



ISSN 1301 - 3386

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ ve İDARİ
BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ

GİLT: XV SAYI: 2
1 9 9 4



ISSN 1301 - 3386

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

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
YAZI İŞLERİ SORUMLUSU
Prof. Dr. Yalçın AÇAR

VX : 1301

KURULUŞ KOMİSYONU : 1301

Prof. Dr. Özer SERPER (Başkan)

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Kamu Projelerinin Değerlendirilmesi - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

Üretici ve Tüketici İndekslerinin Değerlendirilmesi - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

Şirket Karşılaştıkları Durumları

Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

Uludağ Üniversitesi - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

1988 yılında - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

Test Kuvveti - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar - Yazarlar

GİLT: XV SAYI: 2

1994

Bursa - 1999



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 - 066 - 0299

ISSN 1301 - 3386

YAZIŞMA ADRESİ:

Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
16059 Görükle - BURSA

Dizgi - Baskı:

Uludağ Üniversitesi Basımevi
Bursa - 1999



ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

CİLT: XV

SAYI: 2

YIL: 1994

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

Solow Büyüme Modelinde ve İçsel Büyüme Teorisinde Teknolojik Değişme <i>Mehmet ASLANOĞLU</i>	1
Kamu Projelerinin Değerlendirilmesi -Yarar-Maliyet Analizi- <i>Halil AKSU</i>	11
Özel ve Kamu İmalat Sanayi Üretim İndekslerinin Şoklar Karşısındaki Duyarlılığı <i>Rahmi YAMAK / Nebiye YAMAK</i>	27
Türkiye'de Enflasyon ve Enflasyon Belirsizliği <i>Rahmi YAMAK</i>	35
Türkiye'de Dış Borçların İktisadi Büyüme ve Enflasyon Üzerine Etkisi - Granger Nedensellik Testi <i>Ahmet ULUSOY / Yakup KÜÇÜKCALE</i>	45
Endüstriyel İktisat Teorisinin Gelişim Sürecinde E.H. Chamberlin'in Yeri <i>Alpaslan SEREL</i>	57
Ekonomik Büyüme ve Çevre Tartışmaları <i>Hicran SEREL</i>	63
Ekonomik Kalkınma ve Enerji Tüketimi <i>İ.H. ÖZSABUNCUOĞLU</i>	69

Gelişmekte Olan Ülkelerde Para Politikaları <i>Feridun YILMAZ</i>	77
Türkiye’de Koruyucu Sağlık Hizmetlerinde Yetkililer <i>Figen ALTUĞ</i>	85
Yükseköğretimde Fayda-Finansman Üzerine <i>Figen ALTUĞ</i>	89
Gelir Vergisinde Götürü Usul ve Değerlendirilmesi <i>Metin TAŞ</i>	93
Türkiye’de Beşeri Sermaye Yatırım Harcamalarının Konsolide Bütçe İçindeki Payı <i>Filiz GİRAY</i>	105
Avrupa Birliği Ülkelerinde İşveren Sendikalarının Yapıları ve İşlevleri <i>Aysen TOKOL</i>	113
Geçmişten Günümüze İsveç’te Sendikal Hareket <i>Ayten TOKOL</i>	119
Üniversite Gençliği ve Sorunları <i>Serpil AYTAC</i>	133
Grup Halinde Problem Analizi ve Çözümünde İyileştirme Çalışmaları <i>İsmail EFİL</i>	139
Hesap Planları, Bazı Sorunlar ve Öneriler <i>İbrahim LAZOL</i>	161
Yeni Düzenlemeler Karşısında Kâr Dağıtımı ve Muhasebeleştirilmesi <i>İbrahim LAZOL</i>	167
Yeni Ürün Kavramı ve Stratejik Önemi <i>Tayfun TURGAY</i>	173
Japon ve Amerikan İşletmelerinin Yönetim Yapıları <i>Melek VERGİLİEL TÜZ</i>	181
Türk İşletmelerinin Yönetim Yapılarının Japon ve Amerikan İşletmeleri İle Karşılaştırılması <i>Melek VERGİLİEL TÜZ</i>	189
Aydın’da Kurulacak Bir Çocuk Bakımevi İşletmesi İçin Yapılan Pazar Araştırması Sonuçları <i>Nihat KARAKOÇ</i>	195
Mamul Standartlarının Rekabet Gücü Açısından Önemi <i>Neriman ENER</i>	217

Modern Pazarlama Anlayışında Mamul Konumlandırılmaya
Çağdaş Yaklaşımlar

<i>Neriman ENER</i>	225
Kent İçi Yolların Fiyatlandırılmasında Kullanılabilecek Alternatif Yöntemler	
<i>Hasan ERTÜRK</i>	233
Çevre Kirliliğini Kontrol Maliyetlerinin Dağılımı Sorunu Üzerine Bir Değerlendirme	
<i>Hasan ERTÜRK</i>	245
19. Yüzyılda Çin’de Avrupa Tesirinin Başlaması ve 1839-1842 Afyon Savaşı	
<i>Mediha AKARSLAN</i>	251
Birinci Dünya Savaşı Sırasında Emperyalist Güçlerin Osmanlı Devleti’ndeki Nüfuz Bölgeleri ve Yapılan Gizli Anlaşmalar	
<i>Mediha AKARSLAN</i>	259
Türkiye’de Bölgesel Tüketim Fonksiyonlarının Tahmini ve Karşılaştırılması	
<i>Hilmi ZENGİN</i>	275
Toplam Refah İle Ekonomik Refah Eş Anlamlı mıdır?	
<i>A.C. PIGOU Çev.: Doğan ŞENYÜZ</i>	283

1937) Solow’un yaklaşımı için “durgun durumda”-iken yarıotırı oranı iktisadi büyümeyi önleyemediğinden, yarıotırı iktisadi politikaların durgun durumu büyümesi üzerinde herhangi bir etkisi olmayacaktır. İktisadi büyüme modelleri, neoklasik büyüme teorisindeki bu sınırlamayı da ele almıştır. İktisadi Büyüme Teorisi, neoklasik teoriye ilaveten teknolojiye göre yapılan getirili olmayan üretim fonksiyonlarını, iktisadi teknolojik ilerlemeyi ve dışsallıkları kabul eder. Öte yandan, İktisadi Büyüme Teorisi gerçekleştirilmediği yapılan ampirik çalışmalar, Solow’un neoklasik teorisinden büyük sermayeli ülkelerin zaman içinde gelişmiş ülkelere göre daha hızlı büyümeye başladığını, “yakınlaşacağı” konvergençesi hipotezlerinin tersi sonuçlar ortaya koymuştur (Sala-i Martin, 1994).

Bir yarıotırı oranıyla Solow’un neoklasik büyüme teorisi içinde teknolojik ilerlemeye yer verilmediği, daha sonra yeni büyüme modellerinde teknolojik ilerlemeye yer verildiği, yaklaşımına değinilecektir. Son olarak da “İktisadi Büyüme Teorisi”nin gelişmiş bir güdüsü olarak AR-GE harcamalarıyla ilaveten teknolojik ilerlemeyi ampirik modelleri ele alacaktır.

SOLOW BÜYÜME MODELİNDE VE İÇSEL BÜYÜME TEORİSİNDE TEKNOLOJİK DEĞİŞME

Mehmet ASLANOĞLU*

I. GİRİŞ

P. Romer (1986)'in açtığı yolda yürüten içsel büyüme teorisi uzun dönemli iktisadi büyümenin belirleyicileri konusunu yeniden tartışma gündemine getirmiştir. Daha önceki Solow'un neoklasik büyüme modelinde, uzun dönemli iktisadi büyüme yalnızca "dışsal" teknolojik değişme ve nüfus artışından ortaya çıkmaktaydı (Solow 1957). Solow'un yaklaşımı içinde, ekonomi "durgun durumda" iken yatırım oranı iktisadi büyümeyi etkileyemediğinden, yurtiçi iktisadi politikaların durgun durum büyümesi üzerinde herhangi bir etkisi olamayacaktır. İçsel büyüme modelleri, neoklasik büyüme teorisindeki bu sınırlamayı da ele almıştır. İçsel Büyüme Teorisi, neoklasik teorisinin tersine ölçüğe göre azalan getirili olmayan üretim fonksiyonlarını, içsel teknolojik ilerlemeyi ve dışsallıkları kabul eder. Öte yandan, İçsel Büyüme Teorisi çerçevesinde yapılan ampirik çalışmalar, Solow'un neoklasik modelinin düşük sermayeli ülkelerin zaman içinde gelişmiş ülkelere göre daha hızlı büyüyerek onlara "yakınlaşacağı" (convergence) hipotezinin tersi sonuçlar ortaya koymuştur (Sala-i Martin, 1994).

Bu yazıda öncelikle Solow'un neoklasik büyüme teorisi içinde teknolojik gelişmenin yeri incelenecek, daha sonra yeni büyüme modellerinde teknolojinin ekonomiye içselleştirilmesi yaklaşımına değinilecektir. Son olarak da Goel ve Ram'ın, teknolojik gelişmenin bir girdisi olarak AR-GE harcamalarıyla büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran ampirik modelleri ele alınacaktır.

* Doç.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

II. SOLOW'UN BÜYÜME MODELİNDE TEKNOLOJİK DEĞİŞME

Solow'un neoklasik büyüme teorisi teknolojik değişmeye üretim fonksiyonu çerçevesinde yaklaşır. Solow, teknolojik gelişmeyi girdi artışlarıyla açıklanamayan bir üretim artışı olarak, üretim fonksiyonundaki yukarı kaymalar biçiminde tanımlamaktadır (Solow, 1957). Bu anlamda, bir üretim sürecinde üretim faktörlerinden aynı miktar kullanarak öncekinden daha çok ürün elde edildiğinde, teknolojik gelişmenin varlığından sözedilebilir. Solow'un yaklaşımı içinde, üretimde ortaya çıkan artışın üretim sürecinde kullanılan sermaye ve işgücü gibi temel üretim faktörlerinden kaynaklanan bölümü dışta tutulduğunda geriye kalan bölümü teknolojinin gelişmenin büyümedeki katkısı gösterecektir. Başka bir anlatımla üretim fonksiyonundaki kaymanın girdi artışlarına dayanmayan bölümü, teknolojik gelişmedir.

Solow ilk çalışmasında teknolojik gelişmeyi içerilmemiş (disembodied) olarak ele alırken, daha sonraki çalışmasında ise içerilmiş (embodied) olarak ele almıştır (Solow, 1957 ve 1960). Ancak, her iki çalışmada da teknolojik gelişme ekonomiye dışsal (egzojen) bir nitelik taşır. İçerilmemiş teknolojik gelişme, yatırımlardan, başka deyişle sermaye stokundan yalıtılmış ve üretim sürecinde kullanılan tüm işgücü ve makinalar üzerinde aynı etkiyi gösteren bir teknolojik gelişmedir. Bu anlamda teknolojik gelişme, Allen'in benzetmesiyle bir tür "doğüstü güç" (manna from heaven) gibidir¹. Çünkü Solow'un bu yaklaşımı içinde teknolojik gelişme, işgücü ve sermaye girdilerinin artışından doğan katkıları değil, daha iyi yönetim örgütlenmesi, beceri düzeyini yükselten eğitim gibi ekonomi dışı olguları içerir. Teknolojik gelişme, dışsal bir öge biçiminde yorumlanmasının bir sonucu olarak, ek bir maliyet gerektirmeksizin firma/firmalarca tüm üretim faktörlerine uygulanabilir (Coombs vd., 1987, s.143). Bu anlamda, teknolojik gelişme sadece zamanın geçmesiyle ortaya çıkacaktır.

Böylece Solow'un yaklaşımı içinde, teknolojik bilgi düzeyi dışsal değişkenlere bağlı olarak sabit bir oranda sürekli biçimde artmaktadır. Dolayısıyla söz konusu modelde, teknolojik bilgi düzeyinin neden ve nasıl geliştiği açıklanamamakta, yalnızca geliştiği varsayılarak büyüme üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Buna göre, her dönemde, varolan sermaye stoku (homojen varsayılarak) en son teknolojik bilgi düzeyinin gerektirdiği şekilde yörgülerek yeni sermaye mallarına dönüştürülmektedir. Aynı zamanda işgücü de bu makinaları kullanabilecek biçimde eğitilmektedir. Görüldüğü gibi, teknolojik gelişmenin sağlanması için yeni yatırım yapılması gerekmekte ve

¹ R.G.D. Allen *Macroeconomic Theory*, Mac Millan, 1967, s. 236, aktaran, (Yıldırım, 1973, s. 10). Mana, ilkel toplumlarda maden, bitki, hayvan, insan gibi girdiği her nesneyi üstün ve etkin kıldığına inanılan gizemli doğüstü bir güçtür.

sermaye birikimine ihtiyaç olmaksızın eldeki üretim faktörlerinin etkinliği artırılabilir (Akyüz, 1977, ss. 433-434).

Solow'un teknolojik gelişmeyi yatırımlara içerilmiş olarak aldığı daha sonraki çalışmasıyla sermaye birikimi ile teknolojik gelişme arasındaki bağlantı yeniden kurulmuştur (Solow, 1960). Burada da teknolojik gelişme esas olarak zamanın geçmesine bağlıdır. Ancak Solow'un daha önceki yaklaşımından farklı olarak içerilmiş teknolojik gelişme yaklaşımında yeniliklerin ortaya çıkması için yalnızca zamanın geçmesi yeterli değildir, yeni yatırımların yapılması da gerekmektedir. Böylece en son üretilmiş makina en yüksek teknolojik bilgiyi yansıttığından, kendinden bir önceki makinadan daha yüksek verimlilikte olacaktır. Bu anlamda sermaye stoku, farklı yapım tarihli (vintage) ve farklı verimlilikteki makinalardan oluşan türdeş olmayan bir stok haline gelecektir. Başka bir deyişle sermaye stokunun yaş bileşimi, teknolojik gelişmeyi belirleme açısından önemli bir rol üstlenecektir (Solow, 1960 ve Yıldırım, 1973, s. 63).

İçerilmiş teknolojik gelişme yaklaşımında da teknolojik bilginin ekonomiye dışsal, kamu niteliğinde ve sürekli artma eğiliminde olduğu varsayılmaktadır. Teknolojik bilgi üretim sürecine, ancak firmalarca yapılacak yatırımlar aracılığıyla sokulabilecektir. Ne var ki teknolojik bilginin bu niteliği, onun içerilmemiş teknolojik gelişme yaklaşımındaki "gökten inmiş" konumunda bir değişiklik yaratmayacaktır. Burada ortaya çıkan tek fark, içerilmiş teknolojik gelişmede "mana"nın, yani teknolojik bilgi düzeyindeki gelişmenin yalnızca son yatırım üzerine "inmesi" varolan tüm makinalara (sermaye stokuna) yansımamasıdır (Akyüz, 1977, ss. 473-474).

Solow, ekonomiye dışsal olarak varsaydığı teknolojinin iktisadi büyümeye katkısını, içerilmemiş teknolojik gelişme yaklaşımı çerçevesinde ampirik biçimde ölçmek amacıyla Cobb-Douglas üretim fonksiyonundan yararlanmıştır (Solow, 1957). Solow, öncelikle toplulaştırılmış (aggregate) bir üretim fonksiyonundan yola çıkmaktadır:

$$Y = F(K, L; t)$$

Burada Y, üretimi; K ve L fiziksel birimlerle sermaye ve işgücü girdilerini göstermektedir. (t) ise üretim fonksiyonundaki zaman içindeki yukarı doğru kaymayı ifade eden teknolojik değişmeyi temsil etmektedir.

Üretimde ölçüğe göre sabit getiri varsayımı altında, yansız (nötr) teknolojik gelişme varsa, yani girdilerin marjinal ikame hadleri değişmiyorsa üretimdeki artışlarla azalışlar, sermaye ve işgücü girdilerine bağlı olacaktır. Bu durumda üretim fonksiyonu:

$$Y = A(t) F(K, L)$$

biçimini alır. Buradaki A(t), "çoğaltıcı faktör" dür ve üretim fonksiyonundaki zaman içindeki kaymaların, başka deyişle teknolojik değişimin birikimli

etkisini göstermektedir (Solow, 1957, s. 345). Bu fonksiyonun toplam diferansiyeli alınır ve her iki yan Y ile bölünürse,

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} + A \frac{\partial F}{\partial K} \frac{\dot{K}}{K} + A \frac{\partial F}{\partial L} \frac{\dot{L}}{Y}$$

elde edilir. Burada () lar değişkenlerin zaman içindeki toplam değişmelerini göstermektedir. Bu ifadede

$$A \frac{\partial F}{\partial K} = \frac{\partial Y}{\partial K}, A \frac{\partial F}{\partial L} = \frac{\partial Y}{\partial L} \text{ ve}$$

$$\pi_K = \frac{\partial Y}{\partial K} \cdot \frac{K}{Y}, \pi_L = \frac{\partial Y}{\partial L} \cdot \frac{L}{Y}$$

olduğu gözönüne alındığında, aynı ifade,

$$\frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} - \pi_K \frac{\dot{K}}{K} - \pi_L \frac{\dot{L}}{L} \quad (1)$$

biçiminde yazılabilir. Burada \dot{A}/A , üretimin etkinliğindeki genel bir artışı gösterdiğinden, teknolojik gelişmenin bir göstergesi olan toplam faktör verimliliğini temsil etmektedir. Yukarıdaki ifadeden de anlaşılacağı gibi, üretimin değişme oranından girdilerin değişme oranlarının ağırlıklı toplamı çıkarıldığında, toplam faktör verimliliğindeki değişme oranı elde edilmektedir. Solow'un üretim fonksiyonundaki kayma adımı verdiği, üretimdeki artışların girdi artışları ile açıklanamayan bölümü olan bu \dot{A}/A oranı, literatürde daha çok Domar'ın "artık" (residual) kavramıyla anılmaktadır².

(1). ifade kişi başına terimlerle de yazılabilir. Bu ifadeye,

$\pi_L = 1 - \pi_K$ eklendiğinde,

$$\frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{L}}{L} - \pi_K \left(\frac{\dot{K}}{K} - \frac{\dot{L}}{L} \right)$$

olur. Buradan da,

² E.D. Domar, "On the Measurement of Technological Change" Economic Journal, Dec. 1961, 71(284), aktaran, (Yıldırım 1973, s. 123).

$$\frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{y}}{y} - \pi_k \frac{\dot{k}}{k} \quad (2)$$

elde edilir. Burada,

$$y = \frac{Y}{L} \text{ ve } k = \frac{K}{L} \text{ dir.}$$

Solow; üretimdeki değişmelerle sermaye/işgücü oranındaki yüzde değişmeler arasında bir bağlantı bulamayınca, teknolojik gelişmenin nötr varsayılabilceğini belirtmiştir.

Solow, sözü edilen üretim fonksiyonundan türettiği (1) ya da (2) numaralı denklemleri kullanarak üretimdeki artışın ne kadarının sermaye miktarındaki artıştan, başka deyişle üretim fonksiyonu üzerindeki ilerlemeden ve ne kadarının teknolojik gelişmeden, başka deyişle üretim fonksiyonun yukarı kaymasından kaynaklandığını bulmaya çalıştı. Buna göre Solow, üretim, girdiler ve onların göreceli paylarıyla ilgili zaman serilerinden yararlanarak yaptığı hesaplamalar sonucunda, 1909-1949 döneminde A.B.D. özel tarım dışı ekonomisinde işgücü-saat başına gayri safi hasıla miktarındaki artıştaki girdi artışları ile açıklanamayan "artık" kısmı olan (\dot{A}/A)nın, yani teknolojik gelişmenin katkısının % 87.5 olduğunu buldu. Aynı hesaplama göre, üretimdeki artışın % 12.5'lik bölümü ise sermaye artışından kaynaklanıyordu (Solow, 1957, s. 361).

Görüldüğü gibi, Solow'un modelinde teknolojinin ekonomiye "dışsal" bir faktör olarak ele alınması, teknolojik gelişmenin nedenlerinin araştırılmasını olanaksız kılmaktadır. Bu nedenle Solow'un yaklaşımında teknolojik gelişmenin yalnızca büyüme üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Ancak bu yaklaşım içinde, teknolojik gelişmenin büyümeye doğrudan katkısının ölçülmesi olanağı bulunmamaktadır. Üretim artışındaki sermaye ve işgücü girdilerinin katkısının dışındaki kaynağı belirsiz etkileri Solow, teknolojik değişme olarak nitelendirmektedir. Bu yaklaşımda teknolojik değişme ölçülebilir olmadığından, "artığın" teknolojik gelişmeden çok, büyümenin kaynaklarının araştırılmasında Abromovitz'in deyişiyle "cehaletimizin ölçüsünü" gösterdiği söylenebilir³.

III. İÇSEL BÜYÜME TEORİSİNDE TEKNOLOJİK GELİŞME

İçsel Büyüme Teorisi çerçevesindeki modeller temelde, teknolojik gelişmenin üretici firmaların kendi bünyelerinde gerçekleştirdikleri araştırma-

³ M. Abromovitz, "Resource and Output Trends in the U.S. since 1870" American Economic Review, May 1956, 46(2), aktaran, (Yıldırım, 1973, s. 156).

geliştirme (AR-GE) etkinlikleri sonucunda ortaya çıktığı yargısı üzerinde oluşturulmuştur. İçsel Büyüme Teorisi Schumpeterci geleneği izleyerek, Solowcu neoklasik modelin tersine kâr amaçlı firmaların talebe yönelik yenilikleri gerçekleştirdikleri eksik rekabet piyasalarına dayanır⁴ (Weder ve Grubel, 1994, s. 489). Böylece büyüme, ekonomiye içselleştirilebilir ve modellerce açıklanabilir hale gelmiştir. R. Lucas'ın geliştirdiği beşeri sermayeye dayanan içsel büyüme modeli ise tam rekabet varsayımına dayandığından, İçsel Büyüme Teorisinin bir başka varyantını temsil etmektedir⁵. Diğer yandan, Romer'in çalışmalarıyla birlikte, İçsel Büyüme Teorisinde bilgi, bir üretim faktörü olarak büyüme oranına dahil edilerek içselleştirilmiştir (Romer, 1990). Bu çerçevede bilgi stoku, üretimde zaman içinde ölçüğe göre artan getiri için temel oluşturan "rekabetçi olmayan" (nonrival) bir faktör olarak ele alınır.

Bu bağlamda, bilginin pozitif "saçılma etkisi" (spillover effect) kavramının İçsel Büyüme Teorisinde önemli bir yeri vardır. Bilginin saçılma etkisi, bir firmanın ya da araştırma laboratuvarının AR-GE çıktısının daha sonraki araştırmalarda bir girdi olarak kullanılmak üzere bütün diğer birimlere sıfır maliyetle ulaşılabilir olmasını kapsar (Weder ve Grubel, 1994, s. 489). Böylece araştırma, zaman içinde görece olarak daha ucuz hale gelecektir. Başka deyişle herhangi bir firmanın gerçekleştirdiği AR-GE etkinliklerinden sadece kendisi değil, ülkedeki diğer firmalar da yararlanacaklardır. Bu yaklaşım çerçevesinde AR-GE harcamalarının sosyal yararları özel yararlarından büyük olduğundan, AR-GE etkinliklerinin uyarılmasında kamu politikalarının önemli bir rolü olduğu vurgulanmaktadır (Sinderen ve Maes, 1995, s. 2).

