuçlanacağı varsayılmıştır.

Yukarıdaki makro ekonomik varsayımı yapsak bile, vergi kaçakçılığının devleti vergi oranlarını yükseltmeye yönelteceğine ilişkin görüş hâlâ sorgulamaya açıktır. Çünkü, bu görüş gerçekçi olmayan bir devlet görüşüne dayanmaktadır. Brucewell ve Milnes (1977), devletin marjinal vergi gelirlerinin büyük bir kısmını harcayabileceğini ve böylece kaçakçılığın vergi oranları üzerindeki etkisinin çok küçük, sıfır, hatta negatif olabileceğini ileri sürmüşlerdir. Daha biçimsel olarak Spicer (1987), devletin vergi gelirlerini maksimize etmeyi amaçladığı basit bir ekonomik modelde, vergi kaçakçılığının daha düşük vergi oranlarına neden olduğunu göstermiştir. Vergi oranını, yükümlülerin vergilenebilir faaliyetlerinin bir fiyatı olarak düşünürsek, bu sürpriz sonuç daha iyi anlaşılır. Vergi oranı veri iken, vergi kaçakçılığı, yükümlülerin vergilenebilir faaliyetlere olan talebini azaltır. Bu nedenle vergilenebilir faaliyetlerin talebindeki düşüş, devletin yükümlülere uygulayabileceği vergi oranını düşürür. Bu bulgu, yeraltı ekonomisi üzerine yapılan karşılaştırmalı uluslararası araştırma tarafından desteklenmektedir (Frey ve Weck (1983)). Bu araştırma, en azından mevcut delillere göre yeraltı ekonomisinin görece düşük olduğu sonucunu bulmuştur. Ayrıca, vergi ahlâkının daha yüksek olduğu İsveç ve Danimarka'da vergi yükü görece yüksektir. Bunlara

ek olarak, ABD'nde iç savaş sonrası döneme ilişkin bulgular, vergiye karşı direncin, daha düşük vergi oranlarına neden olduğunu göstermektedir (Brownlee (1979)).

Özetle, vergi kaçakçılığı devletin vergi gelirlerini ve vergi oranlarını yükseltme gücünü azaltmaktadır. Gelirlerin sabit tutulmasına dayanan vergi kaçakçılığının normatif analizi, matematiksel olarak doğru ve normatif olarak uygun olmasına rağmen, teori ve uygulamayla tutarlı değildir. Bu konuyu araştıran bir kimse, vergi kaçakçılığının vergi gelirlerini ve devletin boyutunu küçülttüğünü bulmak ve kaçakçılığın istenilir olup olmadığına ilişkin uygun yargılar ortaya koymak durumundadır.

III- VERGİ KAÇAKÇILIĞI TERCİHİ

Yasadışı faaliyet tercihlerinin sosyal refah fonksiyonunda hesaba katılıp katılmaması tartışmalı bir konudur. Sandmo (1981), bu tercihleri vergi politikaları analizinde hesaba katmakla birlikte, bu ahlâki sorunda alternatif bir "Kantian" yaklaşımın daha yararlı olacağını kabul etmektedir. Skinner ve Slemrod (1985), bu tür tercihlerin sosyal refah fonksiyonuna katılmasını savunmakla birlikte, vergi kaçakçılığı politikalarının değerlendirilmesinde, kaçakçıların rakamsal boyutunun "de facto" bir argüman olduğunu ileri sürmektedir. Bununla birlikte bu, konunun özüyle ilgili değildir. Bu argüman sosyal refahın ölçümünde kaçakçıların genelinin tercihleri ile ilgili değildir. Dahası, sadece kaçakçıların tercihleri ile ilgilidir ki, bu görece küçük bir yer tutmaktadır. Daha da ötesi, bir çok kimse "beleşçi" olmaya çabalarken dahi, vergi kaçakçılığını sosyal olarak istemez ve yaptırım politikaları oluşturulurken kaçakçılığın önlenmesini ister.