Bilginin saçılmasının yapısı ve dinamik dışsallıklarla ilgili bu varsayımlar Solowcu neoklasik büyüme teorisinin ana sonuçlarından birini değiştirmiştir. Daha öncede değinildiği gibi, Solow'un yaklaşımında uzun dönemde ekonominin büyüme oranı, nüfusun veri büyüme oranı tarafından belirleniyordu. Buna karşılık İçsel Büyüme Teorisi, AR-GE yatırımlarındaki artışın ekonomik büyümeyi sürekli olarak yükselteceğini ileri sürmektedir. Böylece İçsel Büyüme Teorisi, geleneksel ve bir ölçüde karamsar görüşü, yani bilgi birikiminin sınırsız (unbounded) büyüme yaratacağı görüşünü değiştirmiştir (Weder ve Grubel, 1994, s. 489). Başka bir deyişle ekonomide bir girdi olarak AR-GE yatırımları artarsa, sermaye ve bilgi gibi üretilmiş girdilere göre net getiri oranı düşmeyecektir. Böylelikle yatırım yapma

⁴ Ancak Schumpeter, firmalarca yaratılan yeniliği, yeni bir üretim fonksiyonunun kurulması olarak yorumlamakla birlikte, Solow gibi, teknolojik gelişmenin oluşum sürecine değinmemiştir. Buna karşılık, teknolojik gelişmenin nedeni olarak, sadece teknik buluşların sanayiye uygulanmasını göstermiştir. Bu konuda, bak. V. Ruttan, "Usher and Schumpeter on Invention, Innovation and Technological Change" The Economics of Technological Change, Ed. N. Rosenberg, Penguin Books 1971.

⁵ Bu konuda bk. R. Lucas, "On the Mechanics of Economic Development", Journal of Monetary Economics, 1988, 22(1).

dürtüleri varlıklarını koruyabilecek ve ekonomi de sürekli olarak büyüyebilecektir (Sinderen ve Maer, 1995, s. 1).

Yapılan çalışmalar, Solow modelinin varsaydığına tersine, firmaların aynı üretim fonksiyonu üzerinde hareket etmediklerini göstermiştir⁶. Gerçekten de firmaların AR-GE harcamaları ekonomideki piyasa yapılarından doğrudan etkilenebilmektedir (Sinderen ve Maes, 1995, s. 4). Ayrıca, firmaların AR-GE etkinlikleri piyasadaki talep yapısından da önemli ölçüde etkilenebilmektedir. Nitekim E. Mansfield'in yaptığı araştırmaya göre, ABD'deki endüstrilerin % 87'sinin piyasada yeni talepleri karşılamak ve yeni talepler yaratmak amacıyla AR-GE etkinliklerinde bulunduğu görülmüştür (Kurdoğlu, 1975, s. 115).

Hoffman ve Girvan'ın da belirttiği gibi, teknolojik gelişme, büyük ölçüde üretici firmaların kendi içlerinde yürüttükleri AR-GE etkinliklerinin bir ürünüdür (Kırım, 1990, s. 16). Bu nedenle yeni büyüme modelleri çerçevesinde teknolojik gelişmenin bir girdisi olarak yorumlanabilecek AR-GE harcamalarının iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin araştırılması, bir bakıma teknolojinin ekonomiye içselleştirilmesi yaklaşımının doğal bir sonucudur.

İçsel Büyüme Teorisi çerçevesinde AR-GE harcamalarının iktisadi büyüme üzerindeki pozitif etkilerini araştıran kimi öncü çalışmalar yapılmıştır⁷. Aynı bağlamda Goel ve Ram'ın geliştirdiği model ise AR-GE harcamalarıyla iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi, geniş bir uluslararası veri setine dayanarak inceleyen çalışmaların ilk örneklerinden biridir (Goel ve Ram, 1994).

IV. GOEL VE RAM'IN BÜYÜME MODELİNDE AR-GE HARCAMALARININ YERİ

Goel ve Ram, AR-GE harcamalarının iktisadi büyüme üzerindeki etkisini değerlendirmek amacıyla toplulaştırılmış (aggregate) üretim fonksiyonunun,

$$Y = f(L, K, R)$$

biçiminden türeyen bir model geliştirmişlerdir. Burada, Y toplam reel çıktıyı, L toplam işgücü girdisini, K toplam sermaye girdisini ve R ise toplam AR-GE stokunu ya da "bilgi stokunu" göstermektedir. R, fonksiyonda veri işgücü ve

⁶ Evrimeci kuramın bu konudaki görüşleri için bak. R. Nelson, "Research on Productivity Growth and Productivity Differences: Dead, Ends and New Departures" Journal of Economic Literature vol. 19, September 1981.

⁷ Örneğin, R.J. Barro, "Economic Growth in a Cross-section of Countries" Quarterly Journal of Economics, 106, (May 1991).

sermaye miktarında, toplam çıktıyı etkileyen bir üretim girdisi olarak yer almaktadır. Goel ve Ram, sözkonusu fonksiyonun her iki yanının toplam diferansiyelini alarak şu büyüme eşitliğini elde etmişlerdir.

$$\dot{Y} = \beta_L \dot{L} + \alpha_K (I_K / Y) + \alpha_R (I_R / Y)$$

Burada \dot{Y} , Y 'nin büyüme oranını (yani dY/Y 'yi), \dot{L} ise L 'nin büyüme oranını (yani dL/L)'yi göstermektedir. Aynı zamanda dK 'ya eşit olan I_K toplam yatırımı, I_R AR-GE stoğundaki (yani dR 'deki) artışa eşit olduğu varsayılan AR-GE harcamalarını, β_L işgücüne göre çıktının esnekliğini, α_K ile α_R sırasıyla fiziksel sermayenin ve AR-GE harcamalarının marjinal ürününü temsil etmektedir. Goel ve Ram sözkonusu eşitliğe sabit terim (a) ile stokastik yanlışı gösteren (u)'yu ekleyerek şu ekonometrik ifadeye ulaşmışlardır:

$$\dot{Y} = a \beta_L \dot{L} + \alpha_K (I_K / Y) + \alpha_R (I_R / Y) + u \quad (3)$$

Goel ve Ram, bu ekonometrik ifadeyi 18'i gelişmiş ülke olan 52 ülkenin verilerine uygulamışlardır. Modelde kullanılan AR-GE harcamalarına ilişkin bilgiler Ulusal Bilim Vakfı (NSF) tarafından derlenen verilerden alınmıştır. AR-GE harcamalarıyla ilgili bilgilerin büyük ölçüde 1980'lerin başına ait olması nedeniyle Goel ve Ram, diğer değişkenleri 1980'li yılların verileriyle modele uygulamışlardır. Buna göre, GSMH'nin büyümesi üzerine veriler 1989 Dünya Bankası Atlası'ndan alınmıştır ve 1980-1988 dönemi boyunca GSMH'deki yıllık artış oranını temsil etmektedir. İşgücü büyüme oranı (L) ise 1980-1985'in ortalaması olarak Dünya Bankası'nın "1987 World Development Report" (Dünya Kalkınma Raporu) adlı çalışmasından alınmıştır. 1980-1986 dönemi için gayri safi yurtiçi yatırımların GSYİH'ya ortalama oranını gösteren $I_{K/Y}$ değişkeni değerleri ise Dünya Bankası'nın "World Tables" (Dünya Tabloları) adlı istatistik derlemesinden elde edilmiştir.

Sözü edilen veriler kullanılarak (3). eşitlik en az kareler yöntemiyle hesaplanmıştır. Bu hesaplamalar sonucunda Goel ve Ram, F-istatistik regresyonu % 5 düzeyinde anlamlı bulmuşlardır. İşgücünün büyüme üzerindeki etkisine ilişkin sonuçlar, benzer ülkelerarası çalışmaların sonuçlarıyla paraleldir. Buna göre, toplam işgücündeki sayısal artışın hesaplanmış büyüme etkisi AGÜ'ler alt örneğinde, bütün ülkeler örneği ile karşılaştırıldığında daha küçük çıkmıştır (Goel ve Ram, 1994, s. 406).

Model açısından asıl önemli sonuç, AR-GE harcamalarının iktisadi büyüme üzerindeki etkisine ilişkin elde edilen sonuçtur. Buna göre Goel ve Ram, hem 52 ülkeyi kapsayan tüm ülkeler örneğinde hem de az gelişmiş ülkeler altörneğinde AR-GE harcamalarına ilişkin katsayıyı pozitif ve sayısal olarak büyük bulmuşlardır. Üstelik bulunan bu AR-GE harcamaları katsayısı,

tüm ülkeler örneğinde ve AGÜ altörneğinde yatırım katsayısından daha büyük çıkmıştır (Goel ve Ram, 1994, s. 406). Öte yandan, AGÜ'ler altörneğinde hesaplanan AR-GE harcamalarına ilişkin parametre değerleri, tüm ülkeler örneğine göre daha büyük çıkmıştır. Bu sonuç, AGÜ'lerde teknolojik ilerlemenin iktisadi büyüme üzerinde gelişmiş ülkelere göre daha fazla önemi olduğunu göstermesi açısından oldukça ilginç sayılmalıdır.

Ancak, Goel-Ram modelinin AR-GE harcamalarının iktisadi büyüme üzerinde yatırımlardan daha çok olumlu etkisi olduğunu bulgulamakla birlikte, elde edilen AR-GE katsayısının istatistiksel anlamlılığı her iki ülke grubunda da düşüktür. Sahip olduğu standart hata payının yüksekliği nedeniyle Goel-Ram modelinin, AR-GE harcamalarının iktisadi büyüme üzerinde gözlenen etkisine ilişkin daha güçlü sonuçlar elde edilmesini engellediği söylenebilir.

Diğer yandan, ele alınan ülke ekonomilerinin dışa açıklık derecelerinin dikkate alınmaması da Goel-Ram modelinin önemli bir eksikliğidir. Gerçekten de ekonominin dışa açıklığı, AR-GE harcamalarıyla çıktı büyümesi arasındaki bağlantı üzerinde pozitif bir etkiye sahip olabilir. Bu anlamda, dışa açık bir ekonomi, hem uluslararası rekabetin baskısı hem de ölçek ekonomilerinin işletilmesinin artırdığı yetenekler nedeniyle teknik ve idari yeniliklerden (innovation) daha çok yararlanabilir. Nitekim Grossman ve Helpman tarafından geliştirilen içsel büyüme modelinde uluslararası ticarete açıklığın, teknolojinin içerildiği mal ve hizmetler aracılığıyla teknolojik ilerlemeyi ve böylece büyümeyi hızlandıracağı vurgulanmıştır (Grossman ve Helpman, 1990, ss. 86-91). Aynı şekilde, P. Romer de dışa açıklığın artışının, teknolojilerin elde edilebilirliğini kolaylaştırması ve bilginin saçılmasına (spillover) eşlik etmesi nedeniyle iktisadi büyümeye katkısı olduğunu belirtmiştir (Romer, 1990, s. 98).

V. SONUÇ

Sonuçta, İçsel Büyüme Teorisiyle birlikte teknolojinin ekonomiye içsel olarak, büyüme üzerindeki etkilerinin araştırılabilir hale geldiği, bunun da AR-GE harcamalarının ve beşeri sermayenin artırılması alanlarında etkin kamu politikaları gerektirmesi açısından önemli sonuçlar getirdiği söylenebilir. Böylelikle neoklasik modelin tersine, ekonomi uzun dönemde "durgun durum" da bile olsa, yurtiçi iktisadi politikaların iktisadi büyüme oranı üzerinde büyük ve sürekli etkisi olacaktır.

Bu nedenlerle bir ekonominin büyüme oranını hızlandırmak için AR-GE harcamalarının artırılmasına yönelik kamu desteğinin gerekliliği, İçsel Büyüme Teorisinden elde edilebilecek önemli çıkarsamalardan biri olmuştur.

KAYNAKLAR

- Akyüz, Y.; Sermaye Bölüşüm Büyüme, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, 1977.
- Comms, R., Savlotti, P ve Walsh, V.; Economics and Technological Change, Mac Millan, 1987.
- Goel, R.K. ve Ram, R.; "Research and Development Expenditures and Economic Growth: A Cross Country Study", Economic Development and Cultural Change, 42(2), 1994.
- Grossman, G.M. ve Helpman, E.; "Trade, Innovation and Growth", American Economic Review Papers and Proceedings, 80 (2), 1990.
- Kırım, A.; Türkiye İmalat Sanayiinde Teknolojik Değişim, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yayını, 1990.
- Kurdoğlu, Ç.; Dış Ticaret ve Teknik Seçimi, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, 1975.
- Romer, P.M.; "Increasing Returns and Long Run Growth", Journal of Political Economy, 94(5), 1986.
- Romer, P.M.; "Endogenous Technological Change", Journal of Political Economy, 98(5), 1990.
- Sala-i Martin, X.; "Cross-Sectional Regressions and the Empirics of Economic Growth", European Economic Review, 38, 1994.
- Sinderen, J. van ve Maes, A.J.; Economic Policy, Technology and Growth, Netherlands Ministry of Economic Affairs, Discussion Paper, 1995.
- Solow, R.; "Technical Change and the Aggregate Production Function" N. Rosenberg (ed.) The Economics of Technological Change, Penguin, 1971 içinde, 1957.
- Solow, R.; "Investment and Technical Progress", J. Stiglitz-H. Uzava (eds.), Readings in the Modern Theory of Economic Growth, MIT Press, 1969 içinde, 1960.
- Yıldırım, N.; Neoklasik İktisadın Teknolojik Gelişme Yaklaşımı, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, 1973.
- Weder, R. ve Grubel, H.G.; "The New Growth Theory and Coasean Economics: Institutions to Capture Externalities", Weltwirtschaftliches Archiv, 1994.

KAMU PROJELERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

- Yarar-Maliyet Analizi -

Halil AKSU*

GİRİŞ

Türkiye Ekonomisi, karma bir ekonomidir. Özel pazarlar, şaşırtıcı çeşitlilikte mal ve hizmetler sağlarlar. Fakat, özel pazarların güvencelemediği pek çok şey vardır. Bunlar: caddelerin güvenliği, temiz hava, ulusal güvenlik, eğitilmiş bir vatandaş ve potansiyel kanser oluşturucu maddelerden korunmadır. Devletin, pek çok pazarları düzenlemede ve gözlemede ve de pek çok malların (savunma harcamalarından büyük yolların yapımına) düzeyini doğrudan belirlemede önemli bir işlevi vardır. Özel mallar, kârlarını ençoklaştırmak isteyen işletmelerce üretilir ve fiyatlandırılır ve tüketiciler ve/veya öbür işletmelerce satın alınır.

Karşıt durumda, kamu malları için harcamalar, devletçe yapılır ve genel vergi gelirleri veya kamu borçlanmasınca finanse edilir.

Eğer devletin, pazar ekonomisi için yasal çatıyı kurma görevi dışındaki işlevlerini daha yakından incelersek; devletin ekonomik işlevini, üç geniş kategoride gösterebiliriz; mikroekonomik, makroekonomik ve bölüşümsel. Devletin mikroekonomik işlevi, belli kamu malları ve hizmetlerini sağlamak, kamu yatırımlarına girişmek ve özel pazarların işletmelerini düzenlemektir. Devletin makroekonomik amacı, derneşik (toplam) ekonomideki gelişmeleri yönlendirmektir. Bunlar gerilemelerin (resesyonların) sıklığını ve şiddetini azaltmak, ekonomik büyüme için uygun koşullar sağlamak ve düşük oranlarda enflasyon ve işsizliği sürdürmektir. Bölüşümsel işlevinde devlet, gelir eşitsizliğini azaltmak, minimum sağlığı, eğitimi ve yaşam ölçümlerini (standartlarını) güvencelemek ve yoksulun gönencini iyileştirmek çabasıdadır. Bu etkinlikleri gerçekleştirmedeki araçlar, vergi sisteminin kendisini, yardım ve gönenc programlarını ve belli hizmetlerin doğrudan

* Yrd. Doç.Dr.; İTÜ İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi

devletçe sağlanmasını içerir. Bu işlevleri ayrı ayrı göz önüne almanıza karşın pek çok devlet programları, bunların ikisine veya daha fazlasına eşanlı olarak hizmet eder. Örneğin, paket bir program içinde artırılmış vergiler, doruk noktasına varmış makroekonomiyi denetlemeye, geliri yeniden bölüştürmeye ve özel devlet bütçesi kategorilerindeki harcamaları finanse etmeye yardımcı kullanılabilir (Bu ve öbür ilgili konular için bkz: Samuelson & Nordhaus, 1992 ve Samuelson & Marks, 1992).

Makroekonomik ve yeniden bölüştürücü siyasalar, kendi içlerinde çok geniş kapsamlı konulardır.

Kısacası, özel pazarların, işlevlerini, çok iyi bir şekilde yerine getirmeye başladığı yerde devletin ekonomik işlevi sona erer.

Devletin kararlarındaki amaçlar, yalın (basit) değerlendirmesinden daha geniş kapsamlıdır. Çoğu siyasal bilimciler ve ekonomistler, kamu kararlarındaki amacın, toplumun gönencinin gelişmesi için uygun koşullar sağlamak olduğunda görüş birliğindedirler. Buradaki toplum sözcüğünün anlamı, bir karar alındığında, çıkarları etkilenen ve varsayımsal olarak göz önüne alınan bütün insanları içerir. Sosyal gönenc ölçütünü, bu şekildeki genel şekli içinde uygularken ki güçlük, kamu kararlarının , kaçınılmaz olarak, bireylerden oluşan pek çok gruplara farklı yararlar ve maliyetler getirmesidir.

Herhangi bir kamu kararından, kimi gruplar kazanacaklar ve kimileri kaybedeceklerdir. Topluluktaki hava yolcularının ve işletmelerin, yeni bir hava meydanından kazançları beklenir; fakat , evleri, hava alanı sitesi içinde kalanlar ve ek trafik ve de ani gürültüyle karşılaşan yakın komşuları kaybedeceklerdir. Önemli hizmetleri (elektrik, gaz veya su gibi) petrolden kömüre çeviren bir program, ithal edilen petrole bağımlılığımızı azaltarak ulusumuza yarar getirecektir. Bununla beraber, bu program, elektriğe dayanan pek çok hizmetlerin maliyetlerini artıracak ve bunun sonucu kişilere, daha yüksek elektrik faturası gelecektir. Hava kirliliğindeki artışta, kent bölgelerinde, kötü sağlık ve estetik etkiler getirecektir. Madencilik, nükleer gücün yaptığı gibi, kendisinin ekonomik ve çevresel maliyetlerine sahiptir. Kısacası, herhangi bir anlamlı devlet programı, farklı bir şekilde etkilenen gruplara, çeşitli yeni maliyetler ve yararlar getirecektir.

Buradaki önemli soru bir bütün olarak toplum için en iyi kararı alırken ortaya çıkacak yararları ve maliyetleri nasıl ağırlıklandıracağımızdır? Bir yanıt, yarar-maliyet analizince sağlanır ki yarar-maliyet analizi, kamu kararlarına yol göstermede kullanılan başlıca analitik çatıdır. Yarar-maliyet analizi, özel bir kamu kararının bütün potansiyel yararlarının ve maliyetlerinin sistematik bir dizelgesiyle başlar. Analiz, bu yararların ve maliyetlerin parasal büyüklüklerini yaklaşık olarak hesaplamayla veya ölçmeyle devam eder. Son olarak, analiz, karar kuralını izler . proje veya programa, eğer ve yalnızca eğer, bütün etkilenen gruplar için toplam yararları maliyetlerini aşıyorsa girişilir. Yarar-maliyet analizi, bir anahtar farklılıkla, özel bir işletmenin

hesaplaması yaklaşımına benzerdir. Bu farklılık, özel bir işletmenin, yalnızca elde ettikleri geliri ve yaptıkları maliyetleri göz önüne almasına karşın kamu yararlarını elde edenlerin bir bedel ödeyip ödemediğiyle ilgisiz olarak (gelirlerin elde edilip edilmediğiyle ilgisiz olarak) bütün yararları ve bütün maliyetleri (dolaylı ve dolaysız) hesaplamasıdır.

Burada, yarar-maliyet analizinden, kamu proje ve programlarını değerlendirmede kullanılan bir yöntem olarak kimi örneklerle söz edilecektir.

1. YARAR-MALİYET ANALİZİNİN TEMELLERİ

Yarar-maliyet analizi, kamu projelerini ve programlarını değerlendiren bir yöntemdir. Daha da önemlisi, yarar-maliyet analizi, şimdiki ve gelecekteki kararları almada (alternatif planlar arasından seçimde) kamu yöneticilerine yardım eden bir araçtır. Bundan dolayı, yarar-maliyet analizi, bütçelerin planlanmasında, barajların ve hava alanlarının inşasında, hastalıkların denetiminde, güvenliğin planlanmasında ve eğitim ve araştırma harcamalarında kullanılır. Yarar-maliyet analizinin, düzenlemenin yararlarını ve maliyetlerini değerlendirmede de bir yeri vardır: bu, hükümetin, tüketim ve üretim kararlarını etkilemek için özel pazarlara ne zaman ve nasıl karışacağıyla ilgilidir. Kısacası, herhangi bir hükümet programı, yarar-maliyet analizi uygulaması demektir.

Yarar-maliyet analizinin mantığı yalındır. Bir planı gerçekleştirip gerçekleştirilmeme kararında; eğer ve yalnızca eğer planın yararları maliyetini aşarsa bu etkinliğe girilir. Bu kuralı, ilke olarak, açıklamak, yalın olmasına karşın bunun pratikteki uygulaması çok daha fazla zordur.

Yarar-maliyet analizi, en iyi, üç adımda düşünülebilir. Verilmiş bir plan için, yöntem, (1) toplumun etkilenen bütün üyeleri üzerindeki bütün etkileri (yitirimleri ve kazanımları) saptar; (2) bu çeşitli yararları ve maliyetleri parasal olarak (buradaki örneklerde dolar olarak) değerler ve (3) programa girilme, eğer ve yalnızca eğer girişim, topluma pozitif toplam net yarar sağlarsa, önerilir. Yani, eğer ve yalnızca eğer toplam yararlar, maliyetleri aşarsa programa yaşam kazandırılır. Yöntemin amacı, ekonomik etkinliktir ki böylelikle kamu kaynakları, en iyi olası kullanımlarında değerlendirilmiş olacaktır.

Yarar-maliyet analizindeki üçüncü adıma göre, verilmiş bir programa girişip girişmeme kararı, projenin net yararına bağlıdır. Programa girilmelidir, eğer ve yalnızca eğer,

$$\text{Net yarar} = \text{Toplam yarar} - \text{Toplam maliyet} > 0 \text{ ise ;}$$

yani, yalnızca eğer toplam yarar toplam maliyeti aşarsa. (Daha sonra göreceğimiz gibi, yararlar ve maliyetler zaman içinde gerçekleşirse; her birinin şimdiki iskonto edilmiş değerini, uygun faiz oranını kullanarak

hesaplamalıyız.) Kural yalındır: Seçim, sürerdurum (statüko) ki tanım gereğince net yararı sıfırdır ve proje arasındadır. Net yararı pozitif olan bir proje, sürerdurum üzerinde bir iyileşmedir.

Temel kural, doğal olarak, seçim, birbirini dışlayan birkaç kamu programı arasında yapıldığındaki duruma genişletilebilir. Örneğin, hükümet, büyük bir ırmak üzerinde baraj inşasını göz önüne almaktadır. Baraj, üç modelden birine göre iki yerden birinde inşa edilecektir. Böylece, altı olası baraj planı ve inşa etmemeyi de içeren yedi alternatif vardır. Bu birbirini dışlayan alternatifler arasında, net yararı maksimum olan biri seçilmelidir (Bütün baraj planlarının net yararı negatif olsaydı; barajı inşa etmemek, en yüksek yararı -sıfır- getirecekti.)

Temel kural üzerine ikinci çeşitleme (varyasyon), kaynak kısıtlamaları konusu olan kamu yatırım kararlarına uygulanabilir. Varsayalım ki eğer baraj inşa edilirse, yılda, yaklaşık 1.5 milyon acre feet (1 acre foot \cong 1234 m²) su üretecektir. Bu su, birbirleriyle yarışmacı (kentte oturanlar, yerel endüstri veya çiftçiler) kullanımlar arasında değerlendirilebilir. Yarar-maliyet görüşü açısından, su, öyle dağıtılmalıdır ki toplam net yarar pozitif olsun. Suyun sınırlı miktarını dağıtmak için yalın kural, her bir kullanımda suyun her bir foot için net yararını hesaplamaktır. Örneğin, kentin net yararı, 35 \$ / acre foot, endüstrinin 42 \$ /acre foot ve çiftçilerin 22 \$ /acre foot olsun. O zaman, endüstrinin talebi, öncelikle karşılanmalıdır; bunu kentin ve son olarak çiftçilerin talebi izlemelidir.

Bu yarar-maliyet kurallarının amacı, ekonomik etkinliği sağlamaktır. Kaynakların etkin kullanılması gerekliliği üzerinde çok az tartışma varken bu amaca hizmet eden yarar-maliyet analizi eleştirilir. Eleştiriler, 2 nci adımdaki parasal değerlerin (örneğinimizde dolar) kullanımı ve 3 üncü adımdaki etkinliğe karşı eşitliğin savunulması üzerinde yoğunlaşır.

Parasal Değerler

Yarar-maliyet analizini eleştirenler, pek çok etkinin parasal değerlerini hesaplama zorluğunu (ve belki de olanaksızlığını) ortaya koyarlar. Biri temiz havayı, daha büyük ulusal güvenliği, hiç kullanılmamış toprak parçalarını veya uzatılan yaşamı nasıl değerler? Biri 50 yıllık bir zaman içinde oluşacak bir yararı nasıl değerler? İlerde göreceğimiz gibi, en zor değerlendirme, yararlar ve maliyetler önemli ölçüde belirsiz olduğunda, pazarı olmadığında, gayri maddi olduğunda veya uzak gelecek içinde oluşacak şekilde parçalandıklarında ortaya çıkar.

Yarar-maliyet analizinin savunucuları bu zorlukları yadsımazlar ve herhangi bir kararın açık veya kapalı bir şekilde bir çeşit değer içerdiğinde birleşirler. Örneğin, herhangi bir kamu kurumu, yılda 100 daha az yol kazasının olacağı 80 milyon \$ tutarındaki bir yol güvenlik programını geri

çevirdiğinde, bir insan değerinin 800,000 \$ dan daha az olduğunu kabul etmiş demektir. Bu sorunların zorluğu, onların yadsınmasını haklılaştırır.

Eşitliğe Karşı Etkinlik

Yarar-maliyet analizi, yalnızca toplam yararların ve maliyetlerin önemli olduğunu; bunların bölüşümünün önemli olmadığını savlar. Böylece, bir programa, yalnızca derneşik (toplam) düzeyde yararlıysa girilir. Yani, programın toplam parasal yararları maliyetlerini aşıyorsa bu programa girilir. Fakat bu toplam yararlar ve maliyetler etkilenen nüfus içinde eşit bölüşülmemişse ne olacaktır? Hemen hemen bütün kamu programları için kazananlar ve kaybedenler vardır. Kamu programlarıyla ilgili kararlar bölüşümsel veya eşitlik ilişkilerini göz önüne almamalı mıdır?

Gerçekte etkinlik ve eşitlik işlevleri, eğer etkilenen gruplara ödence (tazminat) verilirse çatışma içinde değildir. Örneğin, iki ayrı gruba (A ve B) farklı yararlar ve maliyetler getiren bir kamu programını göz önüne alalım. Grup A'nın toplam yararı, 5 milyon \$ iken grup B, -3 milyon \$ kayıptadır. Programın kesin etkisi, açıkça eşitsizdir. Fakat, eğer kazananlardan kaybedenlere bir ödence verilirse, iki grupta programdan kazanacaktır. Gerekli ödence, 3 milyon \$ dan fazla olmalı, fakat 5 milyon \$ ı aşmamalıdır.

Eşitliği yadsıyan görüşün öbür dayanağı, iş bölümü ilkesidir. Bu görüşe göre, bölüşüm, en iyi vergi ve transfer programları aracılığıyla düzenlenebilir; özel kamu yatırımları aracılığıyla değil. Yukardaki örnekteki yararları ve maliyetleri vergiler ve transferlerle tekrar bölüştürsek, net bir kayıp yoktur. Fakat, şüphesiz ki, bölüşüm sorunlarıyla ilgili vergi sisteminin etkinliği tartışma konusudur. Etkinlik-eşitlik tartışmasındaki üçüncü görüş, yarar-maliyet analizinin pek çok proje üzerindeki derneşik (toplam) etkisi konusundadır. Yalnızca net yararı olan projelere girilince; uzun dönemdeki toplam yararlar ençoklaştırılmış olacak ve projelere özgü eşitsizlikler, birbirlerini karşılayacaklardır (ödünleyeceklerdir).

Yukardaki örnekte A ve B grupları, eşit dolar ağırlıklar altında, kamu programından kazançlı çıktılar. Eğer grup B düşük gelirlilerden oluşsaydı; B'nin dolar ağırlığı, grup A'nın iki katı olacaktı. Bu ağırlıklara göre yarar-maliyet analizi, $5 \$ - (2) (3\$) = -1$ milyon \$ olacaktı. Böylece, yukardakinin karşıtı bir durum ortaya çıkacaktı ve programa girilmeyecekti.

2. YARAR-MALİYET ANALİZİ UYGULAMALARI

Aşağıda, önce bir otopark inşasıyla ilgili yarar-maliyet analizinden söz edilecektir. Buradaki asıl amaç, yarar-maliyet analiziyle kâr analizini karşılaştırmak ve zıtlıktır. İkinci örnek, yarar-maliyet analizini, bir

kamu yatırım kararına uygular (köprü inşası). Süreç içinde göreceğimiz ki karar, köprüye yatırım yapmak mı yoksa birinin parasını tasarruf etmek mi kadar yalın (basit) değildir. Bunun yerine, öbür sorular da vardır: Kamu yatırımı özel taşımacılık pazarını düzenleme alternatifinden daha iyi midir? Özel yatırım ve köprünün denetlenmesi hâlâ daha iyi bir alternatif olacak mıdır?

Yarar-Maliyet Analizi ve Kâr Analizi

Kâr analizine göre, etkinliğe, eğer ve yalnızca eğer gelirler maliyetleri aşarsa girişilir. Yarar-maliyet analiziyse, cebe giren gelirler ve cepten ödenen maliyetler dışında, dışsal yararları ve gayri maddi hakları (parasal değerleri belirsiz olan etkiler) içerir. Örneğin, özel gruplar veya bir bütün olarak toplumca yaratılan maliyetler (örneğin kirlilik) de olduğu gibi tüketici fazlası ve üçüncü gruplara yararlar hesaplanır.

Otopark İnşası

Kente kamu otoparkı olanağı inşa edip etmemeyi gözönüne alalım. Tablo 1, bu kararın, farklı üç görüşten hipotetik yıllık yararlarını ve maliyetlerini sergiler. 1 inci görüş, kâr güdüsüyle hareket eden bir kişiye aittir. Burada hesaplanan yıllık kâr, 400.000 \$ dir. 2 incisi, kentce sahip olunan otoparktır. Kamu yöneticisi, otoparkın toplam finansal etkisiyle ilgilidir. Kenti ziyaret edenlerin sayısı artınca; otopark, işletme satışlarını (ve böylelikle satış vergilerini) ve mülklerin değerlerini (ve bu nedenle mülkiyet vergilerini) artıracaktır. Ayrıca yollar (daha yüksek tamirler) üzerine ve kentin hızlı transit sistemi (kimi yeni park edenler bu sistemden çekilirler) üzerine olumsuz etki yapacağı önceden belirlenmiştir. 1 inci sıradaki 400.000 \$ net kârın üzerine bu ek etkiler de eklendikten sonra yıllık net mali etkiyi, 450.000 \$ buluruz.

Görüşlerdeki en büyük değişiklik, 3 üncü sıradaki yarar-maliyet analizindedir. Buradaki etkiler, yalnızca kentteki yönetimi (örneğin belediyeyi) ilgilendirenler değil, fakat daha genişçe nüfusu ilgilendirenlerdir. Bu yararlar, otoparkça alınan maddi değerler olmasa da hesaplanır (tüketici fazlası). İkinci anlamlı yarar kategorisi, otoparkça ortaya çıkarılan artan satışlarla birleşen vergi sonrası kârlardaki artıştır. Son üç kategori, dışsal maliyetleri (örneğin, gerçekte ödenmeyen paralar) yansıtır. Otopark, kente ek otomobiller çektiğinden, trafik ve hava kirliliği artar ve caddeler bozulur.

Kuşkusuz etkinin büyüklüğünü (hava kirliliği ve yoğun saatlerde kaybedilen zaman) ve değerini (kaybedilen zamanın ve sağlık maliyetlerinin parasal değerini) önceden belirginleştirmek bir belirsizliği içerir. Tablonun en dibindeki toplam net yarar, 680 bin \$ ile 850 bin \$ arasındadır.

Tablo: 1**Otopark İnşası Yarar-Maliyet Analizine Karşı Kâr Analizi**

1. Özel Kişice Sahip Olunan Otopark : Kâr Analizi	
Park etme gelirleri	3,000,000 \$
İşletme/bakım maliyetleri	-2,600,000 \$
Net kâr (vergiden önce)	400,000 \$
2. Kamuca Sahip Olunan Otopark: Kâr Analizi	
Dolaysız kâr (1 inci sıra)	400,000 \$
Artan vergi gelirleri	130,000 \$
Artan yol tamir maliyetleri	-20,000 \$
Hızlı transit (yolcu kaybı)	
Kaybedilen gelir	-240,000 \$
Tasarruf edilen maliyetler	180,000 \$
Toplam kamu yararı	450,000 \$
3. Kamuca Sahip Olunan Otopark . Yarar-maliyet Analizi	
Toplam kamu kârı (2 inci sıra)	450,000 \$
Park edenlerin tüketici fazlası	500,000 \$
Artan işletme kârı (vergi sonrası)	120,000 \$
Cadde bozulması	-60,000 \$
(tamir için giderlere ek olarak)	
Artan hava kirliliği	- 100,000 den - 180,000 e
Artan trafik kalabalıklığı	- 60,000 den - 150,000 e
Toplam net yarar (1.,2. ve 3. sıra)	680,000 \$ den 850,000 \$ e

Köprüye Kamu Yatırımı

Devlet ve kent plânlamacıları, bir köprü inşasını düşünmektedirler. Varolan durumda, köprünün yapılacağı yerin bir ucunda oturan kişiler, kente feribotla ve küçük bir grup, büyük bir çevrimi yavaşça geçerek arabayla gitmektedirler. İlk araştırmalar göstermiştir ki köprü için büyük bir talep vardır. Soru, bu yolculara yarar maliyetine değer midir?

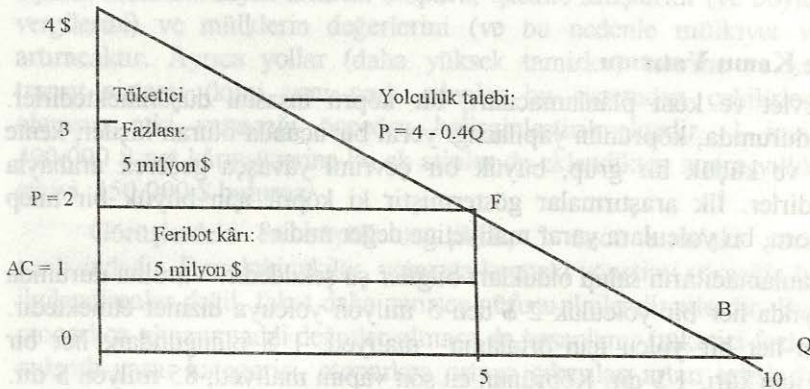
Planlamacıların sahip oldukları bilgiler şu şekildedir. Varolan durumda feribot, yılda her bir yolculuk 2 \$'den 5 milyon yolcuya hizmet etmektedir. Feribotun her bir yolcu için ortalama maliyeti, 1 \$ olduğundan; her bir yolculuk için kârı, 1 \$'dır. Köprünün en son yapım maliyeti, 85 milyon \$'dır. Uygun bakım ile köprü, belirsiz bir süre sonra yaşamını yitirecektir. Yıllık işletme ve bakım maliyetleri, 5 milyon \$'dır. Köprüden geçişin ücretsiz olacağı planlanmaktadır. Köprü, feribot için maliyetsiz tam bir ikame olduğundan feribot, işletme dışı kalacaktır. Planlamacılar, köprüden yılda 10 milyon yolculuğun olacağını hesaplamaktadırlar. Proje için uygun iskonto oranı (reel olarak), yüzde 4'dür. Bu bilgilere göre, planlamacılar yatırım kararına yol göstermede nasıl bir yarar-maliyet analizi yapılandırabilirler?

Yalnız yol, sürer durum (feribot) ve köprü için yarar-maliyet analizi tablosu oluşturmak ve hangisinin daha büyük net yarar getirdiğini saptamaktır. Şekil 1, köprünün bir ucundan yolculuklar için talep eğrisi ve

feribot ve köprü için yarar-maliyet hesaplamalarının sonuçlarını göstermektedir. Şekildeki talep eğrisi, feribotun bir yolculuk için 2 \$'dan (varolan fiyatı) 5 milyon yolculuğun yapıldığını gösterir (F noktası). Eğer ücretsiz köprü inşa edilseydi, 10 milyon yolculuk yapılacaktı (B noktası). Planlama kurulu, talebin doğrusal olduğuna inanmaktadır ve bunun sonucunda talep eğrisi doğru şeklindedir. Talep eğrisinin eşitliği, Q milyon yolculuk ile ölçülürken $P = 4 \$ - 0.4Q$ 'dür.

Alternatif	Eklene Gruplar	Yıllık Akım	Net Şimdiki Değer
Feribot	Feribot İşletmesi	5.0 \$ (kâr)	125 \$
	Feribot Yolcuları	5.0 \$ (tüketici fazlası)	125 \$
	TOPLAM NET YARAR	10.0 \$	250 \$
Köprü	Feribot İşletmesi	0.0 \$ (kâr)	0 \$
	Köprü Yolcuları	20.0 \$ (tüketici fazlası)	500 \$
	Vergi Ödeyenler	- 5.0 \$ (bakım masrafı) (sermaye maliyeti)	- 125 \$ - 85 \$
	TOPLAM NET YARAR		290 \$

Her Bir Yolculuk
(USA Dolar)



Şekil: 1

Köprü İnşası İçin Yarar-Maliyet Analizi
(Milyon dolar)

Feribot ve köprü alternatifleri için net yararları hesaplamak için talep eğrisini kullanabiliriz. Önce feribotla başlayalım. Varolan durumda feribot, yararları iki gruba dağıtır. Feribotun kendine (pay sahiplerine) ve yolculara. Şekil 1 de görüldüğü gibi, feribotun yıllık kârı $(2.00 - 1.00) (5) = 5$ milyon \$'dır. Yolcuların toplam yararını nasıl ölçeriz? Herhangi bir mal veya hizmette olduğu gibi bu yarar, tüketici fazlası (tüketicilerin ödemeye istekli oldukları

fiyatla fiilen ödedikleri fiyat arasındaki fark) şeklinde oluşur. Talep eğrisiyle 2 \$ fiyat arasındaki üçgenin alanı, feribot yolcularınca elde edilen toplam tüketici fazlasını ölçer. Bu üçgenin alanı, $(0.5) (4.00-2.00) (5) = 5$ milyon \$ dir. Böylece, kârla tüketici fazlasının toplamı, 10 milyon \$ dir. Bu yarar akımının, bu düzeyde sürekli devam edeceği varsayılırsa, net şimdiki değer (NPV) - $10/0.04 = 250$ milyon \$ dir. Feribot veya köprü için trafiğin her yıl belli bir oranda (g) büyüdüğünü varsayarsak; şimdiki değer (PV)= $CF/(r-g)$ dir.

Şimdi, köprü için yarar-maliyet analizini göz önüne alalım. Birinci satır, feribot üzerindeki olumsuz etkiyi gösterir. Feribot, işletme dışı kaldığından kârı sıfırdır. Son iki satır, vergi ödeyenler üzerindeki yükü gösterir ki bununla köprünün yapım ve bakım maliyetleri karşılanır. Köprüden geçiş bedava olduğundan herhangi bir geliri yoktur. Tablonun ikinci satırı, anahtar noktadır. Köprünün bütün yararı, tüketici fazlası olarak gözükür: Tüketicilerin sıfır fiyatın üzerinde elde ettikleri tüketici fazlası. Tüketici fazlası, talep eğrisinin altındaki ve sıfır fiyatın üstündeki üçgenin alanınca verilir. Dolar değer - $(0.5) (4.00) (10) = 20$ milyon \$ dir. Bu yarar, şimdiki değer olarak, 210 milyon \$ toplam maliyete karşılık 500 milyon \$ a gelir. Böylece, köprünün net yararı, 290 milyon \$ dir. Bu, sürerdurumdan (feribottan) daha büyük olduğundan köprü inşa edilmelidir.

Kamu Fiyatlandırması

Köprünün inşasıyla ilgili karar, büyük ölçüde, doğru bir geçiş ücretinin saptanmasına bağlıdır. Önceki örnekte, geçiş ücretsizdi. Doğru fiyat, sıfırdır; çünkü köprüden ek arabaların geçmesinden ortaya çıkan maliyet (eskime ve aşınma amortismanı) yok denecek kadar azdır. Böylece, sıfır fiyat, köprünün maksimum kullanımını ve maksimum yararı (maliyetle birlikte değil) sağlar. Herhangi pozitif bir fiyatın uygulanması, kimi yolcuları dışlayacak ve net yararı azaltacaktır. Fakat, bir kamu malının ek kullanımıyla birlikte ortaya çıkan maliyetler anlamlı bir miktarda olsaydı ne olacaktı? Optimal (en uygun) fiyatlandırmanın ardındaki genel ilke, yalındır: Optimal fiyat, ek kullanım ile ortaya çıkan marjinal maliyete tam tamına eşit olmalıdır. Örneğin, büyük TIR'lar anayollara önemli ölçüde zarar verdiği için; bu TIR lar için bir geçiş ücreti uygulanmalıdır. Genelde, kullanıcı ücretleri öyle oluşturmalıdır ki ücret, verilen hizmetin marjinal maliyetini tam tamına karşılamalıdır.

Soru: Planlama yetkesinin (otoritesinin) köprüden her bir geçişi 2 \$ olarak fiyatlandırıdığını varsayalım (feribot ile aynı fiyat) . Köprünün net (iskonto) edilmiş yararını hesaplayınız ve onu feribotun net (iskonto) edilmiş yararıyla karşılaştırınız? Bu fiyatlandırma siyaseti hangi anlamda yararlıdır? Yanıt : 5 milyon yolculuk ve 2 \$ fiyatla köprünün geliri 10 milyon \$ dir ve 5 milyon \$ tüketici fazlası yaratır. Bakım masrafını çıkardıktan sonra köprünün yıllık toplam net yararı 10 milyon \$ dir ki bunun net şimdiki değeri, $10/0.04 -$

85 = 165 milyon \$ dir. Trafiği sınırlamakla ücret, tüketici fazlasını azaltır. Sonuç olarak, bu fiyat siyasasında köprüyü inşa etmek anlamsızdır; çünkü köprünün net yararı (165 milyon \$), sürerdurum feribotun net yararından (250 milyon \$) daha düşüktür.

Feribotun Düzenlenmesi

Ancak; kamu kesimindeki karar yapıcılar, öbür bir seçeneği de göz önüne almalıdırlar. Buradaki düzenlemenin anlamı, feribot işleticisinin uyguladığı fiyatı sınırlandırmaktır. Yarar-maliyet görüşüne göre, düzenlenen optimal fiyat nedir? Yanıt yalındır: optimal fiyat, tam rekabet pazarında gerçekleşecek olan fiyattır. Yarışmacıların pazara serbestce girmesiyle, feribotun fiyatı, sıfır-kâr noktası olan $P = 1$ \$ fiyatına düşecektir. Böylece, bu fiyat, doğal teknelci feribot işletmecisi için uygulanacak fiyattır (optimal fiyattır).

1 \$ fiyatta, feribotun yolculuk sayısı, 7.5 milyon dur ve kârı, sıfırdır. Yolcuların tüketici fazlası $= (0.5) (4.00-1.00) (7.5) = 11.25$ milyon \$ (yılıda). Feribot düzenlemesiyle ortaya çıkan net yararın şimdiki değeri, $11.25 / 0.04 = 281.25$ milyon \$ dir. 290 milyon \$ iskonto edilmiş net yararlar köprünün inşası, düzenleme alternatifinden çok az bir fazla değerle en iyi etkinlik olmaya devam etmektedir.

Soru: Özel bir işletme köprüyü kârlı bir şekilde inşa edip işletebilir mi? Bu özel işletmenin devletin karşılaştığı maliyetler ve faiz oranının aynıysa karşılaştığını varsayın. Ek olarak, özel köprünün (fiyatı, feribotu işletme dışı bırakmadıkça), pazarı feribotla paylaştığını kabul edin. Özel işletmenin uygulayacağı fiyat ne olmalıdır? Bu özel işletme kâr edebilir mi? Yanıt: İşletme için en iyi fiyat, $P = 1$ \$ (veya bir penny altında) dir ki bu fiyat, feribotu pazar dışı bırakacaktır. Bu fiyattaki talep, 7.5 milyon yolculuktur ve işletmenin yıllık kârı (bakım masrafından sonra), 2.5 milyon \$ dir. Kârın net şimdiki değeri $= 2.5 / 0.04 - 85 = -22.5$ milyon \$ dir. Köprünün inşası, özel işletme için kayıplıdır.

3. YARARLARIN VE MALİYETLERİN DEĞERLERİ

Değerleme ve maliyetlerle ilgili asıl sorunlar, (1) pazar fiyatlarının rolüyle (2) pazarı olmayan malları değerlendirme yollarıyla ve (3) uygun iskonto oranının seçimiyle ilgilidir.