Vergi kaçakçılığının klasik ekonomik modeli, yasadışı faaliyet yapıldığında değer yargıları koymayı ihmal eder. Kaçakçılık, basit bir kumardan daha öte bir olaydır. Vergi kaçakçılığı, yasal-politik bir süreç sonucu ortaya çıkan belirli bir takım kuralların dışına çıkmayı gerektirir. Rhoads (1985), ekonominin kritiğini yaptığı bir kitabında, yasadışı hareket edenlerin tercihlerinin politika analizinde dikkate alınmaması gerektiğini ileri sürmüştür.

"Hukukun dışına çıkan kimse, bunu yaptığı sürece toplumun da dışındadır. Onların bu yasak faaliyetlerden elde ettikleri kazançlar, toplumun refahı değerlendirilirken rahatlıkla ihmal edilebilir."

Rhoads, ekonomistlerin değer yargıları ortaya koymaktan kaçınmak için, hukuka karşı gelenlerin tercihlerini analize dahil ettiklerini kabul etmektedir. Fakat, değer yargıları ortaya koymamanın, bunu yapmayı istemekten çok daha çelişkili bir durum olduğunu ileri sürmektedir. Bazı ekonomistler, vergi

kaçakçılığının ekonomik analizinin gerçekte vergi ahlâkına ışık tutmaktan çok, kaçakçılığın sonuçlarının faydacı tanımlanmış ekonomik etkinlik açısından mantıklı olarak ortaya çıkarabilmek için tanımlanmış bir şey olduğunu ileri sürmektedirler. Bununla birlikte, Weiss'in vergi kaçakçılığına ilişkin olarak "istenilir" ve "sosyal olarak yararlı" kavramlarını kullandığı da belirtilmelidir. Benzer olarak Yitzhaki (1987), yükümlünün devleti aldatmasının istenilen bir durum olup olmadığını araştırmaktadır. Ve Yitzhaki kaçakçılığın etkinliğini yazarken "istenilirlik" sözcüğünü kullanmaktadır. Bu analizler, kaçakçılık davranışının dış etkilerle olmadığını ya da bu tür bir analizin politik uygulamalarda hiçbir öneminin olmadığını ileri sürmektedir.

Diğer yandan, öyle özel koşullar olabilir ki, devletin yasadışı faaliyetleri dikkate alması istenilebilir. Örneğin, Vietnam Savaşı sonrası, yasaları ihlal edenlere af çıkartılması isteği. Bu nedenle, yasadışı davranışların istenilip istenmediği her zaman değerlendirme dışı tutulamaz. Fakat, bu tür tercihlerin dikkate alınıp alınmamasının çelişkili olması, analize önemli bir sınırlama getirmektedir.

IV- VERGİ KAÇAKÇILIĞI VE PSİKOLOJİK MALİYETLER

Faydacılık temel alındığında, vergi kaçakçılığının normatif nedensel analizi, psikolojik nedenlerle kaçakçılara ve diğer kişilere yüklenen maliyetleri hesaba katmaz. Hatta ekonomistlerin hangi tercihleri hesaba katıp katmayacakları kendi yöntemleri arasında çelişkilidir. Vergi kaçakçılığının analizinde, kanunsuz davranışların ortaya çıkardığı psikolojik maliyetlere mutlaka yer verilmelidir. Kaldı ki, kaçakçılık üzerine yapılan amprik araştırmalar, sosyal normların önemini ortaya koymuştur. Kaçakçılık konusunda yapılan araştırmalar, kaçakçılığı pek çok kimsenin onaylamadığını, dahası bu duygunun kişilerin vergiye karşı davranışlarını etkileyebilecek kadar güçlü olduğunu ortaya koymaktadır.