Pazar Değerleri

Çoğu durumlarda, pazar değerleri, yararlar ve maliyetler için doğru değerler sağlar. Çünkü, yarışmacı (rekabetçi) pazarlar etkindirler. Böyle pazarlarda malın veya hizmetin fiyatı, o mal veya hizmetin tüketicilere marjinal yararının ve üreticilere marjinal maliyetinin tam bir ölçüsüdür. P

(fiyat) = MB (marjinal yarar) = MC (marjinal maliyet). Herhangi bir programın üretimindeki girdilerde ve çıktılarının yararlarını değerlemede pazardaki fiyatlar kullanılır.

Ancak, varolan pazar fiyatları, marjinal birimlerin değerlerini yansıtır (örneğin tüketilen son birim). Fakat, eğer üretim etkisi büyükse, anlamlı bir miktarda tüketici fazlası ortaya çıkacağından, bu tüketici fazlası da yarar-maliyet analizine katılmalıdır.

İkinci sorun, fiyatların tam rekabetçi fiyatlardan sapması halinde ortaya çıkar. Vergiler, bu tür sapmaların bir kaynağıdır. Tekellerin varlığıysa öbür bir sapma kaynağıdır.

Üçüncü bir örnek işsizlikle ilgilidir. Tam çalışma halinde herhangi bir işgücünün kullanımı öbür alternatiften vazgeçmeyi gerektirir. Fakat yeni işçi, işsizse ne olacaktır? Bu durumda pazardaki ücret, fırsat maliyetinin uygun bir ölçüsü değildir. Bu durumda fırsat maliyeti, yalnızca işçinin kaybettiği boş zamanın değeridir.

Pazarı Olmayan Yararlar ve Maliyetler

Ulusal güvenlik, kirlilik, sağlık riskleri, trafik kalabalıklığı ve yaşamın değeri bile, pazarı olmayan mallar ve hizmetler olduğundan değerlemesi zordur. Pazar fiyatlarının yokluğunda, öbür değerlendirme yöntemleri gereklidir. Kabaca, pazarı olmayan malları ve gayri maddi denen değerleri, değerlemek için üç yaklaşım vardır. (1) değerlerin dolaysız ortaya çıkarılması (2) dolaylı pazar fiyatlarına dayanan değerler ve (3) sosyal olarak belirlenen değerler.

Değerlerin dolaysız ortaya çıkarılması

İnsanların gerçekten ne istediğini ortaya çıkarmanın dolaysız yolu, kendilerine sormaktır. Dolaysız sormacalar (anketler) ve kamu oyu yoklamaları, yararlar ve maliyetler hakkındaki uygun bilgiyi elde etmede sıkça kullanılan araçlardır. Yararlar ve maliyetler, bu araçlarla parasal değerler olarak ölçülebilir.

Dolaylı pazar ölçüleri

Dolaylı pazar ölçüleri, pazarı olmayan mallar için ilgili pazarlardaki bireysel davranışlardan değerler çıkarma çabasıdır. Örneğin, bir bireyin zamanının değeri ne kadardır? Bu soru emek pazarınca, işte kazanılan bir saatlik ücret olarak (maksimum değer) yanıtlanır.

Sosyal olarak belirlenen değerler

Toplum, pek çok pazarı olmayan mallara düzgüleri (normları) ve yasalarıyla parasal değerler yakıştırır. İşçilerin tazminat yasaları, endüstriyel

kazalar olması durumunda parasal ödemeleri belirler. Hakimler ve jüriler (bilirkişiler), zararların boyutlarını ve uygun tazminatı belirlerler.

Soru: Yararların ve maliyetlerin değerlerinin belirlenmesiyle ilgili yukarıda verilmiş kısa açıklamaları dayanak yaparsak, izleyen durumdaki paradoks değerleri nasıl saptarız? (a) kimya endüstrisindeki kazaların maliyetleri (bütün etkilenen gruplara bütün boyutlarıyla) ve (b) işlek bir hava alanının yakınında oturanlar için gürültünün maliyeti. Yanıt . (a) 1. Bir sormaca (anket) işçilerin riski nasıl algıladıkları konusunda dolaysız bilgi sağlar. Örneğin araştırmada, bir kimya işçisi olarak işin daha güvenli bir duruma getirilse yıllık maaşından 2, 000 \$ vazgeçer misin? sorusuyla dolaysız bilgi edinilebilir. 2. Dolaylı bir pazar yaklaşımı, riskli işlerde ücret primlerini inceler. Örneğin, bir kimya işçisi için ücretler, iş riski için tazminat olarak karşılaştırılabilir bir fabrika işçisinden, yılda 5,000 \$ daha fazla olabilir. 3. İşçinin tazminatı, toplumsal değerleri temsil edebilir (eğer devlet, sağlık sigortasıyla, kazaların maliyetlerinin bir bölümünü öderse, bu maliyette iş riski için tazminata eklenmelidir); (b) 1. Bir sormaca, oturanların beyanına dayanarak gürültü sorunlarının önemini değerlendirmeye çabalayabilir. 2. Gürültünün maliyeti, hava alanı yakınındaki mülklerin daha düşük maliyetlerini yansıtabilecektir. Yani gürültüsüz bölgelerdeki mülklerin değeriyle karşılaştırılabilir mülklerin gürültülü bölgedeki değeri arasındaki fark, gürültünün maliyetini verebilecektir. 3. Ne yazık ki toplum, ev sahiplerinin gürültüyle ilgili maliyetlerini karşılamazlar (maliyetlerine tazminat vermezler). Bununla beraber, devlet, gürültünün en kötü etkilerini azaltmak için hava hatları üzerinde kısıtlamalar getirebilir.

Yaşamın değeri

Kimine göre insan yaşamı fiyatsızken kimince parasal ölçü konusudur. Yaşamın değerini ölçmede de birkaç yaklaşım söz konusudur. Bunlardan biri, kazanç yöntemidir. Kazanç yönteminde, kişinin reel kazancının (enflasyona ayarlanmış) iş yaşamı boyunca sabit olduğu varsayılır ve reel faiz oranıyla şimdiki değeri bulunur. Kazanç yaklaşımıyla yaşamın değerini ölçen araştırmalar, her bir yaşamın, 1 milyon \$ olduğunu yaklaşık olarak hesaplamışlardır. (Kuşkusuz ki biri, bu yöntemi işsiz veya emekli kişilere hiçbir zaman uygulamak istemeyecek.)

İkinci yaklaşım, bireylerin ölüm riski taşımaları nedeniyle talep ettikleri tazminat miktarlarını inceler. Yüksek riskli işlerdeki ücretler, bu sorunlarla ilgili pazardan kanıtlar sağlar. Öbür koşullar eşitken, yüksek-riskli işler (yasaları kollayanlar, itfaiyeciler, gökdelen askısında-konstrüksiyon- çalışanlar, madencilikte çalışanlar, ağaç kesenler, petrol çıkaranlar) yüksek ücretler öderler. Örneğin, gökdelenlerdeki dış çevreye kurulan askılardaki çalışma, yüksek riskli bir meslektir. Kimi hesaplamalara göre, ek ölüm riski (karşılaştırılabilir düşük riskli işe göre), yılda her 1000 kişide yaklaşık 2 dir. Varsayalım ki böyle işçilere ödenen ücret primi (karşılaştırılabilir düşük riskli

işe göre), yılda 5,000 \$'dır. Bu gerçeklerden ne sonuçlar çıkarabiliriz? Eğer konstrüksiyon işletmesi, örneğin 1,000 işçi kiralarsa, risk nedeniyle ücret primi olarak 5 milyon \$ ödeyecektir ve ortalama olarak 2 ölüm olacaktır. 0 zaman, yaşamın değeri, $5,000,000/2 = 2,500,000$ \$'dır.

Kazanç yaklaşımı gibi risk ödencesi (tazminatı) yöntemi, yaşamın değerini kabaca hesaplar. Risk ödencesi yönteminin üstünlükleri olmasına karşın örneğin, riskli seven bir kişi ortalama bir kişiden daha düşük ücret primi talep edeceğinden risk ödencesi düşük olacaktır. Yukarıdaki örnekte risk ödencesi, 7,000 \$ olsaydı, yaşamın değeri, 3,500,000 \$ olacaktı. Öbür bir sorun, riskli işlerde çalışan işçilerin, riskle ilgili bilgileri doğru öğrenememeleridir. Böylece düşük tazminat istekleri ortaya çıkabilir. Öte yandan, pek çok yüksek riskli işler, sosyoekonomik durumları nedeniyle çok az seçenekleri olan kişilere gidebilir. Bu yaklaşımı kullananlar, yaşamın değerini, kazanç yaklaşımına göre daha yüksek bulmaktadırlar (2 milyon \$ ile 6 milyon \$ arasında).

Bu yaklaşım, tüketicilerin ürün satın alma kararlarındaki davranışlarını gözleyerek yaşamın değerini hesaplamada kullanılmıştır. Örneğin, tüketicilerin, otomobildeki ek güvenlik özellikleri için ödemek istedikleri miktarı dayanak yaparak bir uygulama yapılabilir. Ek olarak, aynı sorunu çözmede, birkaç sormacalar teşebbüsü olmuştur. Son bir yaklaşım, sosyal olarak belirlenmiş değerlere dayanır. Örneğin mahkemeye gelmiş herhangi bir ölüm olayında, hakimnin amacı, yaşayan aile üyelerine herhangi bir miktarda parasal ödencede bulunmaktadır.

İskonto Oranı ve Belirsiz Değerler

Yararları ve maliyetleri zaman içinde olan herhangi bir kararın değerlendirilmesi, gerekli olarak iskonto gerektirir. Yarar-maliyet analizi de şimdiki ve gelecekteki yararları ve maliyetleri karşılaştırmada ölçü olarak, iskonto oranını kullanır. Örneğin, bugünkü sermaye maliyeti, C \$ olan ve şimdiden bir yıl sonra B \$ yarar üreten bir kamu yatırımının şimdiki değeri, iskonto oranı r ise,

$$PV = -C + \frac{B}{(1+r)}$$

dir. İskonto oranı, şimdiki ve gelecekteki parasal değerler arasındaki çatışmayı gösterir; yani, bugünün 1 \$'ı, şimdiden bir yıl sonra $1+r$ değerindedir. Daha genel olarak, yararların ve maliyetlerin gelecekteki herhangi bir durumunun şimdiki değeri,

$$PV = (B_0 - C_0) + \frac{B_1 - C_1}{1+r} + \frac{B_2 - C_2}{(1+r)^2} + \dots$$

eşitliğiyle hesaplanır. Daima yapıldığı gibi, gelecekteki yararlar ve maliyetler, bugünkü değerlere göre iskonto edilirler. Daha da fazlası, kamu kesimi yöneticisi, şimdiki değer ölçütünü, özel kesim yöneticisiyle aynı şekilde kullanır. Her bir durumdaki karar kuralı, aynıdır: yatırıma, yalnızca ve yalnızca eğer şimdiki değeri pozitifse girilir.

Bir kamu programını değerlendirmede kullanılacak uygun iskonto oranının ne olacağı konusunda tek ve yalın bir yanıt olmadığından burada konu aşama aşama tartışılacaktır. Bir kamu programını değerlendirmede kullanılacak uygun iskonto oranı, risksiz faiz oranıdır ki bunun uygun ölçüsü, kısa dönemli hazine bonolarının umulan getirisidir. Kuşkusuz ki riskli yatırımlar, daha yüksek iskonto oranı konusu olacaklardır.

Kamu projelerinin göz önüne alınması durumunda, önde gelen görüş, bu projelerde uygulanacak iskonto oranının özel yatırımlardaki iskonto oranıyla aynı olması yolundadır.

İkinci bakış açısına göre, iskonto oranının seçimi, kamu siyaseti konusu olmalıdır. Bu görüşü savunanların savı, özel finansal pazarlarca belirlenen bütün yatırım düzeyi, optimal olmayabilir. Örneğin, pek çok yatırımlar, ürünlerini uzak gelecek içinde verirler ki bu durumda gelecek kuşaklar, yatırımların yararlarından getiri elde ederler. Fakat doğmamış kuşakların, bugünkü yatırım kararları hakkında çıkaracak sesleri yoktur; öyleyse, bu bağlamdaki yatırımlar yararlı olabilmesine karşın özel pazarlarca yapılmayacaktır. Sonuç özel pazarların çok fazla yakını gördükleri (çok uzak gelecekle ilgilenemedikleri) şeklindedir. Özel pazarlardaki faiz oranları, çok yüksektir ve böylece, potansiyel olarak yararlı yatırımları yüreksizlendirilmektedir.

Özel pazar faiz oranlarının sosyal olarak optimal mi yoksa çok yüksek mi olduğu konusunda kimi tartışma vardır. Yani, özel pazardaki faiz oranları, yatırımları, yüreksizlendiriyor mu? Eğer biri, yukardaki görüşlerden en sonuncusunu göz önüne alırsa, karşılaştırılabilir özel yatırımlara göre iskonto oranlarını daha düşük tutacaktır ve böylelikle, ek yatırımlar için uygun koşullar hazırlanmış olacaktır. Uygulamada, devlet kurumları, pazardaki iskonto oranından daha düşük iskonto oranları kullanma eğiliminde olmuştur. Kimi durumlarda nominal faiz oranları yüzde 3 kadar düşük alınmıştır. Gerçekte, kamu kurumlarınca uygulanan faiz oranlarında şaşırtıcı derecede farklılıklar vardır: pek çok su projeleri için nominal faiz oranları, yüzde 5; pek çok savunma projeleri için yüzde 10 ve öbür yatırımlar için yüzde 7.8 (faiz oranları ABD için geçerlidir), Biri, kamu yatırımlarına düşük faiz oranları uygulasa bile, yarışmacı kamu programlarının tarafsız mı düşünüleceği sorunu arda kalır; yani, karşılaştırılabilir riskteki projelere, karşılaştırılabilir iskonto oranları uygulanmalıdır.

ÖZET VE SONUÇ

Kamu projelerinin değerlendirilmesinde kullanılacak en yetkin yöntem, kimi eleştirilerin konusu olsa da, yarar-maliyet analizidir. Yarar-maliyet analizi, ilk aşamada, toplumun etkilenen bütün üyeleri üzerindeki etkileri (üstünlükleri ve yitirimleri) belirler; bu yararları ve maliyetleri parasal olarak değerler ve net yararı saptamak için bütün yararların toplamından bütün maliyetlerin toplamını çıkarır. Bölüşümsel yan bir kenara bırakılırsa, proje, eğer ve yalnızca eğer pozitif net yarardaysa onanır.

Yarar-maliyet analizi kurallarına göre: bölüşümsel sonuçlar bir yana, tek bir kamu yatırımına, eğer ve yalnızca eğer net yararlarının şimdiki değeri pozitifse girilir; birbirini dışlayan çok sayıda alternatif arasındaki seçimde, net yararlarının şimdiki değeri en yüksek olan proje seçilir ve kaynak kısıtları altındaki kamu kararlarında, kısıtlamalar konusu olan toplam net yararları maksimize edecek programlar birleşimi seçilir.

Yarar-maliyet analizi, yalnızca açık gelirleri ve maliyetleri değil; tüketici fazlası, fırsat maliyeti ve dışsallıklar gibi bütün yararları ve maliyetleri içermelidir.

Bir programın girdileri ve çıktıları için etkin işleyen bir pazar olduğunda programın yararları ve maliyetleri, pazardaki fiyatlarla değerlendirilir.

Pazarı olmayan etkilerin ve maddi olmayanların (gayri maddi) değerlemesi, üçüncü soru ve yanıtta ayrı ayrı gösterildiği gibi üç yoldan biriyle yapılır. (a) değerlerin dolaysız ortaya çıkarılmasıyla (b) dolaylı pazar değerlerine dayanan değerlerle ve (c) kamu siyasasına dayanan değerlerle.

Kamu projeleri için kullanılan iskonto oranı, yararların ve maliyetlerin zamanlaması ve risk ve getiri arasındaki çatışmaları yansıtır. Seçilen oran, (a) karşılaştırılabilir riskteki yatırımlar için özel iskonto oranlarına eşitlenebilir (benzeyebilir) veya (b) kamu siyasası konusu olarak saptanabilir. Özel faiz oranlarından daha düşük sosyal iskonto oranı, yatırımlar için uygun koşullar sağlama eğilimindedir. Her bir durumda, doğru kamu kararları için, karşılaştırılabilir riskteki projeler, ortak iskonto oranlarında değerlendirilmelidir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

Samuelson A. Paul & Nordhaus D. William; Economics, fourteenth edition, McGraw Hill International Editions, Singapore 1992.

Samuelson F. William & Marks G. Stephen; Managerial Economics, The Dryden Press International Edition, USA 1992.

ÖZEL VE KAMU İMALAT SANAYİ ÜRETİM İNDEKSLERİNİN ŞOKLAR KARŞISINDAKİ DUYARLILIĞI

Rahmi YAMAK*
Nebiye YAMAK**

I. GİRİŞ

Ekonomi biliminin konjonktürel dalgalanmalar literatüründe, herhangi bir mal veya hizmetin üretim serisinin şoklara karşı mutlak derecede bir duyarlılık göstereceğine ilişkin ortak bir görüş olmasına rağmen, bu duyarlılığın sürekliliği hususunda ne ortak bir görüş ne de ortak bir sonuç çıkarılabilecek bulgular vardır. Ekonomi teorisi; herhangi bir şokun dayanıklı mallar üzerindeki etkisinin kısa süreli ve geçici olacağını ileri sürerken, aynı şokun dayanıksız malların üretim indeksleri üzerinde ise uzun süreli ve devamlı olacağını ileri sürmektedir. Amerikan imalat sanayisindeki 22 alt-sektör üzerinde bir çalışma yapan Krol (1992)'un bulguları, ekonomi teorisinin dayanıklı ve dayanıksız mallar hususunda ileri sürdüğü açıklamaları destekleyen tarzda olmuştur. Ancak, Yamak ve Yamak (1994)'ın Türk imalat sanayisine ilişkin çalışmalarında elde ettikleri bulgular, gerek ekonomi teorisinin açıklamalarını gerekse Krol'un bulgularını destekleyen niteliklerde olmamıştır.

Dayanıklı ve dayanıksız mal gruplarında olduğu gibi şok etkilerinin sürekliliği açısından farklı sonuçların ortaya çıkması beklenen diğer bir husus da üretim serilerinin kamu ya da özel sektöre ait olup olmamasıdır. Genel olarak şokların etkisinin özel sektörler için üretim indekslerinde geçici olması beklenirken kamu sektörlerine ait üretim indekslerinde sürekli olması beklenmektedir. Çünkü, özel sektörler teorik olarak kâr maksimizasyonu amacı altında çalıştıkları için bu sektörlerin üretim indeksleri sabit bir trend etrafında büyük dalgalanmalar gösterebilirken, kamu sektörleri kâr maksimizasyonu yerine başka amaç ya da amaçları maksimize etmeye çalıştıkları için bu sektörlerin üretim seviyeleri sabit bir trend etrafında büyük

* Yrd. Doç. Dr.; KTÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

** Yrd. Doç. Dr.; KTÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

dalgalanmalar göstermeyebilir. Amaç farklılıklarından ötürü, herhangi bir şokun özel sektörlerdeki etki süresinin kamu sektörlerinkinden farklı olmasını beklemek gayet doğaldır.

Literatürde, herhangi bir değişkenin ya da indeksin şoklar karşısında gösterdiği duyarlılığın sürekliliği, sözkonusu değişkenin "deterministik" ya da "stokastik" bir trend özelliği gösterip göstermediğine ilişkin yapılan test sonuçları ile tayin edilmektedir (Beckett;1987). Eğer değişkenin zaman serisi deterministik bir trend özelliği gösteriyor ise, değişkenin "trend durağan" süreci içerisinde bulunduğu ve şokların değişken üzerindeki etkisinin geçici olduğu ileri sürülür. Öte yandan değişken stokastik bir trend içeriyor ise değişkenin "fark durağanı" olduğu ve şokların en azından bir kısmının değişken üzerindeki etkisinin sürekli olacağı ileri sürülmektedir (Balke;1991).

Bu çalışmanın amacı; Türk imalat sanayi sektöründe yer alan 8 adet iki haneli ve 17 adet üç haneli kamu ve özel alt-sektörlerin üretim indekslerinin şoklar karşısında gösterdikleri duyarlılığın sürekliliğini tespit etmek ve ayrıca özel sektöre ilişkin elde edilen bulguları kamu sektörüne ilişkin bulgularla karşılaştırmaktır.

II. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK YÖNTEM

Bu çalışmada üretim indeksleri incelenen kamu ve özel imalat sanayinin iki haneli alt sektörleri kodlarıyla birlikte; (31) gıda, içki ve tütün, (32) dokuma, giyim eşyası ve deri, (33) orman ürünleri ve mobilya, (34) kağıt-kağıt ürünleri, (35) kimya-petrol, kauçuk ve plastik ürünleri, (36) taş ve toprağa dayalı sanayii, (37) metal ana sanayii ve (38) metal eşya-makina ve teçhizat, ulaşım aracı, ilmi ve mesleki ölçme aletleri sanayi sektörleri iken üç haneli alt-sektörler kodlarıyla birlikte; (311) gıda maddeleri, (312) başka yerlerde sınıflandırılmamış diğer gıda, (313) içki, (321) dokuma, (324) ayakkabı, (331) ağaç ve mantar ürünleri, (341) kağıt ve kağıt ürünleri, (351) ana kimya, (352) diğer kimyasal ürünler, (354) çeşitli petrol ve kömür türevleri, (361) çanak-çini porselen, (369) diğer taş ve toprağa dayalı ürünler, (371) demir, çelik metal ana sanayii, (372) demir, çelik dışındaki metal ana sanayii, (381) metal eşya, (382) makina ve (383) elektrik makineleri ve aygıtları sanayiidir.

Yukarıda sıralanan sektörlerle ilişkin üretim serileri üç aylık dönemler itibariyle olup 1981:II - 1991:II dönemini kapsamaktadır. Veriler, T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü'nün Sanayi Üretim İndeksi 1991 (II) adlı yayınından elde edilmiştir.

Zaman serileri literatüründe, zaman serisi bulunan herhangi bir değişkenin deterministik ya da stokastik bir trend özelliği gösterip göstermediğinin tesbiti genellikle Dickey-Fuller (1976) tarafından geliştirilen ve kendi isimleriyle de adlandırılan Dickey-Fuller Birim-Kök testi vasıtasıyla

yapılmaktadır. Sözkonusu test hakkındaki ekonometrik açıklamalara girmeden önce deterministik ve stokastik trend modelleri arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları belirtmekte fayda görülmektedir. Örneğin, sektör j'nin üretim indeksinin aşağıdaki (1) no'lu eşitlik biçiminde oluştuğunu varsayalım.

$$Y_{j,t} = K_{j,t} + T_{j,t} \quad (1)$$

Eşitlikte; $K_{j,t}$ indeksin konjonktürel dalgalanan kısmını ve $T_{j,t}$ de indeksin trend kısmını temsil etmektedir. Deterministik trend modeli basit olarak aşağıdaki (2) no'lu denklem ile ifade edilir ki bu modeldeki trend değişimleri ($K_{j,t} - K_o$) trendin parametresi δ 'ya eşit olacaktır.

$$K_{j,t} = K_o + \delta Trend \quad (2)$$

Stokastik trend modeli ise (3) no'lu denklem şeklinde gösterilebilir ki bu modelde trend değişimleri sadece ortalama büyüme oranını temsil eden δ 'ya değil aynı zamanda denklemin hata terimleri $\epsilon_{j,t}$ 'nin tüm geçmiş değerlerine bağlı olacaktır.

$$K_{j,t} = \delta + K_{j,t-1} + \epsilon_{j,t} \quad (3)$$

Dickey-Fuller birim-kök testi, herhangi bir sektörün üretim serisinin orijinal seviyesinde birim-kök (birim-kökün bulunması serinin stokastik bir trend özelliği göstermesi demektir) içerip içermediğini tespit etmek için önce aşağıdaki (4) no'lu regresyon denkleminin tahminini ve sonrada serinin birim-kök, diğer bir deyişle stokastik bir trend içerdiğini ifade eden $H_o: \gamma = 1$ hipotezinin testini gerekli kılmaktadır.

$$Y_{j,t} = \alpha + BTrend + \gamma Y_{j,t-1} + \delta \sum_{z=1}^2 \Delta Y_{j,t-z} + \epsilon_{j,t} \quad (4)$$

Denklemden; $Y_{j,t}$, alt-sektör j'nin t zamanındaki üretim indeksinin doğal logaritmik değerini, Δ ilk fark operatörünü (dolayısıyla, $\Delta Y_{j,t} = Y_{j,t} - Y_{j,t-1}$) temsil etmektedir. Tahmin edilen regresyon denkleminde $\gamma = 1$ için bulunan t-istatistiğinin mutlak değeri Fuller tarafından verilen t-istatistiğinin kritik değerinden büyük ise H_o hipotezi reddedilir ve sözkonusu serinin logaritmik değerlerinin birim-kök içermediği ve dolayısıyla deterministik bir trend özelliğine sahip olmadığı sonucuna varılır. Böyle bir durumda, incelenen üretim serisinin trend durağan süreci içerisinde bulunmadığına ve seri herhangi bir şokla karşı karşıya kalırsa serinin uzun dönem değerine dönmesinin sözkonusu olmadığına karar verilir. Sonuç olarak, şokların değişken üzerindeki etkisinin geçici olmadığı kararına varılır. Öte yandan, H_o hipotezi reddedilememişse, serinin birim-kök içerdiği sonucuna varılır ki, aynı test serinin birinci ve gerekli ise daha yüksek farklarına uygulanır. Serinin

ikinci birim-köke sahip olup olmadığını tespit etmek için de aşağıdaki regresyon denklemi tahmin edilir ve yukarıdaki H_0 hipotezine uygulanan testler tekrar edilir.

$$\Delta Y_{j,t} = \alpha + BTrend + \gamma Y_{j,t-1} + \delta \sum_{z=1}^{z=2} \Delta^2 Y_{j,t-k} + \varepsilon_{j,t} \quad (4)$$

Denklemden; Δ^2 , ikinci fark operatörünü ($\Delta^2 Y = \Delta(\Delta Y)$) temsil etmektedir. Test sonucunda serinin ikinci birim-köke sahip olmadığı tespit edilirse serinin fark durağan süreci içerisinde bulunduğu diğer bir deyişle stokastik bir trend özelliğine sahip olduğu bir kez daha kanıtlanmış olur.

III. BULGULAR VE YORUM

Regresyon denklemi (4)'ün kamu alt-sektörlerinin her biri için ayrı ayrı tahmininde $\gamma=1$ hipotezi için bulunan t-istatistikleri, z'nin 1 dönem olarak seçilmesi durumunda Tablo 1'in ikinci sütununda, 2 dönem olarak seçilmesi durumunda ise aynı tablonun üçüncü sütununda rapor edilmiştir. Gıda, içki ve tütün sektörü hariç iki haneli kamu alt-sektörlerin tümünde $\gamma=1$ için bulunan t-istatistikleri Fuller (1976) tarafından verilen kritik değerlerden küçük bulunmuş ve bu sektörlere ilişkin üretim indekslerinin logaritmik değerlerinin birinci birim-kök içerdiğini ifade eden H_0 hipotezi alternatifine karşı reddedilememiştir. Gıda, içki ve tütün sektörü için z'nin 2 dönem olduğu regresyonda $\gamma=1$ için elde edilen t-istatistiği, H_0 hipotezini istatistiksel olarak 0.10 seviyesinde reddedebilecek büyüklükte bulunmuştur ki serinin birim-köke sahip olmadığı sonucuna varılmıştır. İki haneli kamu alt-sektörlerine ilişkin bu bulgular, hemen hemen iki haneli tüm alt-sektörlerin üretim indekslerinin deterministik bir trend özelliğine sahip olmadıklarını ve dolayısıyla bu sektörlerin karşılaştıkları şoklar karşısında gösterdikleri tepkinin geçici olamayacaklarını göstermektedir.

Yukarıda iki haneli kamu alt-sektörlere uygulanan testler üç haneli kamu alt-sektörlere de uygulandığında elde edilen sonuçlar, her bir alt-sektörün üretim indeksinin stokastik bir trend özelliği gösterdiğini ve dolayısıyla şokların bu sektörlerin üretim indeksleri üzerindeki etkisinin geçici olamayacağı şeklinde olmuştur.

Gerek iki gerekse üç haneli kamu alt-sektörler için yapılan testler, şokların bu sektörlerdeki etkisinin geçici olamayacakları sonucunu vermelerine rağmen sürekli olacakları hususunda da teorik olarak herhangi bir çıkarım da bulunamamaktadır. Ancak, yukarıdaki testlerin aynısını regresyon denklemi (2)'nin tahmininden sonra tekrarlamak suretiyle şokların etkisinin sürekli olup olamayacakları hususunda bir karara varmak mümkün olacaktır.

Bu sebepten ötürü, regresyon denklemi (2), gerek iki gerekse üç haneli kamu sektörleri için ayrı ayrı tahmin edilmiş ve serinin ikinci birim-kök içerdiğini ifade eden H_0 hipotezi alternatifine karşı test edilmiştir. Birinci birim- kök test sonuçlarını destekleyen ikinci birim-kök test istatistikleri, iki ve üç haneli tüm kamu alt-sektörlerin üretim indekslerinin stokastik bir trende sahip olduklarını ve şokların etkisinin en azından bir kısmının sürekli olacağını belirtmektedir.

Tablo: I
Kamu Sektörü İçin Dickey-Fuller Test Sonuçları

Alt-Sektörler	Birinci Birim Kök Testi		İkinci Birim Kök Testi	
	z = 1	z = 2	z = 1	z = 2
Gıda, İçki ve Tütün	- 2.93	- 3.25*		
Gıda Maddeleri	- 2.15	- 2.38	- 4.26**	- 4.79***
Diğer Gıda Maddeleri	- 1.41	- 1.28	- 7.03***	- 8.93***
İçki Maddeleri	- 2.43	- 2.22	- 4.26**	- 4.22**
Dokuma, Giyim ve Deri	- 2.34	- 2.69	- 3.96**	- 2.85
Dokuma	- 2.22	- 2.72	- 3.86**	- 2.78
Her Çeşit Ayakkabı	- 1.75	- 2.20	- 4.00**	- 3.74**
Orman Ürünleri	- 2.06	- 2.05	- 4.31**	- 4.37**
Ağaç-Mantar Ürünleri	- 2.06	- 2.05	- 4.31**	- 4.37**
Kağıt Ürünleri	- 2.92	- 2.45	- 4.59***	- 3.56*
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	- 2.92	- 2.45	- 4.59***	- 3.56*
Kimya-Plastik	- 1.37	- 1.39	- 4.48***	- 3.26*
Ana Kimya	- 1.91	- 1.42	- 5.13***	- 3.35*
Diğer Kimya	- 2.76	- 2.47	- 4.70***	- 3.70**
Çeşitli Petrol Türevleri	- 2.50	- 2.07	- 4.93***	- 4.78***
Taş ve Toprağa Bağlı	- 2.56	- 2.05	- 4.96***	- 3.53*
Çanak-Çini	- 2.63	- 1.80	- 5.52***	- 3.52*
Diğer	- 2.88	- 2.07	- 5.53***	- 3.51*
Metal Ana Sanayii	- 2.21	- 1.87	- 5.66***	- 4.70***
Metal	- 2.70	- 2.32	- 6.70***	- 3.82**
Makina Ana	- 2.78	- 2.52	- 4.94***	- 3.87**
Metal Eşya	- 1.97	- 2.13	- 4.07**	- 3.08
Metal Eşya	- 2.08	- 2.26	- 3.54*	- 3.70**
Makina	- 2.44	- 2.46	- 4.00**	- 3.19
Elektrik	- 1.96	- 2.08	- 4.30**	- 3.37*

*** istatistiksel olarak 0.01'de anlamlı.

** istatistiksel olarak 0.05'de anlamlı.

* istatistiksel olarak 0.10'de anlamlı.

Kamu imalat sanayine ilişkin bulgular, çalışmanın beklentileri doğrultusunda elde edilmiştir. Bir kez daha tekrarlamak gerekirse, kamu sektörü genellikle kâr maksimizasyonu amacı yerine başka amaçlar güttüğü için bu sektöre ait üretim indekslerinin de trend ağırlıklı indeksler şeklinde oluşması beklenmektedir. Zaman serileri literatüründe, trend ağırlıklı bir serinin trend durağan yerine fark durağanı şeklinde bulunması ve şokların bu seri üzerindeki etkisinin de sürekli olması istatistiksel bir beklentidir.

Tablo II, özel sektör için tahmin edilen regresyon denklemleri (1) ve (2)'den $\gamma = 1$ hipotezi için bulunan t-istatistiklerini rapor etmektedir. Adı geçen tablodan görüldüğü gibi iki haneli özel alt-sektörlerin herbirinde serinin,

geçen tablodan görüldüğü gibi iki haneli özel alt-sektörlerin herbirinde serinin, birinci birim-kök içerdiğini ifade eden H_0 hipotezi alternatifine karşı reddedilememiş ancak ikinci birim-kök içerdiğini ifade eden H_0 hipotezi reddedilmiştir. Bütün bu bulgulardan, iki haneli kamu alt-sektörlerinde olduğu gibi bu sektörlerde de üretim indekslerinin stokastik bir trend süreci içerisinde bulunduğu ve şokların etkisinin en azından bir kısmının sürekli olacağı sonucuna varılmıştır. Ne var ki birinci birim-kök testleri üç haneli özel alt-sektörlere uygulandığında elde edilen bulguların, gerek iki haneli özel alt-sektörlerde gerekse üç haneli kamu alt-sektörlerinde elde edilen bulgulardan zayıf da olsa bir miktar farklı olduğu tespit edilmiştir. Şöyle ki, birinci birim-kök test sonuçlarına göre 4 adet üç haneli özel alt-sektörün üretim indeksleri deterministik bir trend özelliği göstermekte ve ikinci birim-kök test sonuçlarına göre de geri kalan 13 alt-sektör stokastik bir trend özelliği göstermektedir. Şok etkilerinin geçici olduğu üç haneli özel alt-sektörler; başka yerlerde sınıflandırılmamış gıda maddeleri, ayakkabı sanayi, ağaç-mantar ürünleri ve diğer kimyasal ürünleri sanayileridir.

Tablo: II
Özel Sektör İçin Dickey-Fuller Test Sonuçları

Alt-Sektörler	Birinci Birim Kök Testi		İkinci Birim Kök Testi	
	z = 1	z = 2	z = 1	z = 2
Gıda, İçki ve Tütün	-2.31	-1.79	-6.62***	-5.00***
Gıda Maddeleri	-2.74	-2.27	-5.44***	-3.86**
Diğer Gıda Maddeleri	-4.61***	-3.38*		
İçki Maddeleri	-2.78	-1.75	-5.94***	-5.13***
Dokuma, Giyim ve Deri	-0.81	-0.67	-4.40***	-3.57*
Dokuma	-1.64	-1.39	-4.57***	-3.86**
Her Çeşit Ayakkabı	-3.78**	-3.46*		
Orman Ürünleri	-2.60	-3.06	-4.37**	-3.57**
Ağaç-Mantar Ürünleri	-2.39	-3.38*		
Kağıt Ürünleri	-2.65	-2.38	-4.42***	-3.93**
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	-1.31	-1.53	-3.91**	-3.35*
Kimya-Plastik	-2.65	-1.84	-6.58***	-5.18***
Ana Kimya	-1.30	-0.94	-5.42***	-4.94***
Diğer Kimya	-3.24*	-4.33**		
Çeşitli Petrol Türevleri	-1.92	-1.98	-4.66***	-3.36*
Taş ve Toprağa Bağlı	-1.39	-0.95	-5.90***	-2.83
Çanak-Çini	-2.67	-1.91	-6.62***	-3.56*
Diğer	-1.48	-1.24	-5.04***	-2.82
Metal Ana Sanayii	-0.69	-0.52	-4.98***	-4.79***
Metal	-0.24	0.24	-5.53***	-4.36**
Makina Ana	-2.12	-2.42	-4.24**	-4.26**
Metal Eşya	-2.26	-2.48	-3.91**	-3.81**
Metal Eşya	-3.14	-2.73	-5.52***	-4.67***
Makina	-2.55	-3.00	-4.42***	-3.87**
Elektrik	-1.58	-2.18	-3.40*	-3.84**

*** istatistiksel olarak 0.01'de anlamlı.

** istatistiksel olarak 0.05'de anlamlı.

* istatistiksel olarak 0.10'da anlamlı.

Özel imalat sanayine ilişkin bulgular, çalışmanın beklentileri doğrultusunda oluşmamıştır. Özel sektörlerin kâr maksimizasyon amaçlarından ötürü özel sektör üretim indekslerinin trend durağan bir süreç içerisinde bulunacağı diğer bir ifadeyle deterministik bir trend özelliği taşıyacağı beklenmiştir. Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere bu sektörlerin üretim indekslerinin genel olarak stokastik bir trend özelliğine sahip oldukları ve dolayısıyla de üretim indekslerindeki şok etkilerinin uzun dönemli oldukları sonucuna varılmıştır.

IV. SONUÇ

Türk imalat sanayisindeki iki haneli, gerek kamu gerekse özel alt-sektörlere ilişkin bulgular; bu sektörlerde yaşanan şok etkilerinin sürekli olduğunu göstermiştir. Ancak, üç haneli alt-sektörlere inildikçe, şok etkilerinin sürekliliği hususunda kamu ve özel alt-sektörlerde az da olsa bir miktar farklılıklara rastlanmıştır. Şöyle ki, kamu sektöründeki üç haneli alt-sektörlerin her birinde şok etkilerinin sürekli olacağı tespit edilirken, özel sektördeki 4 adet üç haneli alt-sektörde geçici ve diğer kalan 13 alt-sektörde ise sürekli olacağı tespit edilmiştir.

Çalışmada elde edilen sonuçların özellikle kamu ve özel sektör ayırımına uygun olarak beklenildiği gibi bulunamaması, diğer bir deyişle homojen bir özelliğe rastlanması, Türk imalat sanayisinde ele alınan dönem içerisinde yaşanan şokların ortak bir özelliği olduğunu ortaya koymaktadır. Analizlerden de anlaşılacağı gibi çalışmada seçilen teknik itibarıyla, şokların niteliğini (parasal, teknolojik, politik ya da ülke dışı şoklar olarak) ortaya koymak mümkün olmamaktadır. Ancak, farklı şokların farklı şekillerde etki yapmasını beklemek ve bulmak mümkündür. Bundan dolayı, özellikle farklı şokların kamu ve özel sektör üretim indeksleri üzerindeki etkisinin benzer ya da farklı olup olmamasını incelemek bu alanda araştırılması gereken konulardan biri olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu çalışmada, kamu ve özel sektörlerde ayrı ayrı bulunan sonuçlar, kamu ve özel toplamı için elde edilen sonuçlara oldukça yakın olduğu gözlenmiştir (Yamak ve Yamak;1994). Bu da bize Türk imalat sanayinin alt-sektörlerinde yaşanan şokların üretim indeksleri üzerindeki etkisinin sürekliliğinin, özel alt-sektörler tarafından tayin edildiğini göstermektedir. Bu sonuç, durağan bir süreç ile durağan olmayan bir sürecin toplamının durağan olmayan bir süreç olması gerektiğini ileri süren Granger (1988)'in açıklamalarını desteklememektedir. Ne var ki böyle bir çelişki, iki haneli alt-sektörlerin üretim indeksleri içerisindeki özel sektör payının kamuya oranla yüksek olması, trend durağan bir serinin fark durağan diğer bir seriyle toplanmasının, trend durağan yeni bir serinin oluşumuna sebebiyet vermesi ile açıklanabilir.

KAYNAKLAR

- Balke, S.N.; "Modeling Trend in Macroeconomic Time Series", Economic Review, Federal Reserve Bank of Dallas, May 1991, pp. 19-33.
- Beckett, S.; "Understanding the Current View of Trends, Cycles, and Persistence of Shocks", Research Working Paper, Federal Reserve Bank of Kansas City, RWP 87-08, December 1987
- Fuller, W.A.; Introduction to Statistical Time Series, John Wiley, New York, 1976.
- Granger, C.W.J.; "Aggregation of Time Series Variables-A Survey", Institute for Empirical Macroeconomics D.P.2, 1988.
- Krol, R.; "Trend, Random Walks and Persistence: An Empirical Study of Disaggregate U.S. Industrial Production", The Review of Economics and Statistics, 1992, pp. 154-159.
- Yamak N. ve Yamak R.; "Türk İmalat Sanayi Üretim İndekslerinin Zaman Serisi Özelliklerinin Analizi: 1981:I - 1991:II", Yöneylem Araştırması ve Endüstri Mühendisliği XVI. Ulusal Kongresinde sunulmuş tebliğ, Bilkent Üniversitesi, 1994, Ankara.

TÜRKİYE'DE ENFLASYON VE ENFLASYON BELİRSİZLİĞİ

Rahmi YAMAK*

I. GİRİŞ

Enflasyonun geleneksel olumsuz etkileri yanında çoğu zaman enflasyon maliyetinin hesaplanmasında da ihmal edilen önemli bir etkisi daha vardır ki, bu da bizzat enflasyonun kendi geleceği konusunda yarattığı belirsizliktir. Enflasyon belirsizliğinin ekonomik faaliyetler üzerinde doğuracağı en önemli sonuçlardan biri, bireylerin gelecekle ilgili ekonomik kararlarında belirsizlik yaratarak; ekonomide üretimin düşmesine, işsizliğin artmasına, gelir dağılımının bozulmasına ve kaynak dağılımında etkinliğin azalmasına neden olmaktadır. Ayrıca, sosyal ve siyasi çalkantılara yol açarak, ekonomik faaliyetlerin gerilemesine neden olması da belirsizliğin diğer olumsuz sonuçları arasındadır.

Enflasyon literatüründe, enflasyon belirsizliğinin olumsuz etkileri hususunda ortak bir görüş mevcuttur. Ne var ki, aynı ortak görüş enflasyon belirsizliğine neden olan faktör ya da faktörler hususunda mevcut değildir. Bir görüşe göre, enflasyon belirsizliğinin asıl nedeni yüksek enflasyondur: ekonomide enflasyon oranı arttıkça, gelecekteki enflasyon oranı hususundaki belirsizlik de artacaktır (Hoskins, 1991; Summers, 1991). Yani burada enflasyon oranı ile enflasyon belirsizliği arasında enflasyondan belirsizliğe doğru giden pozitif bir ilişki öngörülmektedir. Bu görüşe göre, enflasyon belirsizliğini azaltmanın tek yolu enflasyon oranını düşürmektir. Diğer bir görüş ise, enflasyon oranının istikrarlı olması şartıyla yüksek enflasyonlu dönemlerdeki belirsizliğin düşük enflasyonlu dönemlerdeki belirsizlikten daha yüksek olmayacağı şeklindedir. Bu nedenle, enflasyon belirsizliğinin asıl nedeni enflasyonun yüksek olması değil, enflasyon oranının istikrarsız olmasıdır (Aiyagari, 1991; Gordon, 1990). Bu görüşü savunanlar enflasyon belirsizliğinin azaltılması için enflasyon oranının düşürülmesini değil de enflasyon oranının istikrarlı bir seviyede tutulmasını öngörmektedirler.

* Yrd. Doç. Dr.; KTÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, Trabzon.

Kuramsal yönden iki ayrı görüşü savunanlar arasındaki bu tartışmalar önemini ve şiddetini günümüzde de korurken, konuya ilişkin ampirik çalışmalarda bulgularıyla devam eden bu tartışmalara bir miktar ışık tutmaya çalışmaktadırlar. Literatür konuyla ilgili ampirik çalışmalar bakımından oldukça zengindir. Ancak zaman serisi verileri kullanan çalışmaların hemen hemen hepsi, araştırma alanlarını sanayileşmiş ülkeler üzerinde yoğunlaştırmışlardır¹. Bu çalışmalar yanında belirli bir zaman aralığı için yatay kesit ülke verileri kullanan çalışmalar da mevcuttur. Ancak bu çalışmaların sayısı zaman serisi verileri kullanan çalışmalara oranla azdır. Gerek zaman serisi gerekse yatay kesit ülke verileri kullanan çalışmaların çoğunda elde edilen bulgular, enflasyon oranı ile enflasyon belirsizliği arasındaki ilişkinin pozitif olduğu şeklindedir.

Bu çalışmada esas amaç, Türkiye'de enflasyon oranı ile enflasyon belirsizliği arasındaki muhtemel ilişkinin yönünü ve derecesini zaman serisi verileri kullanarak belirlemektir. Çalışmada kullanılan veriler yıllık olup 1949-1992 dönemini kapsamaktadır. Türkiye'de enflasyon belirsizliğini verebilecek bir anket çalışması bulunamadığından, sözkonusu değişken iki farklı ampirik teknik yardımıyla elde edilmeye çalışılmıştır.

II. ENFLASYON BELİRSİZLİĞİNİN ETKİLERİ

Enflasyon belirsizliğinin en önemli etkilerinden biri, kendisinin bizzat uzun dönem faiz oranlarını yükselterek, finans ve sermaye piyasalarını olumsuz yönde etkilemesidir. Enflasyon belirsizliğinin yüksek olduğu dönemlerde, tasarruf sahipleri tasarruflarının beklenmeyen enflasyonla değer kaybedeceği endişesine kapılarak, kısa vadeli yatırımları uzun vadeliye tercih ederler. Aynı şekilde borçlular da borçlarının reel değerlerinin beklenmeyen deflasyonla birlikte artacağı endişesine kapılarak, kısa vadeli borçlanmayı tercih ederler. Enflasyon belirsizliği ortamlarında, uzun dönemli borçlanma riskli olacağından, firmaların kısa dönemli borçlanmaya yönelmeleri de belirsizliğin bir diğer etkisidir.

Finans piyasalarında, uzun dönem faiz oranlarının en önemli belirleyicisi kuşkusuz yatırımcıların planladıkları yatırımlardan bekledikleri getiri oranlarıdır. Gelecekteki enflasyon belirsiz ise, uzun dönemli borçlanmanın nominal getirisi kuşkusuz riskli olacaktır. Böyle bir durumda, yatırımcılar daha yüksek bir getiri oranı arayacaklardır ki bu da uzun dönem faizlerin yükselmesi demektir. Sonuçta, yüksek faizler yatırımların azalmasına, işsizliğin artmasına ve hatta enflasyonun tekrar yükselmesine neden olacaktır.