Bu tür psikolojik maliyetlerin ihmal edilmesi, ekonomistler vergi kaçakçılığının pozitif analizine (yani devlet harcamalarının kaçakçılık üzerindeki etkileri hakkında kehanette bulunma çabaları) yöneldikleri zaman anlaşılabilir. Kişilerin kendi çıkarları için kaçakçılık yaptıklarına ilişkin varsayım, denetim organları ve diğer politik değişkenlerin vergi kaçakçılığı kararındaki etkileri ile ilgili belirli önermelerden göreli sonuç çıkarma konusunda işe yarar. Böyle bir yaklaşım, psikolojik maliyetlerin varlığını yadsımaz. Fakat, ekonomik analizde kişisel çıkarın çok daha önemli olduğunu varsayar. Bununla birlikte, sorgulamaya açık olan, faydacılığı baz alarak kaçakçılığın toplumsal açıdan istenilirliğine ilişkin yargılarda bulunulurken, psikolojik maliyetlerin varlığı zımni olarak yadsınır. Kaçakçılığı etkileyen değişkenlerle ilgili pozitif ifadelerden farklı olarak, kaçakçılığın istenilirliği ile ilgili normatif ifadeler herşeye rağmen test edilemez.

V- VERGİLEMEYE ANAYASAL YAKLAŞIM

Vergi kaçakçılığının normatif nedensel ekonomik analizi, kaçakçılığın vergi gelirleri üzerindeki etkisi ve yüklediği psikolojik maliyetler hariç, yasadışı faaliyet tercihlerinin ihmal edilmesi sorununu ortaya çıkartır. Bu sorun, vergi kaçakçılığının analizinde anayasal yaklaşım benimsenerek ortadan kaldırılabilir. Vergi politikasına anayasal yaklaşım Brennan ve Buchanan (1977) tarafından farklı vergi yapılarının etkinlik sonuçlarının değerlendirilmesinde kullanılmıştır. Onlar, tam bir anlaşma içindeki rasyonel bireylerin katılımıyla uyum içinde ortaya çıkan kurumları ve vergi ilkelerini belirlemeye çalıştılar.

Anayasal ekonomi politikasının amacı açıklayıcı değildir. Özel cemiyetlerin ya da toplulukların vergi kurumlarını nasıl geliştireceklerini açıklamaya çalışmaz. Tersine, devlet ve birey arasında meşru bir ilişki kurarak, kurumların ve vergi kurallarının normatif değerlemesi için bir temel sunar. Şu kadar ki, rasyonel bireyler arasındaki uyumdan ortaya çıkan belli vergi kurum ve kurallarını gösterebilir. Sonra da bunları "istenilir" ya da "iyi" şeklinde değerlendirebilir. Bu tür kural ve kurumların tam uyumunun "zorlama" ile gerçekleşmesinin olanaksız gibi görünmesi, anayasal reform için bir sorun ortaya çıkartır.

Anayasal yaklaşım, bireylerin ekonomik çıkarlarında önemli bir yer tutan vergi konusunda bir anayasa tasarladıklarını varsayar. Bununla birlikte bu yaklaşım, bireylerin bir anayasadan önce, bulundukları mevcut durumun gelecekteki çıkarlarını ne yönde etkileyeceğini belirlemek istediklerini varsayar. Çünkü, anayasal tercihler en azından kısmen Rawlsian "cehalet örtüsü" arkasında yapılmış olacaktır. Başka bir deyişle, mademki gelecekteki durumlarına ilişkin büyük bir belirsizlik var öyleyse, bireyler toplum için bir vergi anayasasına niyetlenmelidirler. Geleceğe ilişkin bu belirsizlik bu analizden beri önemlidir. Bu olmaksızın, bireyler toplumdaki gelecek durumları için en elverişli vergi kural ve kurumlarını basitçe seçecekler tam uyum mümkün olmayacaktır. Tam uyuma ilişkin kurallar olmaksızın, vergi politikasına anayasal yaklaşımın normatif gücü işlemez.

Vergi politikasına anayasal yaklaşım, anayasal bir yapı içinde devletin davranışları hakkında varsayımlar da yapar. Özellikle Brennan ve Buchanan, devletin en iyi Leviathan vergi yükümlüsü sömürücüsü olarak göründüğünü ileri sürmektedir. Onlar, devletin davranışlarındaki seçim kaygılarının yararsız olduğunu, böylece gelir maksimizasyonunun politik sürecin bir sonucu olarak ortaya çıktığını varsayarlar. Bir görüş olarak gerçek dünya demokrasilerindeki politik süreçte, gelir maksimize eden devlet kavramı, Leviathan'a açıkça ters düşmektedir. Bununla birlikte, bir vergi anayasasının oluşturulmasında rasyonel bireylerin riskten hoşlanmadıkları varsayılır. Böylece, onlar devletin yönetim biçimine karışmaksızın kural ve kurumları belirlerler.

VI- VERGİ KAÇAKÇILIĞINA ANAYASAL YAKLAŞIM

Anayasal bir yapı içindeki bireylerin karşı karşıya olduğu sorun, gelir açlığı içinde bulunan bir devlet sömürüsünden kurtulup, devletin sağladığı mal ve hizmetlerin yararlarını elde etmeye olanak veren, bir vergi anayasasının nasıl gelişeceğidir. Böyle bir sorun veri iken, bu bireyler vergi kaçakçılığına nasıl bakarlar? Analize başlarken, eğer bir vergi anayasası geliştirmek mümkün olmasaydı, kısmi bir cehalet örtüsü arasındaki bireylerin vergi kaçakçılığını nasıl gördüklerinin sorgulanması yararlıdır. Vergi anayasasının olmadığı bir durumda bireyler, devletin kendilerine fayda sağlamayacağını ummazlar. Bu bakımdan, vergi kaçakçılarına karşı önlem alınmasını ya da yeni vergiler konulmasını onaylamazlar. Böylesi bir "orijinal" durumda olan bireyler, Leviathan'ın vergileme gücünü sınırlandırabilecek bir vergi anayasasının tasarlanacağına inanmadıkça, vergi kaçakçılığını "istenilmez" olarak değerlendirmezler. Gerçekten, eğer devlet gelir açlığı içinde bulunan Leviathan ise, vergi kaçakçılığı vergi oranlarını düşüreceğinden, istenilir olarak düşünülecektir. Böyle bir durumda vergi kaçakçılığı, Leviathan'ın vergi yükümlülerini sömürme gücünü sınırlandırmaya yardım eder. Açıktır ki, herhangi bir vergi anayasasının yokluğunda bu durum istenilir olacaktır.

Şimdi, Buchanan'ı ve onun yaklaşımını izleyerek bireyin bir vergi anayasasının istediği kadar kısıtlı olmasını seçebileceğini varsayalım. Bu koşullar altında, vergi kaçakçılığı istenilmez. Bunu görebilmek için bireyin anayasal kuralları ve yapıları geliştirirken kullandığı mantığı anlamak çok önemlidir. İlk olarak, birey devletin vergileme gücü üzerindeki anayasal sınırlamaları, vergi kaçakçılığının getirdiği sınırlamalara tercih edecektir. Vergi kaçakçılığının yasadışı yapısı ve kaçakçıların ceza durumundaki incinebilirlikleri, Leviathan devleti sınırlandırmanın daha az etkin bir yöntemi anlamındadır. Bunu şu şekilde de ifade edebiliriz: Eğer birey vergi kaçakçılığının istenilir bir fırsat olduğuna inanıyorsa, bu durumu vergi anayasasının bir parçası yaparak bu fırsatı yasallaştırabilir.

İkincisi, vergileme gücü üzerindeki anayasal sınırlar bireye onu sömüren Leviathan'ın gücünü sınırlamada yararlı olurken, aynı zamanda bu sınırlar hükümetin bireyin toplumsal mal ve hizmetlere olan talebini cevaplamadaki esnekliğini de kısıtlar. Bunun sonucunda, devletin sunduğu mal ve hizmetler düzeyini aşırı kısıtlayan bir vergi anayasası ortaya çıkabilir. Bu durumda rasyonel bir birey, belirli bir anayasal yapının istenilirliğini düşünürken; bunun maliyetleri ve faydalarını karşılaştıracak ve en azından faydalar maliyetler kadar büyükse, bu yapıyı onaylayacaktır. Bu tür bir mantık, eğer kişi seçiminde özgürse, kişinin optimal bir vergi anayasası geliştirmesini sağlayacaktır. Bu tür bir optimal vergi anayasası veri olarak alınırsa, vergi kaçakçılığı devletin vergi gelirlerini toplama ve mal ve hizmetleri finanse etmedeki gücünü aşırı olarak kısıtlayacağı için, vergi kaçakçılığı istenilmezdir.