¹ Bunun sebebi, çalışmaların çoğunda enflasyon belirsizliğinin "anketler" vasıtasıyla elde edilmesi ve bu anketlerinde genel olarak sanayileşmiş ülkelerde sürekli yapılmış olmasıdır. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri üzerine yapılan çalışmaların çoğunda, enflasyon belirsizliğinin ölçütü Livingston anket verilerinden elde edilmiştir. Literatür taraması için bkz. Golob (1993).

Enflasyon belirsizliği, ekonomik kararların alınmasında rol oynayan diğer değişkenlerin üzerinde de etkisini gösterir. Genelde vadeli ödemeler enflasyona endekslenmediğinden, enflasyonist dönemlerde karşılaştırılan gelecekteki ödemelerin reel değerinde belirsizlik ortaya çıkacaktır. Örneğin, enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde ortaya çıkan enflasyon belirsizliği, ücret sözleşmeleri sırasında hem işçi hem de işveren kesiminde ayrı bir belirsizlik yaratarak, sözleşmelerdeki ortalama vadenin kısalmasına neden olacaktır (Friedman, 1977). Şöyle ki, risk almak istemeyen bireyler beklenmeyen enflasyonla ortaya çıkabilecek kayıplara ilişkin riski daha kısa vadeli sözleşmeler vasıtasıyla azaltma yolunu tercih edecektir. Sonuçta, ekonominin işsizlik oranı artacaktır².

Enflasyon belirsizliğinin bir diğer etkisi, bizzat fiyat sisteminin etkinliğini bozarak üretimin düşmesine ve işsizliğin artmasına neden olmasıdır (Lucas, 1973). Belirsizliğin yüksek olduğu dönemlerde, ekonomik bireyler buldukları piyasada ya da bizzat ilgilendikleri mal ve hizmetlerdeki fiyat değişmelerinden nisbi-genel fiyat değişmelerini ayırt edemediklerinden alacakları kararlar ekonomik yönden optimal olmayabilir. Örneğin, fiyatı yükselen herhangi bir malın üreticisi, bu fiyat artışının ekonomideki genel bir fiyat artışından mı yoksa sadece o mala olan talep artışından mı kaynaklandığını ayırt edemeyebilir. Eğer, malın fiyatındaki artışın ekonomi genelindeki fiyat artışından kaynaklandığı idrak edilmiş ise, üretimde artışa neden olabilecek kararların alınması optimal olacaktır. Diğer taraftan, bu artışın spesifik talep artışından kaynaklandığı idrak edilmiş ise, bu kez üretimde artış sağlayacak kararların alınması optimal olmayacaktır.

Özet olarak, enflasyon belirsizliği gelecekle ilgili ekonomik kararları etkilemektedir ve bu kararlar da hem geleceğin hem de kararların alındığı dönemin ekonomik faaliyetlerini etkilediğinden, sözkonusu belirsizlik dolaylı da olsa hem cari hem de gelecek dönemlerin ekonomik faaliyetleri üzerinde önemli bir role sahip olacaktır. Örneğin bugünün yatırım kararı üretimin ve işsizliğin sadece bugünkü seviyesini değil aynı zamanda gelecekteki seviyelerini de etkilemiş olacaktır.

III. YÖNTEM

Enflasyon belirsizliği doğrudan gözlenebilen bir değişken olmadığından, enflasyon oranı ile enflasyon belirsizliği arasındaki ilişkilerin analizinde karşılaşılan en önemli problem belirsizlik faktörünü en doğru şekilde temsil edebilecek değişkenin türetilmesi aşamalarında ortaya çıkmaktadır. Literatürde konuyla ilgili çalışmalar incelenirse, enflasyon ve enflasyon belirsizliği ilişkisinin derecesi, belirsizlik ölçütünün türetilmesinde izlenen yöneme karşı

² Enflasyon belirsizliğinin artması ile üretimin düşmesi ve işsizliğin artması şeklindeki tez literatürde Friedman (1977) hipotezi olarak bilinmektedir. Friedman hipotezinin testi için bkz. Haffer (1986).

hassas olduğu görülür. Bundan dolayı, bu çalışmada belirsizlik ölçütü hesaplamasında tek bir yöntem yerine literatürde yaygın kullanım alanı bulan iki farklı yöntem kullanılacaktır. Birinci yöntemde, ilk önce enflasyon oranı otoregresif bir denklem [(1) nolu denklem] yardımıyla tahmin edilecektir.

$$EO_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_i EO_{t-i} + U_t \quad (1)$$

Burada, EO_t ; t döneminde gerçekleşen enflasyon oranını, β_0 ; otoregresif denklemin sabit terimini, β_i ; otoregresif değişkenlerin parametrelerini ve U_t ; denklemin hata terimlerini temsil etmektedir. Tahmin edilecek denklemden elde edilecek hata terimlerinin (U_t) mutlak değerleri enflasyon belirsizliğinin (EBI_t) bir ölçütü olarak kullanılacaktır³. Aşağıdaki (2) nolu denklem, "t-1" döneminin enflasyon oranı ile "t" döneminin enflasyon belirsizliği arasındaki ilişkiyi belirleyecek olan regresyon denklemidir.

$$EBI_t = \alpha_0 + \alpha_1 EO_{t-1} + W_t \quad (2)$$

Bu denklemde, α_0 ; regresyon denklemin sabit terimini, α_1 ; enflasyon oranı ile enflasyon belirsizliği arasındaki ilişkiyi veren parametre ve W_t ; denklemin hata terimlerini temsil etmektedir. Bu denklemin tahmininde α_0 'ın sifıra eşit olması beklenmektedir. Çünkü, enflasyon belirsizliğinin nedeni enflasyon ise, sıfır enflasyon dönemlerinde belirsizliğin de sifıra eşit olması gerekecektir. Diğer taraftan, eğer enflasyon belirsizliğinin nedeni yüksek enflasyon ise, α_1 parametresinin değeri istatistiksel olarak sıfırdan büyük olması beklenir.

$$RESQ_t = \delta_1 + \sum_{i=1}^n \delta_i RESQ_{t-i} + V_t \quad (3)$$

İkinci yöntemin birincisinden farklı yanı, enflasyon belirsizliğini temsil edecek ölçütün elde edilmesinde kullanılacak tekniğin farklı olmasıdır. Burada, belirsizlik ölçütünün türetilmesinde izlenecek teknik, otoregresif şartlı heterokedastisite (ARCH) tekniğine oldukça benzerdir⁴. Denklem (1)'den elde edilen hata terimlerinin kareleri [$RESQ_t = U_t * U_t$], ilk önce otoregresif bir modele dönüştürülerek (3) nolu regresyon denklemi yardımıyla tahmin

³ Golob (1994)'ün çalışması hata terimlerinin mutlak değerlerini enflasyon belirsizliğinin ölçütü olarak kullanan çalışmalar arasında gösterilebilir.

⁴ Literatüre Engel (1982) tarafından tanımlanan Otoregresif Şartlı Heterokedastisite [Autoregressive Conditional Heteroscedasticity] tahmin tekniği, geleneksel zaman serileri ve ekonometrik modellerdeki sabit varyans varsayımı yerine şartlı varyansın zaman içerisinde geçmiş tahmin hatalarına bağlı olarak değişmesine müsaade etmektedir.

edilecek ve daha sonra denklemin tahmin değerleri enflasyon belirsizliğinin bir ölçütü olarak kullanılacaktır⁵. Bu denklemde de δ 'lar otoregresif denklemin sabit terimi ile otoregresif değişkenlerin parametrelerini temsil etmektedir. Yukarıda da ifade edildiği gibi, enflasyon belirsizliği, $EB2_t = RESQ_t - V_t$ şeklinde ifade edilerek, (4) nolu regresyon denkleminin bağımlı değişkeni olarak kullanılacaktır.

$$EB2_t = \lambda_0 + \lambda_1 EO_{t-1} + Z_t \quad (4)$$

Denklem (4), denklem (2) gibi enflasyon belirsizliği ile enflasyon oranı arasındaki ilişkiyi belirleyecek olan regresyon denklemdir. Burada, λ_0 ; denklemin sabit terimini, λ_1 ; enflasyon ile enflasyon belirsizliği arasındaki ilişkinin derecesini belirleyecek olan parametreyi ve Z_t ; denklemin hata terimlerini temsil etmektedir. Sabit terim ile enflasyon paramatresine ilişkin beklentiler, birinci yöntemdeki beklentilerin aynıdır.

III. AMPİRİK SONUÇLAR

Tablo I, tüketici fiyat endeksinden türetilen enflasyon oranı ile enflasyon belirsizliğine ilişkin ampirik sonuçları göstermektedir⁶. Enflasyon denklemini (1) tahmin edilmeden önce enflasyon oranının durağan bir seri olup olmadığı Augmented Dickey-Fuller birim-kök yöntemi yardımıyla test edilmiştir. Test sonuçlarından enflasyon oranının orijinal seviyesinde durağan bir seri olduğu anlaşılmış ve dolayısıyla (1) nolu tahmin denkleminde olduğu gibi kullanılmıştır⁷. Enflasyon tahmin denkleminin (denklem (1)) istatistiksel sonuçları tablonun ikinci sütununda verilmiştir. Tabloda da görüldüğü gibi, tahmin edilen enflasyon denklemini AR(1) sürecine sahiptir⁸. Ljung Q-Box istatistiği, denklemin hata terimlerinde otokorelasyon probleminin olmadığına işaret etmektedir. Denklemin açıklayıcı gücü 0.57 olarak tespit edilmiştir. Bu denklemdeki hata terimlerinin mutlak değerleri enflasyon belirsizliğinin bir ölçütü olarak kullanılarak, (2) nolu regresyon denklemini tahmin edilmiş ve denklemin istatistiksel sonuçları aynı tablonun üçüncü sütununda verilmiştir. Denklemin açıklayıcı gücünü temsil eden R^2 'ye göre, enflasyon belirsizliğindeki bir birimlik değişiminin 0.36'sı bir önceki dönemin enflasyon oranı ile açıklanabilmektedir. Denklemden elde edilen bulgulara göre, enflasyon

⁵ Cochran ve Defina (1993)'ün çalışması enflasyon belirsizliğini bu şekilde türeten çalışmalar arasında gösterilebilir.

⁶ Enflasyon oranları ile enflasyon belirsizliklerine ait veriler Ekteki Tablo II'de verilmiştir.

⁷ Hesaplanan Augmented Dickey-Fuller t-istatistiğinin mutlak değeri 3.55 olup, Dickey-Fuller (1976) tablo değeri ($n = 50$ için % 5 anlamlılık seviyesinde 3.50) ile karşılaştırıldığında, enflasyon oranının birim-kök içermediği sonucuna varılmıştır.

⁸ AR(1) yapısına ilave olarak farklı dereceden otoregresif modeller denenmiş ancak, herbirinde birinci dereceden yukarı otoregresif değişken parametreleri istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Bundan dolayı enflasyon tahminindeki en iyi otoregresif modelin, AR(1) olduğu kararı verilmiştir.

oranı ile enflasyon belirsizliği arasında kuvvetli sayılabilecek ölçüde pozitif bir ilişki mevcuttur. İlişkinin yönünü ve derecesini gösteren parametre, 0.332 olarak tahmin edilmiştir. Bu parametre aynı zamanda 0.01 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Denklemin sabit terimi ise, beklenildiği gibi istatistiksel olarak sıfırdan farksız bulunmuştur. Bu da bize, enflasyon oranının sıfır olduğu dönemlerde belirsizliğin de sıfır olacağını göstermektedir. Ne var ki, enflasyon oranı arttıkça, enflasyon belirsizliğinde de bir artış olacaktır. Şöyle ki, 0.40'lık bir enflasyon ortamından 0.90'lık bir enflasyon ortamına geçildiğinde, enflasyon belirsizliği 0.133'den 0.30'a yükselecektir⁹.

Tablo: I
Regresyon Tahmin Sonuçları

	Denklem (1)	Denklem (2)	Denklem (3)	Denklem (4)
β_0	0.067 ^c (0.03)			
β_1	0.776 ^a (0.10)			
α_0		0.019 (0.023)		
α_1		0.332 ^a (0.068)		
δ_0			0.015 (0.012)	
δ_1			0.453 ^a (0.137)	
λ_0				0.008 (0.007)
λ_1				0.086 ^a (0.02)
R^2	0.57	0.36	0.21	0.30
Q-Box	6.71	14.5	8.09	16.1

Not: a,c: parametrelerin istatistiksel olarak sırasıyla 0.01 ve 0.10 seviyelerindeki anlamlılıklarını göstermektedir. Q-Box: Ljung Q-Box istatistikleri olup, bunlar ilgili denklemin ilk 11 otokorelasyon teriminden hesaplanmıştır.

Sadece enflasyon belirsizliğinin elde edilmesinde birinci yöntemden farklılaşan ikinci yöntemin sonuçları aynı tablonun dördüncü ve beşinci sütunlarında gösterilmiştir. Denklem (3)'de denklem (1)'in hata terimlerinin kareleri kullanılarak, enflasyon belirsizliğinin tahmini yapılmıştır. Enflasyon oranının tahmininde olduğu gibi, burada da hata varyans terimlerini en iyi tahmin eden otoregresif sürecinin AR(1) olduğu tespit edilmiştir. Bu şekilde tahmin edilen varyanslar bir çeşit otoregresif şartlı heterokedastisite özelliğine

⁹ Enflasyon belirsizliğini tahmin eden (2) nolu denklemde sabit terim istatistiksel olarak sıfırdan farksız çıktığından, enflasyon belirsizliğinin veri enflasyon oranıyla hesaplanmasında sabit terim sıfır kabul edilmiştir.

sahiptir. Çünkü, birinci derece otoregresif değişken parametresinin istatistiksel olarak anlamlı çıkması, enflasyon belirsizliğinin 1949-1992 dönemi içerisinde sabit olamayacağını bir göstergesidir. Denklem (4) ise, bu şekilde tahmin edilen enflasyon belirsizlik ölçütü ile enflasyon oranı arasındaki ilişkiyi test eden regresyon denklemidir. Denklem (2) de olduğu gibi bu denklemde de sabit terim istatistiksel olarak sıfırdan farksız bulunurken, enflasyon oranının parametresi pozitif ve istatistiksel olarak 0.01 seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Bu yöntemin belirsizlik ölçütü farklı bir teknikle elde edildiğinden, tahmin edilen enflasyon oranı parametresinin büyüklüğü birinci yöntemdeki parametre büyüklüğünden farklı çıkmıştır. Tahmin edilen enflasyon parametresine göre, enflasyon 0.40'dan 0.90'a çıktığında enflasyon belirsizliği de 0.034'den 0.077 e yükselecektir.

Tüketici fiyat endeksinden elde edilen enflasyon oranı ile iki farklı yöntem altında türetilen enflasyon belirsizlikleri arasında yapılan testlerden, Türkiye'de 1949-1992 dönemi içerisinde enflasyon oranı ile enflasyon belirsizliği arasında kuvvetli ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Bu sonuçlara göre, Türkiye'de enflasyon belirsizliğinin azaltılması isteniyorsa, gerçekleşen enflasyon oranının kesinlikle düşürülmesi gerekmektedir.

IV. SONUÇ

Bu çalışmada, Türkiye'de 1949-1992 dönemi içerisinde yaşanan enflasyon ile enflasyon belirsizliği arasındaki muhtemel ilişkiler belirlenmeye çalışılmıştır. Enflasyon belirsizliği doğrudan gözlenebilen bir değişken olmadığından ve ülkemizde de bunu temsil edebilecek anket verileri bulunmadığından, bu değişkene ait ölçüt literatürde yaygın kullanım alanı bulan iki farklı tahmin yöntemiyle türetilmiş ve kullanılmıştır.

Her iki yöntemin bulgularına göre, Türkiye'de enflasyon oranı ile enflasyon belirsizliği arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki mevcuttur. Bu ilişki kuramsal olarak enflasyondan belirsizliğe doğru giden bir ilişki olarak yorumlanmıştır. Çalışmanın bulguları, aynı zamanda sıfır enflasyon dönemlerindeki enflasyon belirsizliğinin sıfır olacağını göstermektedir. Bu sonuçlar, Türkiye'de enflasyon belirsizliğinin azaltılmasında ya da yok edilmesinde en etkin çözümün enflasyon oranının düşürülmesinde ya da sıfırlanmasında bulunduğunu ifade etmektedir.

Çalışmada elde edilen bulgular, her ne kadar enflasyon oranı ile enflasyon belirsizliği arasındaki ilişki üzerinde kararlılık gösteriyor ise de, belirsizlik değişkeninin doğrudan gözlenebilen bir değişken olmamasından ötürü bu değişkenin dolaylı yoldan hesaplandığı hususu unutulmamalıdır. Bu nedenle, gelecekte belirsizlik değişkeninin farklı yöntemlerle (ARCH, GARCH ve benzeri) hesaplanarak, sözkonusu ilişkinin yeniden test edilmesi önerilmektedir. Özellikle uzun vadede ileriye dönük enflasyon tahmin verilerinin oluşturulması ve bu tahminlerden hesaplanacak belirsizlik ölçütünün

kullanılması, konuya ilişkin analizlerdeki bulguların güvenilirliğini artıracaktır.

KAYNAKÇA

- Aiyagari, S.R.;** "Response to a Defense of Zero Inflation", *Quarterly Review*. Federal Reserve Bank of Minneapolis, Vol.15, No.2, 1991, pp. 21-24.
- Braun, R.A.;** "Another Attempt to Quantify the Benefit of Reducing Inflation", *Quarterly Review*. Federal Reserve Bank of Minneapolis, Vol.18, No.4, 1994, pp. 17-25.
- Cochran, S.J. and Defina, R.H.;** "Inflation's Negative Effects on Real Stock Prices: New Evidence and a Test of the Proxy Effect Hypothesis", *Applied Economics*, 25, 1993, pp. 263-274.
- Engle, R.F.;** "Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom", *Econometrica*, Vol. 50, No.4, 1982, pp. 987-xxx.
- Friedman, M.;** "Nobel Lecture: Inflation and Unemployment", *Journal of Political Economy*, 85, June, 1977, pp. 451-472.
- Fuller, W.A.;** *Introduction to Statistical Time Series*, Wiley, New York, 1976.
- Golob, J.E.;** "Inflation, Inflation Uncertainty, and Relative Price Variability: A Survey", *Research Working Paper*, RWP. 93-15, Federal Reserve Bank of Kansas City, 1993.
- Golob, J.E.;** "Does Inflation Uncertainty Increase with Inflation?", *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Vol.79, No.3, 1994, pp. 29-38.
- Gordon, R.J.;** "Comments on: Inflation and Uncertainty at Short and Long Horizons", *Brookings Papers on Economic Activity*.1990, pp.246-251.
- Haffer, R.W.;** "Inflation Uncertainty and a Test of the Friedman Hypothesis", *Journal of Macroeconomics* Vol.8, No.3, 1986, pp. 365-372.
- Hoskins, W.L.;** "Defending Zero Inflation: All for Naught", *Quarterly Review*, Federal Reserve Bank of Minneapolis, Vol.15, No.2, 1991, pp. 16-20.
- Lucas, R.E.;** "Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs", *American Economic Review*, 63, 1973, pp. 126-132.
- Summers, L.;** "How Should Monetary Policy Be Determined?", *Journal of Money, Credit and Banking*, 23, 1991, pp.625-631.

EK:

Tablo: II
Enflasyon ve Belirsizlik Verileri

YIL	ENF _{t-1}	EB1 _t	EB2 _t	YIL	ENF _{t-1}	EB1 _t	EB2 _t
1949	0.03	0.006	0.016	1971	0.08	0.036	0.016
1950	0.08	0.175	0.015	1972	0.17	0.058	0.016
1951	-0.04	0.032	0.029	1973	0.14	0.014	0.017
1952	0.00	0.016	0.016	1974	0.16	0.004	0.016
1953	0.05	0.068	0.016	1975	0.19	0.013	0.015
1954	0.04	0.000	0.018	1976	0.20	0.056	0.016
1955	0.10	0.018	0.015	1977	0.16	0.085	0.017
1956	0.12	0.063	0.016	1978	0.28	0.189	0.019
1957	0.10	0.027	0.017	1979	0.47	0.135	0.032
1958	0.12	0.002	0.016	1980	0.57	0.648	0.024
1959	0.16	0.052	0.015	1981	1.16	0.625	0.206
1960	0.24	0.204	0.017	1982	0.34	0.111	0.192
1961	0.05	0.091	0.034	1983	0.22	0.077	0.021
1962	0.02	0.045	0.019	1984	0.31	0.174	0.018
1963	0.03	0.014	0.016	1985	0.48	0.007	0.029
1964	0.08	0.117	0.016	1986	0.45	0.069	0.015
1965	0.01	0.017	0.022	1987	0.35	0.053	0.018
1966	0.06	0.057	0.016	1988	0.39	0.369	0.017
1967	0.06	0.027	0.017	1989	0.74	0.006	0.077
1968	0.08	0.094	0.016	1990	0.63	0.045	0.015
1969	0.04	0.018	0.019	1991	0.60	0.125	0.016
1970	0.08	0.047	0.016	1992	0.66	0.122	0.023

TÜRKİYE'DE DIŞ BORÇLARIN İKTİSADİ BÜYÜME VE ENFLASYON ÜZERİNE ETKİSİ Granger nedensellik testi

Ahmet ULUSOY*
Yakup KÜÇÜKKALE**

GİRİŞ

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, üretimi yönlendiren faktör sermayedir. Emek faktörü ise sermayenin tamamlayıcısı niteliğindedir. Sermaye stoğuna yapılan net ilaveler (yatırımlar), çarpan mekanizması aracılığıyla gelir artışını sağlar. Gelir artışı da bir sonraki dönemde daha büyük bir tasarruf hacmine imkan sağlayacağı için, yeni yatırımlarda bulunmak kolaylaşır.

Az gelişmiş ülkelerde ise sermaye, kıt faktör konumundadır. Tasarruf hacminin ve yatırım teşviklerinin yetersizliği, sermayeyi kıt faktör konumuna düşüren nedenlerin başında gelmektedir. Bu ülkelerde reel gelirin düşük düzeyde olması, düşük düzeyde tasarruf yapılmasına yol açar. Tasarrufların yetersizliği de yeni yatırımların istenilen düzeyde olmasını engeller. Eğer az gelişmiş ülkeler, arzulanan yatırım düzeyine tamamen kendi kaynaklarıyla ulaşmak isterlerse, emisyonu başvurarak nominal geliri artırmak zorundadırlar. Bu uygulamanın sonucu ise şüphesiz enflasyon olacaktır. Nurkse'nin ifadesiyle bir "kısır döngü (vicious circle)" içerisinde bulunan bu ülkeler, gelirleri düşük olduğu için istenilen kalkınma hamlesini kendi öz kaynaklarıyla gerçekleştirememektedirler. Bu kısır döngüden kurtulup, kalkınma sürecinde kalkış (take off) aşamasına, oradan da kendi kendini finanse eden büyümeye (self sustaining growth) ulaşılabilmesi, ancak dış kaynak temini ile mümkün olabilir gözükmektedir.