Özetlersek, anayasal bir çerçevede bir bireyin vergi kaçakçılığının

istenilirliğine ilişkin görüşleri, Leviathan'ın vergileme gücünü sınırlandıracak bir vergi anayasasının geliştirilip geliştirilmeyeceğine bağlıdır. Böyle bir anayasanın yokluğunda, vergi kaçakçılığı istenilir bir durumdur. Çünkü, bir vergi anayasasının olmadığı durumda vergi kaçakçılığı, devletin üzerinde ikame bir kontrol sağlamaktadır. Normatif bir bakış açısından vergi kaçakçılığı ile vergiden kaçınma arasındaki fark bu durumda sözkonusu değildir. Optimal bir vergi anayasasının varlığında, vergi kaçakçılığı istenilir değildir. Çünkü, devlet aşırı bir biçimde kısıtlamaktadır. Vergi kaçakçılığı normatif olarak vergiden kaçınmadan farklılaşır. Bunun sonucunda, bir kimsenin vergi kaçakçılığını bir sorun olarak görüp görmemesi, vergi anayasasının devlete getirdiği kısıtlamaları o kimsenin nasıl gördüğüne bağlıdır. Eğer bir kimse bu sınırlamaları devlet açısından uygun görmüyorsa, bu durumda vergi kaçakçılığı istenilir. Diğer taraftan anayasal sınırlamalar uygun olarak görülüyorsa, bu durumda vergi kaçakçılığı istenilmez hale gelir. Burada, bu tür sınırlamaların yazala ya da yazılı olmayan biçimlerde olabileceğini belirtmekte yarar vardır. Örneğin, ABD'nde gelir vergisi oranlarının artırılmaması, 1981'den bu yana her iki partide politikacılar arasında yaygın bir desteğe sahip olduğundan, fiili olarak anayasal bir karakter kazanmıştır.

Bu görüş, vergi kaçakçılığının normatif sonuçlarındandır. Ekonomik analize dayandırıldığı zaman, geleneksel ekonomik analizdeki yaklaşımla keskin bir şekilde çelişir ve onun bazı sorunlarından kaçınır. İlk olarak anayasal yaklaşım, sabit gelirler varsaymaktan çok, vergi kaçakçılığını vergi gelirlerinin düşmesine yol açan bir olgu olarak değerlendirir ve bu tür gelir kayıplarının istenilirliği sorununa odaklaşır. İkinci olarak, anayasal yaklaşım vergi kaçakçılığının normatif sonuçlarını değerlendirmede, vergi kaçakçılarının tercihlerini gözönüne alıp almamaya karar vermenin gerekliliğinden kaçınır. Bireysel tercihler, sadece vergi yasalarının yürürlüğe girmesi ve hükümetin bunları oluşturmasından önceki anayasal çerçevede gözönüne alındıkları için böyledir. Vergi yasaları yokken, vergi kaçakçıları da yoktur. Daha da ötesi, bir vergi anayasası üzerinde anlaşmadan önce, kişilerin kendi çıkarlarını savundukları varsayımıyla, vergi kaçakçılığı sonucu ortaya çıkan maliyetlerin psikolojisi de sözkonusu değildir.