* Yrd. Doç. Dr.; KTÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

** Yüksek Lisans Öğrencisi, KTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü

Yukarıda da sözünü ettiğimiz gibi, dış borçlanmanın en önemli nedenlerinden birisi, iç kaynak yetersizliğini yani tasarruf açığını gidermektir. Bu hususu, basit milli gelir denklemiyle göstermek mümkündür:

$$Y = C + I + (E - M) \quad (0.1)$$

Burada; Y toplam yurtiçi geliri, C tüketimi, I yatırımı, E ihracatı ve M de ithalatı göstermektedir. Aynı zamanda,

$$Y = C + S \quad (0.2)$$

olduğu da bilinmektedir. C + S'yi (0.1) no'lu denklemde Y'nin yerine koyup I (yatırım)'ın değerini bulmaya çalışalım. Sonuç:

$$I = S + (M - E) \quad (0.3)$$

olacaktır. Bunun anlamı yurtiçi yatırımların iç ve dış tasarruflar toplamına eşit olduğudur. Bu denge sağlanamıyorsa, yani bir ülkede belli bir dönemde yapılan yatırımlar iç ve dış tasarruflar toplamına eşit değilse kaynak açığı var demektir. Bu kaynak açığı ya dış finansmanla ya da altın ve döviz rezervlerinin kullanılmasıyla kapatılır (Ulusoy 1992, s. 39).

Planlı kalkınma uygulayan ülkelerde her yıl ekonominin genel harcama ve kaynak dengesi hesapları yapılırken dış kaynak ihtiyacı da belirlenir. Bu konuda en çok kullanılan yöntem, Harrod-Domar modelidir. Harrod-Domar modeli en basit şekliyle şöyle ifade edilir:

$$dY = (1/k) \cdot I \quad (0.4)$$

Formüle dY, reel gelirdeki arzulanan artış oranını (büyüme hızını), I yatırım oranını, k de sermaye/hasıla katsayısını, yani bir birim output için gerekli yatırım miktarını ifade eder. Kalkınma hızı veridir, k de ekonomik koşullara bağlı sabit bir katsayıdır. Bu durumda I, öngörülen kalkınma hızını gerçekleştirmek için ne oranda yatırım yapılması gerektiğini ortaya koyar (Seyidoğlu 1991, s. 507).

Farzedelim ki, kalkınma hızı % 6 ve sermaye/hasıla katsayısı da 3 olsun. Böyle bir durumda öngörülen % 6'lık kalkınma hızına ulaşabilmek için milli gelirin;

$$0.06 \times 3 = 0.18\text{'ini}$$

yatırımlara kanalize etmek gerekmektedir. Eğer ekonomide % 15'lik bir tasarruf meylili varsa, aradaki % 3'lük fark nasıl giderilecektir? Bu durumda ya sermaye/hasıla oranı azaltılır (ki bunun anlamı sermaye kullanımı verimliliğini artırmaktır) ya da dış finansman kaynaklarından yararlanma yoluna gidilir (Gürkan 1989, s. 127).

Yukarıda ayrıntılarıyla açıklamaya çalıştığımız gibi, gelişmekte olan ülkelerde borçlanmanın asıl nedeni olarak kalkınmaya kaynak sağlanması gösterilmektedir. Ancak, bu her zaman geçerli değildir. Çünkü, gelişmekte

olan ülkeler; üretmedikleri yatırım mallarını ithal etmek, kamu açıklarını finanse etmek, ekonomik verimliliği düşük altyapı yatırımlarına kaynak sağlamak ve vadesi gelen borçlarını ödemek gibi çok çeşitli nedenlerle dış borçlanmaya başvurabilmektedirler.

Kalkınmanın finansmanı için sağlanan bir dış kaynak, ekonomik kalkınmaya (büyümeye) olumlu yönde etki ederken, alınan borçların faizleriyle geri ödenmesi durumunda, birçok sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Bu sorunların başlıcaları; dış ödemeler güçlüğü ve enflasyondur.

Bu noktadan hareketle, bu çalışmada dış borçların ekonomik büyüme ve enflasyonla olan ilişkisi teorik olarak ele alınmış, daha sonra Türkiye ile ilgili verilerden yararlanarak ekonometrik analiz yapılmıştır.

1. DIŞ BORÇLANMANIN EKONOMİK BÜYÜMEYE VE ENFLASYONA ETKİSİ

Dış borçlanmanın gözle görülebilir ilk etkisi, borcu alan ülkenin nakit sermaye birikiminde net bir artış sağlamasıdır. Eğer, nakit sermaye birikimindeki bu artış, ülkeye döviz kazandıracak yatırımlarda kullanılırsa, bu yatırımlardan elde edilecek döviz kazancı ile borçları ödemek mümkün hale gelir. Böylece, hem alınan borçlar ödenmiş olur hem de yapılan yatırımlar ülkenin sabit varlıklarını artırır.

Ayrıca, uygun şartlarda alınan bir dış borç; iç tasarruf açığının kapatılmasına, dış ödeme güçlüklerinin giderilmesine ve kalkınmanın yükünün kuşaklar arasında dengeli bir şekilde dağıtılmasına da imkan verir (Akgüç 1991, s. 317).

Dış borçlanma yoluyla sanayi kesiminin; hammadde, teçhizat ve yedek parça taleplerini karşılamak ve dolayısıyla da üretimdeki tikanlıkları açmak kolaylaşır. Böylece, ekonomik büyümenin devamlılığı sağlanmış olur. Ekonomik büyümedeki bu süreklilik, sosyal sermayenin artmasına ve dışsal ekonomilerin oluşmasına da yardımcı olur (Açba 1994, s. 83). Dışsal ekonomilerin oluşması, üretim maliyetlerinin düşmesi anlamına geleceği için, ihracata yönelik sektörlerin dünya pazarlarındaki rekabet gücü artacak ve dolayısıyla da ülkeye döviz girişi artmış olacaktır.

Buraya kadar yapmış olduğumuz açıklamaların da yardımıyla, dış borcun iki etkisini belirlemiş oluyoruz. Bunlardan ilki, borcu alan ülkenin nakit sermaye birikiminde (döviz cinsinden) bir artış sağlaması ve ikincisi de ekonomik büyümeye olan pozitif katkısıdır. Bu iki etkenin aynı anda ortaya çıkması beklenemez. Çünkü, kalkınmada öncelikli yatırımlar altyapı yatırımlarıdır ve bu yatırımları gerçekleştirmek için yapılan harcamalar talebi hemen uyarırken, yatırımın üretime olan katkısı ancak belli bir süre sonra ortaya çıkar (Alkin 1995, s. 3). Altyapı yatırımları, bu özelliklerinden dolayı,

gelişmekte olan ülkelerdeki enflasyonun en önemli nedenlerinden birisi olarak gösterilmektedir.

Diş borçlanmanın bu safhasında ortaya çıkacak enflasyona ek olarak, borcun geri ödenmesi safhasında da enflasyonla karşılaşmak mümkündür. Net dış borç ödemeleri yapacak olan bir ülke, borç taksitlerini ödeyebilmek için, ihracat gelirlerini artırmak zorundadır. İhracatı artırmanın en kolay yolu olarak, milli paranın diğer ülke paraları karşısındaki değerinin düşürülmesi yani devalüasyon yapılması gerektiği konusunda görüşler vardır. Bu görüşün doğruluk derecesi tartışma konusu olmakla beraber, geçici olarak doğru olduğunu kabul edelim. Böyle bir durumda, ihracat gelirini artırmak isteyen ülke, öncelikle devalüasyon yapacaktır. Yapılan bu devalüasyon neticesinde, ülkenin ithalatı azalacak ihracatı ise artacaktır. Artan ihracat gelirleri CIB dengesini olumlu yönde etkileyecek ve böylelikle dış borç ödemeleri kolaylaşacaktır.

Diğer taraftan, azalan ithalat ve artan ihracatın bir sonucu olarak milli gelirden bir artış kaydedilecektir. Eğer milli gelirdeki bu artış, çalışmaların başında da belirttiğimiz gibi, yatırım teşviklerinin yetersizliği nedeniyle tüketime kayarsa, ülke içi fiyatların yükselmesi kaçınılmaz olacaktır. Aynı zamanda, ithalatın pahalı hale gelmesi ile ithal girdi kullanan sektörlerde maliyetler artacak, bu da enflasyonu hızlandıracaktır.

Yapılan devalüasyon ihracatı artırmış, artan ihracat da milli gelirin artmasına yol açmıştır. Ancak ,durum gerçekten böyle midir? Devalüasyon başarılı olsa bile, oluşan gelir fazlası, borç taksitlerinin ve faizlerinin ödenmesinde kullanılacağı için, ödeme yapılan dönemde dışarıya kaynak aktarılması ve dolayısıyla da milli gelirin azalması söz konusu olacaktır. Başlangıçta, alınan dış borçlar, milli geliri artırmış ve kaynak dengesini tesis ederek ekonomik büyümeye yol açmıştır. Fakat, net dış borç ödeme dönemine gelindiğinde, alınan borçlar, faiz farkıyla birlikte geri verildiği için, milli gelirden bir o kadarlık küçülmeye yol açmışlardır.

Özetlemek gerekirse, gelişmekte olan ülkeler için dış borca başvurulması, borcun alındığı dönemde o ülke için geçici bir rahatlama sağlarken, net dış borç ödeme dönemlerinde, ekonomik küçülme ve enflasyona yol açmaktadır. Bu durumu, Tablo 1'deki verilere dayanarak Türkiye açısından ele alalım.

Görüldüğü gibi 1973, 1974, 1980, 1981, 1988, 1989 ve 1994 yıllarında, Türkiye, borçlarını net olarak azaltmış ya da başka bir deyişle, bu yıllarda net dış borç ödemelerinde bulunmuştur. Bu yıllara ait ekonomik büyüme ve enflasyon rakamlarına baktığımızda ise şu sonuçlarla karşılaşırız:

1973 yılında gerçekleşen enflasyon oranı, son 20 yılın en yüksek enflasyonu olarak kayıtlara geçmiş ve ekonomik büyüme ise % 5.1 olarak gerçekleşmiştir.

1974 yılındaki enflasyon, 1973'teki enflasyondan da yüksek bir oranda ortaya çıkmış, ekonomi ise % 3.7 gibi düşük bir düzeyde büyümüştür (Ancak, bu yıla ait verilerin pür iktisat teorisiyle açıklanması sakıncalı olacaktır. Çünkü, 1974 yılında Türkiye'nin gerçekleştirmiş olduğu Kıbrıs Barış Harekati olağanüstü bir durumdur. Bu nedenle 1974 yılı istisnai bir yıl olarak düşünülmelidir.)

1980 yılı rakamlarına baktığımızda ise enflasyonun % 107.2 gibi çok yüksek bir oranda gerçekleşmesi, buna karşılık ekonominin - % 2.3'lük bir oranda küçülmesi dikkatleri çekmektedir (Ne var ki, bu yılda da Türkiye, içerisinde bulunmuş olduğu toplumsal ve siyasal istikrarsızlıklar nedeniyle, istediği kalkınma hamlesini gerçekleştirememiş ve yine istisnai bir yıl geçirmiştir.)

Tablo: I
Türkiye'nin Reel Dış Borçları

Yıllar	Toplam Dış Borçlar		İhracat Fiyatları Endeksi	Deflate Edilmiş Dış Borçlar	
	Milyon \$	Artış %		Milyon \$	Artış %
1972	2300	-	119.3	1.928	-
1973	2654	15.4	151.9	1.747	-0.1
1974	2901	9.3	191.5	1.515	-13.9
1975	3012	3.8	197.5	1.525	0.7
1976	3822	26.9	203.5	1.878	23.1
1977	4410	15.4	227.8	1.936	3.1
1978	6126	38.9	235.8	2.598	34.2
1979	14234	132.4	260.8	5.458	110.2
1980	16227	14.0	314.6	5.158	-5.5
1981	17041	5.0	339.2	5.024	-2.6
1982	17619	3.4	318.4	5.534	10.2
1983	18385	4.3	305.1	6.026	8.9
1984	20659	12.4	301.3	6.857	13.8
1985	25476	23.3	316.5	8.049	17.4
1986	32101	26.0	296.8	10.816	34.4
1987	40428	25.9	317.7	12.725	17.6
1988	40722	0.7	323.1	12.604	-1.0
1989	41751	2.5	339.9	12.283	-2.5
1990	49035	17.5	388.6	12.618	2.7
1991	50489	3.0	371.5	13.591	7.7
1992	54706	8.4	376.6	14.526	6.9
1993	67356	23.1	366.2	18.393	26.6
1994	64779	-3.8	353.3*	18.335	-0.3

Kaynak: DİE, "1923-1992 İstatistik Göstergeler", 1993.
 HDTM, "1950-1992 Temel Ekonomik Göstergeler", 1993
 HDTM, "Aylık Dış Ticaret Bülteni - Ağustos 1994", 1994
 TOBB, "Ekonomik Rapor (1994)", 1995
 * 8 Aylık Ortalama

1988 ve 1989 yıllarındaki sırasıyla % 70.5 ve % 63.9'luk enflasyon ile % 1.5 ve % 0.9 gibi düşük düzeydeki ekonomik büyüme rakamları, yukarıda açıklamaya çalıştığımız teorik yaklaşımı ispatlayan bir görüntü çizmektedir.

En son yaşamış olduğumuz 5 Nisan 1994 krizi ise bu konuda verilebilecek en güzel örneği oluşturmaktadır. 1994 yılında dış finansman bulmakta zorlanan hükümet, vadesi gelen borçlarını ödeyebilmek için ihracatını artırmak zorunluluğu hissetmiş ve bu amaçla da devalüasyona başvurmuştur. Netice itibarıyla net dış borç ödemesi gerçekleştiren hükümet aynı zamanda % 150'lere varan rekor düzeydeki enflasyona ve % 6 oranında ekonomik küçülmeye yol açmıştır. Bu durum ileriye sürmüş olduğumuz hipotezi tam anlamıyla kanıtlamıştır denilebilir. Dış borçlanmanın uzun vadede enflasyona yol açmasının yanısıra ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediğini gösteren daha güzel bir örnek bulmak mümkün değildir.

2. EKONOMETRİK ANALİZ

Bu çalışmanın asıl amacı, dış borçların enflasyona ve uzun dönemde de iktisadi küçülmeye yol açtığı şeklindeki hipotezi Türkiye açısından test etmektir. Çalışmada kullanılan yöntem "Granger Nedensellik Testi" dir. Tablo II'deki verilerin logaritmik değerlerinin birinci devresel farkları kullanılmak suretiyle yapılan model çözümlenmeleri aşağıda verilmiştir.

2.1. Dış Borç-İktisadi Büyüme Neden-Sonuç İlişkisi

Söz konusu test, teste tabi tutulan değişkenlerin tahmini için, önemli açıklayıcı bilgilerin, bu değişkenlerin zaman serilerinde bulunduğunu varsaymaktadır. Test aşağıdaki iki regresyon denkleminin tahminini gerekli kılmaktadır.

$$TFD_t = \sum \alpha_i EG_{t-i} + \sum \beta_j TFD_{t-j} + u_{1t} \quad (2.11)$$

$$EG_t = \sum \gamma_i EG_{t-i} + \sum \delta_j TFD_{t-j} + u_{2t} \quad (2.12)$$

Burada, hata terimleri u_{1t} ve u_{2t} 'nin birbirlerinden bağımsız olduğu varsayılmıştır (Yamak 1994, s. 3). Regresyon denklemi (2.11), dış borçların (TFD: Total Foreign Debts) hem kendisinin geçmiş değerleriyle ve hem de iktisadi büyümenin (EG: Economic Growth) geçmiş değerleriyle ilişkili olduğunu varsaymaktadır. Regresyon denklemi (2.12) de aynı şekilde, EG'nin hem kendisinin ve hem de TFD'nin geçmiş değerleriyle ilişkili olduğunu varsaymaktadır.

Gecikme değişkenlerinin parametre anlamlılık testlerine bakılmak suretiyle hem TFD ve hem de EG için gecikme değişken sayısının 2 olduğu kabul edilmiştir. 1965-1992 yıllarına ait veriler kullanılarak yapılan test neticesinde şu sonuçlar bulunmuştur.

Regresyon denklemi (2.11)'in tahmini:

H_0 : EG neden, TFD sonuç değişkeni değildir. ($H_0: \Sigma\alpha_i = 0$)

GEÇİKME SAYISI	EG	TFD
1	-1.5250 (1.34792)	0.2725 (0.21748)
2	0.0671 (1.09319)	-0.3000 (0.26091)

$R^2 = 0.53$

DW = 1.999

$\Sigma\alpha_i = 0$ için F-istatistiği, $F(2,20) = 0.64$ olup 0.05 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı değildir. Dolayısıyla, H_0 hipotezi reddedilemez ve EG'nin neden, TFD'nin ise sonuç değişkeni olmadığına karar verilir.

Regresyon Denklemi (2.12)'nin tahmini:

H_0 : TFD neden, EG sonuç değişkeni değildir. ($H_0: \Sigma\delta_i = 0$)

GEÇİKME SAYISI	EG	TFD
1	-0.0058 (0.22280)	-0.1077 (0.03595)
2	-0.0686 (0.180697)	-0.0106 (0.04313)

$R^2 = 0.79$

DW = 1.959

$\Sigma\delta_i = 0$ için F-istatistiği, $F(2,20) = 4.73$ olup 0.05 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır ve H_0 hipotezi reddedilir. Bunun anlamı ise, söz konusu iki değişken arasındaki ilişkide tek yönlü bir ilişkinin olduğudur. Yani, TFD tek başına neden ve dolayısıyla da EG tek başına sonuç değişkenidir.

Ancak, burada dikkati çeken bir nokta vardır ki, o da; dış borçların ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemesidir. Nitekim, (2.12) nolu denklemde TFD_{t-1} ve TFD_{t-2} değişkenlerinin parametre tahminlerinin sırasıyla - 0.1077 ve - 0.0106 gibi negatif değerlerde çıkması bunu açıkça göstermektedir.

Bu durumda,

$$\Delta RGNP_t = \alpha + \beta \Delta TFD_t \quad (2.13)$$

şeklinde oluşturulması gereken modelde β 'nin beklenen değeri negatif olacaktır. RGNP'nin logaritmik değerlerinin birinci devresel farklarını ($\Delta RGNP_t = \log RGNP_t - \log RGNP_{t-1}$) ve TFD'nin logaritmik değerlerinin birinci devresel farklarını ($\Delta TFD_t = \log TFD_t - \log TFD_{t-1}$) bulup OLS yöntemi ile parametre tahminlerinde bulunduğumuzda, aşağıdaki sonuçlar elde edilecektir.

$$\Delta RGNP_t = 0.02264 - 0.03538 \Delta TFD_t \quad (2.13)$$

$$(0.0000139) (0.0016)$$

Yukarıdaki sonuçlardan da açıkça anlaşılacağı üzere, dış borçlar, uzun dönemde ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir.

2.2. Dış Borç-Enflasyon Neden Sonuç İlişkisi

Bir önceki bölümde, dış borçlarla iktisadi büyüme arasındaki neden-sonuç ilişkisini bulmak için kullandığımız (2.11) ve (2.12) nolu denklemleri, dış borç-enflasyon nedensellik ilişkisinin tesbiti için genelleştirelim:

$$TFD_t = \Sigma \alpha_i INF_{t-i} + \Sigma \beta_j TFD_{t-j} + u_{1t} \quad (2.21)$$

$$INF_t = \Sigma \gamma_i INF_{t-i} + \Sigma \delta_j TFD_{t-j} + u_{2t} \quad (2.22)$$

Bir önceki bölümde verilen varsayımların geçerli olduğu kabul edilmektedir. Model yine 1965-1992 verileri için çözüldüğünde aşağıdaki sonuçlar elde edilecektir.

Regresyon denklemi (2.21)'in tahmini:

H_0 : INF (Inflation) neden, TFD sonuç değişkeni değildir ($H_0: \Sigma \alpha_i = 0$).

GECİKME SAYISI	INF	TFD
1	0.3572 (0.33623)	0.2686 (0.21504)
2	-0.2878 (0.28096)	-0.2850 (0.26779)

$$R^2 = 0.53$$

$$DW = 2.102$$

$\Sigma \alpha_i = 0$ için F-istatistiği, $F(2,20) = 0.63$ olup 0.05 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı değildir ve H_0 hipotezi reddedilemez. Bunun anlamı ise INF'nin neden ve TFD'nin de sonuç değişkeni olmadığıdır.

Regresyon denklemi (2.22)'nin tahmini:

H_0 : TFD neden, INF sonuç değişkeni değildir ($H_0: \Sigma \delta_j = 0$).

GECİKME SAYISI	INF	TFD
1	0.9585 (0.19485)	0.4735 (0.12462)
2	-0.1726 (0.16282)	-0.4395 (0.15519)

$$R^2 = 0.93$$

$$DW = 1.621$$

$\Sigma \delta_j = 0$ için F-istatistiği, $F(2,20) = 9,86$ olup 0.05 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Dolayısıyla, H_0 hipotezi reddedilir ve TFD'nin neden, INF'nin ise sonuç değişkeni olduğuna hükmedilir. Bu durumda, TFD ile INF

arasında tek yönlü bir ilişki olduğunu ve TFD'nin INF'ye etkide bulunduğunu söylemek mümkündür. Ancak TFD'nin katsayıları sırasıyla, 0.4735 ve -0.4395 olduğu için, söz konusu etkinin negatif ya da pozitif olduğu henüz tam olarak açıklığa kavuşmamıştır. Bunu belirleyebilmemiz ise (2.23) nolu denklemdeki β parametresinin tahminini gerekli kılmaktadır.

$$\Delta WPE_t = \alpha + \beta \Delta TFD_t \quad (2.23)$$

Burada, WPE (Wholesale Price Index: Toptan Eşya Fiyat İndeksi)'nin logaritmik değerlerinin birinci devresel farklarını ($\Delta WPE_t = \log WPE_t - \log WPE_{t-1}$) ve TFD'nin logaritmik değerlerinin birinci devresel farklarını bulup OLS ile parametre tahmininde bulunduğumuzda, şu sonuçları elde edebiliriz:

$$\Delta WPE_t = 0.11066 + 0.19456 \Delta TFD_t$$

(0.00043) (0.05024)

Parametre değerlerinden de anlaşılacağı üzere ($\beta > 0$ olduğu için), dış borçlar, yurtiçinde enflasyonu artırıcı bir etkiye sahiptirler.

Tablo: II

Türkiye'nin 1965-1994 Arası TEFİ ve RGSİM Verileri

YILLAR	TEFİ (1963 = 100)	Reel GSİM (1987 = 100)
1965	109.4	25 405 067
1966	114.7	28 453 676
1967	123.4	29 648 731
1968	127.3	31 635 197
1969	136.5	33 002 579
1970	145.7	34 468 624
1971	168.9	36 897 377
1972	199.3	40 279 248
1973	240.1	42 255 004
1974	311.8	43 633 172
1975	343.2	46 275 414
1976	369.6	50 437 968
1977	492.1	51 944 339
1978	750.8	52 582 171
1979	1230.7	52 324 176
1980	2550.6	50 869 915
1981	3488.4	53 316 849
1982	4396.2	54 963 216
1983	5708.0	57 279 000
1984	8677.5	61 349 830
1985	12446.6	63 989 099
1986	16126.9	68 314 978
1987	21293.2	75 019 388
1988	36304.9	76 108 143
1989	59514.5	77 347 305
1990	90645.2	84 591 717
1991	140833.2	84 892 464
1992	228263.1	90 344 424
1993	361568.8	97 677 000
1994	797982.3	91 809 000

Kaynak: DİE, HDTM

SONUÇ

Gelişmekte olan ülkelerin dış borca başvurmalarının en önemli nedeni, iç kaynak yetersizliğini yani tasarruf açığını gidermektir. Bu ülkeler ayrıca; üretmedikleri yatırım mallarını ithal etmek, kamu açıklarını finanse etmek, ekonomik verimliliği düşük altyapı yatırımlarını gerçekleştirmek ve vadesi gelen borçlarını ödemek gibi nedenlerle de dış borçlanma yolunu seçmektedirler.