Bununla birlikte, anayasal bakış açısı, anayasal çerçevede bireylerin, vergi kaçakçılarının psikolojik maliyetler yüklendiklerini görmeyi istediklerini öngörür. Devleti etkin bir şekilde sınırlandıracağına inandıkları bir vergi anayasası üzerinde anlaşabilecekleri varsayımıyla bireyler, vergi kaçakçılığına karşı biçimsel olmayan bazı normların geliştirilmesini seçebilirler. Vergi yükümlüleri tarafından böylesi normların içselleştirilmesi, vergi yükümlülerini vergi kaçakçılığına karar verirken, psikolojik maliyetleri hesaba katmaya yöneltir.

VII- SONUÇ

Vergi kaçakçılığının istenilir olup olmadığı konusunda anayasal bakış

açısı, vergi yükümlüleri ve devlete ilişkin gerçekçi olmayan varsayımlar yapan geleneksel modellere bir üstünlük sağlar. Daha da öteye anayasal bakış açısı, belirli türden tercihleri dahil edip diğerelrini dışarıda bırakma güçlüğünden kaçınır. Kuşkusuz bunu yaparken, vergileme gücü üzerindeki anayasal kontrollerin uygun olup olmadığı sorusunu açık bırakır ve bu yüzden bir kimse, böyle bir analiz temilinde vergi kaçakçılığının istenilir olulp olmadığını doğrulayamaz. En azından bizi sorulması gereken soruya yöneltir. Bu sorudan kaçmak yerine, vergi kaçakçılığını normatif sonuçlarını değerlendirmeye kalkışır.

Daha önce de belirtildiği gibi, anayasal politik ekonominin amacı açıklayıcı değildir. Burada, anayasal bakış açısının fiili vergi kaçakçılığı kararıyla ilişkisi önerilebilir. Gerçekten Brennan ve Buchanan (1980), vergilemeye anayasal yaklaşımın vergi yükümlülerinin davranışlarını açıklamaya yardımcı olduğunu savunmuştur. Onlar, bu yaklaşımın "1970'lerin vergi isyanında yükümlülerin tavırlarına önemli ölçüde ışık tuttuğunu" öne sürerler. Eğer bu doğruysa, Guttman (1977), Feige (1979), Tanzi (1982) ve diğerleri tarafından son yıllarda ABD'nde gözlenen vergi kaçakçılığındaki artış kısmen anayasal bir olgu olabilir. Özellikle vergi oranlarının yükselmesi, vergi yükümlülerinin devlet üzerindeki anayasal sınırların uygunluğuna güvenlerini sarsmış ve vergi konusundaki normlarını aşındırmıştır. Bu, kabul edilebileceği gibi spekülatiftir. Fakat vergi kaçakçılığı ile vergileme gücü üzerindeki anayasal sınırlamalar arasındaki ilişkinin, araştırmaya değebileceğini ortaya koyar.

Son olarak şu noktaya dikkati çekmeliyiz: Vergi kaçakçılığı sorununa anayasal yaklaşım, vergi yükümlülerinin çoğunluğunun düşüncesine daha yakındır. Bunların arasına iktisatçıları da katabiliriz. Ancak geleneksel ekonomik yaklaşımda durum böyle değildir. Birçok kimse, kaçakçılığa ilişkin belirsizliğin maliyetlerinin fiili ya da potansiyel kaçakçılar üstünde olması nedeniyle, vergi kaçakçılığını toplumun bir sorunu olarak görmezler. Vergi kaçakçılığı bir sorun olarak görülürse, bu devletin vergi gelirlerindeki kaybının istenilmez olarak değerlendirilmesindendir. Bundan öteye, bir toplumdaki yönetsel yapı, vergi kaçakçılığına ilişkin normatif yargıların yapılmasıyla ilişkili görülmektedir. Örneğin, 200 yıl önce 13 kolonide dedelerinin kaçırdığı vergileri lanetlemeye kaç Amerikalı isteklidir?

Devlet "tiran" olduğunda, vergileme basit bir hırsızlıktır ve vergi kaçakçılığının istenilmez olduğunu söylemek mümkündür. Birçok kimse, vergi politikalarını yapan ve yönetenlerin iyi niyetlerine tam anlamıyla güvenmeyi istemeyebilir. Ve devletin vergileme gücü üzerinde yazılı ya da yazılı olmayan uygun anayasal kontrolleri görmek isterler. Bundan sonra vergi kaçakçılığını bir sorun olarak görebilirler. Webber ve Wildavsky (1986, s. 142), eski dönemlerdeki vergileme ve harcamaların tarihsel analizinde; "nerede ve ne zaman olursa olsun, çökmüş bürokrasinin zorladığı cezalandırıcı vergilendirme, kamu çıkarı kavramını zedeler" demektedir.

KAYNAKÇA

Bracewell-Milnes, B. (1977); "The Fisc and the Fugitive: Exploiting the Quarry", The State of Taxation (London: The Institute of Economic Affairs), s. 81-88.

Brennan, G. & J. Buchanan (1977); "Towards a Tax Constitution for Leviathan", Journal of Public Economics, Vol. 8, No. 3, s. 255-274.

Brownlee, W.E. (1979); "The Transformation of the Tax System and the Expers", National Tax Journal, Vol. 32, No. 2, s. 47-54.

Feige, E.L. (1979); "How Big Is the Irregular Economy?" Challenge, Vol. 22, No. 5, s. 5-13.

Frey, B.S. & M. Weck (1983); "Estimating the Hidden Economy: A Naive Approach", Oxford Economic Papers, Vol. 35, No. 1, s. 24-44.

Guttman, P.M. (1977); "The Subterranean Economy", Financial Analysts Journal, Vol. 33, s. 26-27.

Haanson, I (1982); "The Undergraund Economy in a High Tax Country: The Case of Sweden", The Undergraund Economy in the United States and Abroad, Edited by V. Tanzi (Toronto: Lexington Books), s. 233-243.

Lai, C. & W. Chang (1988); "Tax Evasion and Tax Collections: An Aggregate Demand-Aggregate Supply Analysis", Public Finance, Vol. 43, No. 1, s. 138-146.

Peacock, A. & G.K. Shaw (1982); "Tax Evasion and Tax Revenue Loss", Public Finance, Vol. 37, No. 2, s. 269-278.

Rhoads, S.E. (1985); The Economist's View of the World: Government, Markets and Policy (Cambridge: Cambridge University).

Ricketts, M. (1984); "On the Simple Macroeconomics of the Tax Evasion: An Elaboration of the Pecacock-Shaw Approach", Public Finance, Vol. 39, No. 3, s. 420-424.

Sandmo, A. (1981); "Income Tax Evasion and the Equity-Effiency Tradeoff", Journal of Public Economics, Vol. 16, No. 3, s. 265-288.

Skinner, M.W. & J. Slemrod (1985); "An Economic Perspective on Tax Evasion", National Tax Journal, Vol. 38, No. 3, s. 345-353.

Spicer, M.W. (1986); "Civilization at a Discount: The Problem of Tax Evasion", National Tax Journal, Vol. 39, No. 1, s. 13-19.

Spicer, M.W. (1987); "The Effect of Tax Evasion on Tax Rates Under Leviathan", National Tax Journal, Vol. 40, No. 4, s. 625-628.

Stiglitz, J.E. (1982); "Utilitarianism and Horizontal Equity: The Case for Random Taxation", Journal of Public Economics,Vol. 18, No. 1, s. 1-33.

Tanzi, V. (1982); "The Undergraund Economy and Tax Evasion in the United States: Estimates and Implications", The Undergraund Economy in the United States and Abroad, edited by V. Tanzi (op. cit.).

Webber, C. & A. Wildavsky (1986); A History of Taxation and Expenditure in the Western World (New York: Simon and Schuster).

Weiss, L. (1976); "The Desirability of Cheating Incentives and Randomes in the Optimal Income Tax", Journal of Political Economy, Vol. 84, No. 6, s. 1343-1352.

Yitzhaki, S. (1987); On the Excess Burden of Tax Evasion", Public Finance Quarterly, Vol. 15, No. 2, s. 123-137.