Hangi amaçla alınırsa alınsın, dış borçlar, borcu alan ülkenin nakit sermaye birikiminde döviz cinsinden bir artışa neden olacaktır. Eğer, ortaya çıkan bu nakit fazlası, yatırım teşviklerinin yetersizliği ve/veya tüketim meylinin yüksek olması gibi nedenlerle verimsiz alanlara kayarsa, sonuç, yurtiçi fiyatların artması yani enflasyon olgusu ile karşı karşıya kalınması olacaktır. Alınan borçların altyapı yatırımlarında kullanılması da aynı olumsuz sonucu verecektir. Çünkü, bu yatırımları gerçekleştirmek için yapılan harcamalar talebi hemen uyarırken, yatırımın üretime olan katkısı ancak belli bir süre sonra ortaya çıkacaktır. Dış finansman yoluyla elde edilmiş kaynakların, kamu açıklarını finanse etmek ve ithalata kaynak sağlamak gibi nedenlerle kullanılmasını da enflasyona ivme kazandıran uygulamalar olarak görmek mümkündür.

Alınan dış borçlar, yukarıda sıralanan çeşitli sebeplerden dolayı enflasyona yol açarken, borcun geri ödenmesi aşamasında da enflasyon olgusu ile karşılaşmak mümkündür. Vadesi gelen borçlarını ödemekle yükümlü olan bir ülke, borçlarını ödeyebilmek için ihracat gelirlerini artırmak zorunda kalacaktır. Bu da, en basit çözüm yolu olarak, devalüasyonu gerektirmektedir. Yapılan devalüasyon ihracatı artırırken, ithalatı pahalı hale getirir ve ithal girdi kullanan sektörlerde maliyet artışları ortaya çıkar. Maliyet artışlarının fiyatlara yansıtılması ise enflasyonist sürece girmekle eşanlamlıdır. Diğer taraftan artan ihracat nedeniyle, bazı sektörlerde piyasa arzı daralacak ve bu da fiyatlara artış yönünde bir baskı uygulayacaktır.

Türkiye verilerine dayanarak yapmış olduğumuz ekonometrik analizin sonucu da, yukarıda kısaca açıklamaya çalıştığımız teorik yaklaşımın sonuçları ile paralellik göstermektedir. Yapılan nedensellik testi sonucunda anlamlı bir ilişki bulunmuş ve dış borçların enflasyonu artırıcı bir etkiye sahip olduğu ortaya çıkmıştır (2.23 nolu denklemde $\beta > 0$).

Altyapı yatırımlarında kullanılan dış borçların enflasyona neden olduğunu belirtmiştik. Fakat, alınan dış borçlar kısa dönemde gelir (özellikle de döviz) kazandıracak yatırımların finansmanında kullanılırsa, bu yatırımlardan elde edilen döviz kazancı ile hem borçlar ödenmiş olur hem de yapılan yatırımlar ülkenin faktör donanımında sermaye lehine bir artış sağlar. Böylece, enflasyonist süreç hızlandırılmadan iktisadi büyüme sağlanabilir.

Dış borçların sanayi kesiminin; hammadde, teçhizat ve yedek parça taleplerini karşılamak için kullanılması da üretimdeki tikanlıkları açacağı için iktisadi büyümeye olumlu etkide bulunur. Buradan, alınan dış borçların, ilk planda, kaynak dengesini tesis edici etkisi nedeniyle, iktisadi büyümeye yol açtığını söylemek mümkündür. Fakat, net dış borç ödeme dönemlerinde, alınmış olan borçların (faiziyle birlikte) geri ödenmesi, yurtiçinden yurtdışına kaynak transferi anlamına geldiğinden, söz konusu dönemde, milli gelirden reel düşüşler olacaktır. Bu da, dış borçların iktisadi büyümeye kısa dönemde olumlu, uzun dönemde ise olumsuz yönde etkide bulunduğu anlamına gelmektedir. Burada, kısa dönemden kasıt, borcun alınması ile ilk taksidinin ödenmesi arasında geçen geri ödemesiz süredir. Uzun dönem ise, borcun faiziyle birlikte tamamen ödenip kayıtlardan düşmesini de içeren daha geniş bir süredir. Yapmış olduğumuz çalışma, birden fazla net dış borç ödeme dönemi içerdiği için uzun dönemli bir analizdir ve elde edilen sonuçlar da yukarıda açıklamaya çalıştığımız teorik yaklaşımı kanıtlayan bir görüntü arz etmektedir. Yani Türkiye’de dış borçların uzun dönemde iktisadi büyüme üzerindeki etkisi negatif yöndedir. Ayrıca, yapılan nedensellik testinden dış borçların iktisadi büyümeyi olumsuz yönde etkilediğini gösteren sonuçlar alınmıştır (2.12’de δ_1 , $\delta_2 < 0$ ve 2.13’de $\beta < 0$).

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Açba, Sait; *Devlet Borçlanması*, Afyon Kocatepe Üniv., İİBF, Afyon 1994.
- Akgüç, Öztin; *Ekonomide Gerçeği Arayış*, Bağlam Yayınevi, İstanbul 1991.
- Alkın, Erdoğan; “Altyapı Yatırımlarında Yanlışlar”, *İstanbul Ticaret*, 5 Mayıs, Sayı: 1860, İstanbul 1995.
- ; DİE, *1923-1992 İstatistik Göstergeler*, Ankara 1993.
- ; HDTM, *1950-1992 Temel Ekonomik Göstergeler*, Ankara 1993.
- ; HDTM, *Aylık Dış Ticaret Bülteni – Ağustos 1994*, Ankara 1994.
- Gürkan, Ömer; *Ekonomik Büyüme ve Kalkınma*, Derya Kitabevi, Trabzon 1989.
- Seyidoğlu, Halil; *Uluslararası İktisat*, Güzem Yayınları No: 3, 8. Baskı, İstanbul 1991.
- ; TOBB, *Ekonomik Rapor – 1994*, İstanbul 1995.
- Uluatam, Özhan; *Enflasyon ve Devlet Gelirleri*, AÜ-SBF No: 462, Ankara 1981.
- Ulusoy, Ahmet; *Gelişmekte Olan Ülkelerin Dış Finansman İhtiyacı, Dış Borçlanmaları ve Dünya Borç Krizi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Trabzon 1992.

Yamak, Rahmi; *Korelasyonlu İki Değişken Arasındaki Neden-Sonuç İlişkisinin Belirlenmesi*, KTÜ-İİBF-Arş. Raporları, Fakülte Yayın No: 1994/1, Trabzon.

Yıldız, Rifat; *Dış Borçlanma ve Türkiye'nin Dış Borçlarının Tahlihi*, Atatürk Üniv. No: 65, İİBF No: 88, Arş. Serisi No: 80, Erzurum, 1988.

ENDÜSTRİYEL İKTİSAT TEORİSİNİN GELİŞİM SÜRECİNDE E.H. CHAMBERLIN'İN YERİ

Alpaslan SEREL*

I. GİRİŞ

Endüstriyel iktisat, son yıllarda giderek gelişen bir alan olarak dikkatleri çekmektedir. Mikro iktisat konusundaki gelişmelerin, endüstriyel iktisat ilkelerinin tamamen yeni bir anlayışla ele alınmasını hızlandırdığı ve söz konusu ilkelerinde piyasa düzenleyici kurallar bütünüünün belirlenmesine temel olduğu gözlenmektedir. İktisat politikası tercihlerinin uyardığı düzenleyici politikalardan beklenen, firmaların tekelci (rekabeti dışlayan) eğilimlerini saptamak ve engellemektir. Amaç bu olunca piyasa yapılarının belirlenmesi, düzenleyici politikaların en önemli altyapısı haline gelmektedir.

İşte, piyasa yapısının temel unsurlarından biri olan "ürün farklılaştırması" konusunda geleneksel mikro iktisat ders kitaplarındaki görünümüyle E.H. Chamberlin, birçok iktisatçı tarafından endüstriyel iktisat teorisinin en önemli ismi kabul edilmiştir. Ancak son yıllardaki gelişmeler çerçevesinde endüstriyel iktisat konusunda Chamberlin'in etkisi ile ilgili yeni soruların doğduğu bir zemin oluşmuştur. Bu alandaki bazı çalışmalarda endüstriyel iktisada piyasa yapısı - piyasa davranışı - piyasa performansı (başarısı) üçlüsü çerçevesinde bakan görüşü Chamberlin'in ortaya atıp atmadığı veya çalışmalarının kalite ve ürün farklılaştırması ile beraber geniş bir rekabet fikrine dayalı piyasa performans standartlarını vurgulayan daha çağdaş bir düşünsel temeli ortaya koyup koymadığı önemli tartışma konularıdır.

Çalışmamızın amacı, endüstriyel iktisat teorisindeki gelişmeler çerçevesinde Chamberlin'in katkılarını yeniden değerlendirme iddiasındaki görüşlerin ana hatlarıyla ortaya konmasıdır. Bu yaklaşımlarda Chamberlin'in Marshallcı iktisadın aşırı sınıflandırıcı yapısından kurtarılması ve onun esas katkısının ürün farklılaştırması konusunda olduğu vurgulanmaktadır. Teorik yönü ağır basan bu görüşlerin ifade edilmesinin, mikro iktisat ders

* Dr.; Balıkesir Üniv. Bandırma İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

kitaplarında Chamberlin'in yeni bir anlayışla değerlendirilmesi gerekliliğini ortaya çıkarabileceğine inanıyoruz.

II. ENDÜSTRİYEL İKTİSAT TEORİSİNİN KAPSAMI

Endüstriyel iktisat, 20. yy'ın ortalarında büyük ölçekli modern sanayi kuruluşlarının sayısının artmasından sonra ayrı bir uzmanlık alanı olarak ortaya çıkmıştır¹. Konu uzun yıllar boyunca herhangi bir formel teorik yapısı olmayan, tecrit edilmiş ampirik bir alan olarak kalmıştır. Ancak son 20 yıldaki önemli teorik çalışmalar konuya olan ilginin artmasına neden olmuştur. Bu süreçte endüstriyel iktisadın iktisat teorisindeki uzantılarını ortaya koymaya yönelik çalışmaların büyük etkisi vardır².

Endüstriyel iktisat teorisinin kapsamı günümüzde üç temel konu çerçevesinde ifade edilmektedir³.

- Firmaların organizasyon yapılarını, ölçeklerini ve davranışlarını belirleyen faktörler;

- Eksik rekabet; ve

- Firmalara yönelik kamu politikalarıdır.

Endüstriyel iktisadın esas ilgi alanı ekonominin arz yönü, özellikle satıcı firmaların bulunduğu piyasalardır. Bir başka ifade ile, fiyat teorisi modellerinin endüstrilere uygulanması yoluyla endüstrilerin nasıl işlediği ve ekonomik refaha katkılarının ne olduğu konusundaki bilgilerin artırılması amacı ön plandadır⁴. Firmaların organizasyon yapılarını, ölçek ve davranışlarını belirleyen faktörlerin ele alındığı ilk temel konu oldukça geniş bir alanı kapsamaktadır. Bu alanda firmalardaki finansman, stratejiler ve organizasyon yapıları arasındaki ilişkiler öne çıkan önemli konulardır. Araştırmalar genellikle yönetsel davranış, ölçek ve yoğunlaşma ilişkilerinin incelenmesine yönelmiştir.

Endüstriyel iktisadın ikinci temel ilgi odağı eksik rekabettir. Tam rekabet koşullarının olmadığı durumlarda piyasa davranışının nasıl olacağı ve bunun ekonomik performansı (örneğin kârlılık, ücretler ve istihdam gibi) nasıl etkileyeceği incelenmektedir. Bu konudaki araştırmalar genellikle tekel gücünün oluşturulmasına yönelik fiyat farklılaşması, fiyat - dışı kısıtlamalar, oligopol teorisi, piyasaya giriş ve dışlanma, piyasa yapısının unsurları ve önemi gibi alanlarda yoğunlaşmıştır.

Firmalara yönelik kamu politikaları ise, endüstriyel iktisadın üçüncü ilgi odağını oluşturur. Yine bu alandaki çalışmalar, anti-tröst politikaları,

1 Schmalensee (1988; 643).

2 Davies, Lyons, Dixon and Geroski (1992; 1-3).

3 Schmalensee (1988; 643-654).

4 Caves (1967; 14).

piyasa düzenleme çabaları ve devlet girişimleri gibi konularda yoğunlaşmıştır. Ancak tarihsel olarak bakıldığında endüstriyel iktisatçıların, son yıllarda, piyasa düzenlemelerinden kaçınılması (deregulation), giriş kısıtlamalarının serbestleştirilmesi ve özelleştirme gibi konulara yöneldikleri, endüstriyel politikaların etkin bir teknolojik sürece ve uluslararası rekabete katkısına önem verdikleri gözlenmektedir.

Çalışmalarını, yukarıda ana hatlarıyla verilen alanlardan “eksk rekabet” konusu içinde değerlendirebileceğimiz E.H. Chamberlin endüstriyel iktisat teorisinin gelişiminde önemli isimlerden biridir. Ürün farklılaştırmasının ilk detaylı analizi onun monopollü rekabet modelinde ortaya konmuştur⁵. Monopollü rekabet ve ürün farklılaştırması yaklaşımları mikro iktisat ders kitaplarının değişmez konuları arasındadır. Aşağıda endüstriyel iktisat teorisindeki gelişmeler çerçevesinde E.H. Chamberlin’i yeniden değerlendiren bazı görüşlere yer vermeye çalışacağız.

III. ENDÜSTRİYEL İKTİSAT TEORİSİNİN GELİŞİMİ ve E.H. CHAMBERLIN

Endüstriyel iktisat alanında Chamberlin etkisinin değerlendirilmesinde “eski” ve “yeni” teorilerin ayrımı önemlidir. Endüstriyel iktisata “eski” bakış, Marshallcı bağlamda statik bir yapı içindeki piyasaların yapı, davranış ve performansını öne çıkarır. Yani sanayilerin performansını onun yapısı belirler. Örneğin, yoğunlaşma oranı yüksek sanayilerde karlılığın - performans anlamında - yüksek olması gibi. Chamberlin’in bu noktadaki katkısı bir piyasa tasnif yöntemi ortaya koymasıdır. Bu tasnifin içinde piyasa yapıları “tam rekabet” ve “monopol” gibi iki uç durum arasında sınıflanmış ve sıralanmıştır. Ortaya konulan teorik sistem içinde reklam ve ürün farklılaştırması tasviri kategoriler olarak görünmesine rağmen, esas çatı dinamik piyasa süreci içindeki fiyat-dışı unsurlarla bütünleşmemiştir. Eski bakışın çağdaş versiyonlarında (çoğunlukla Harvard Üniversitesi etki alanı içinde ortaya konan) ürün ve kalite farklılaştırması, statik piyasa dengesi düşüncesi içinde biçimsel olarak ifade edilmiştir⁶.

Genel olarak Chicago okulunun etkisi altında gelişen “yeni” endüstriyel iktisat teorisi analizleri ise, rekabet fikrini geniş olarak kullanırken, aynı zamanda yüksek derecede biçimselleşmiş (matematiksel) bir yapı içinde teorik ilkelerin işletildiği bir görünümde dir. Başka bir ifade ile rekabetin çok boyutlu unsurları matematiksel, Marshallcı bir yapıya sıkıştırılmaya çalışılır. Chamberlin’in daha “rekabetçi” bir rekabet teorisi geliştirmeye çalışması, teoride esas ağırlığı ürünlere, ürün kalitelerine, haberleşmeye vermesi ve sonuçta dengeye gelen rekabet fikrine (biçimsel bir yapıya) karşı olduğunu

⁵ Chamberlin (1993).

⁶ Ekelund and Hebert (1990; 21-22).

belirtmesi, günümüzde endüstriyel iktisata yönelik Chicago yaklaşımının en sıkıntılı konularından biridir⁷.

Tarihsel olarak endüstriyel iktisat, teori ve uygulamada mikro iktisadın yöntemlerini yakından izlemiştir. Marshall'ın iktisat teorisi düşüncesi ve onun statik mikro iktisat analizine nasıl adapte edileceği düşüncesi sonuçta biçimsel bir yapıya bürünmüştür. Giderek Marshall'ın da onaylamadığı bir şekil almıştır. Chamberlin'in ürün farklılaştırması kavramının esası (dinamizm içerdiği ölçüde) Marshallcı statik yapıya uymasa da, düşünceleri alternatif bir çatı altında ortaya konulmamıştır. Sonuçta, piyasa yapılarının tanımsal ve sınıflandırmaya yönelik ayrımı (monopol, oligopol, monopollü rekabet, tam rekabet gibi) Chamberlin'in izleyicilerince destek görmüş, giderek geleneksel iktisat teorisinin yapısı içinde görülmeye başlanmış ve gelenek haline gelmiştir.

Bu durum, zaman içinde, endüstriyel iktisatta yapı - davranış - performans paradigmasının oluşumuna yol açmıştır. Söz konusu paradigmanın öncüleri olan Mason, Bain ve Caves gibi iktisatçılar endüstriyel iktisat teorisinin kurucusu olarak Chamberlin'i öne çıkarmışlardır.

Rekabet sürecinin dikkate alınmaması ve dikkatlerin piyasa yapısı üzerinde toplanması ile endüstriyel iktisat çalışmaları, ürün grupları temelinde tanımlanan piyasaların sorunlarını ihmal ederken, piyasa yapısının ölçütleri olarak yoğunlaşma oranlarını gündeme getirmiştir. Bu bilinen yaklaşımda "piyasa yapısı" bir piyasadaki firma sayısı anlamındadır ve "homojen" veya "farklılaşmış" ürünlerin varlığına göre tanımlanır. Piyasa yapısı unsurlarının (yoğunlaşma, ürün farklılaştırması ve giriş engelleri gibi) firmaların karlılık derecelerini önemli ölçüde etkiledikleri çeşitli çalışmalarda ortaya konmuştur⁸.

Chamberlin'in en önemli düşüncesinin yanlış yorumu, yani dinamik bir karakter taşıyan ürün farklılaştırmasının statik bir çatıda ifadesi, endüstriyel iktisat teorisyenlerinin bilgi ekonomisinden ve tüketicilere bilgi sağlamada reklamın rolünden uzaklaşmalarına neden olmuştur. Reklamın ürün farklılaştırması demek olduğu, ürün farklılaştırmasına niyet etmek anlamına geldiği Chamberlin tarafından belirtilmesine rağmen, farklılaşmış ürünler rekabet sürecine yönelik bir tamamlayıcı unsur olarak ele alınmamıştır. Fiziksel ürün ve bilgi birlikteliğinin alınmaması Harvard geleneğinin bir parçası olmuştur⁹.

İktisat teorisinde Avusturya okulu geleneği, piyasa ve rekabet açısından kapsamlı bir bakış getirirken, Mises "piyasa süreci" görüşünün simgesi olmuştur¹⁰. Yine Schumpeter geniş bir içerik taşıyan rekabet süreci yapısını vurgulamıştır. Bu yapıda ürünler başkalaşır ve girişimcilerce yönlendirilen,

⁷ Davies, Lyon, Dixon and Geroski (1992: 6-7); Ekelund and Hebert (1990: 21).

⁸ Shepherd (1972: 25-27).

⁹ Ekelund and Hebert (1990: 22).

¹⁰ Avusturya okulu ve piyasa süreci için bkz. Eren (1989: 192).

sürekli yayılan bir yenilik dalgası rekabet sürecinin en belirgin özelliği haline gelir. İşte, mikro iktisatta piyasa teorilerinde Avusturya yaklaşımıyla birlikte “süreç” öne çıkmış, endüstriyel iktisatta sınırlı da olsa bir etki yaratmıştır.

1960’larda G. Stigler’in başını çektiği bir diğer neo-klasik iktisatçı grubu, iktisatta denge geleneğini korurken aynı zamanda piyasaların işlemesi ve gelişiminde fiyat-dışı unsurlara yönelik özel bir ilgi doğmasına neden olmuştur. Bilgi elde edilmesinin maliyetleri çerçevesinde piyasaların incelenmesi, sonuçta reklamı rekabetin, rekabet sürecinin olmazsa olmaz bir koşulu haline getirmiştir¹¹

Yukarıda ana hatlarıyla verdiğimiz ve “yeni” endüstriyel iktisat olarak sunulan Chicago yaklaşımının anti-tröst hukuku ve politikalarında bazı etkileri olmuştur. “Yeni” yaklaşımda fiyat ve fiyat-dışı unsurların birlikte yarattığı, ürün kalitesindeki değişimler yolu ile yaşayabilecek rekabet fikri ABD’de çeşitli yüksek mahkemeleri etkilemiş, sonuçta fiyat-dışı kısıtlamaların rekabet öncesi etkilerinin doğruluğu kabul edilmiş ve fiyat-dışı kısıtlamaların kural olarak hükmedildiği mahkemelerce beyan edilmiştir. Reklamın piyasaya giriş engeli teşkil ettiği yolundaki geleneksel bakış¹² eleştirilmiş ve Chicago yaklaşımını temel alan teorik ve uygulamalı çalışmalarla aşındırılmıştır.

Endüstriyel iktisat teorisinde Chicago geleneğinin özünün Chamberlin’in orijinal tezinde mevcut olduğunu belirten yaklaşıma göre¹³; Chamberlin’de kalite değişikliği (reklam yoluyla teşvik edilen) ve anti-rekabetçi olarak görülebilecek diğer bazı unsurlar gerçekte dinamik rekabetçi bir sürecin konularıydı. Dolayısıyla Chicago ve Avusturya okullarının etkilerinin bir bileşimi olarak ifade edilen bu görüş, Chamberlin’i onun endüstriyel iktisada temel katkısını ortaya koymak açısından, daha iyi anladığımızı ileri sürmektedir.

IV. SONUÇ

Çalışmamızda endüstriyel iktisat alanında önemli bir isim olan Chamberlin’in katkılarını “eski” ve “yeni” endüstriyel iktisat yaklaşımları açısından değerlendiren çeşitli görüşlere yer verdik. Amacımız, mikro iktisat ders kitaplarında ele alındığı biçimiyle statik bir yapıya büründürülmüş Chamberlin’in rahatlıkla dinamik bir piyasa sürecinin unsurları olarak belirtilebilecek katkılarıyla çelişen bu durumu ifade edebilmektir.

Chamberlin, monopollü rekabeti (ürün farklılaştırması) iktisadi gelenek içinde tutabilmek, ona ters düşmemek için sınırlı Marshallcı bir rekabet sürecini benimsemiştir. Daha sonraları izleyicilerinin katkılarıyla ifade etmek istediği piyasa yapısı çok daha sınıflandırıcı bir hal almıştır.

¹¹ Ekelund and Hebert (1990; 23).

¹² Comanor and Wilson (1967; 425-427).

¹³ Ekelund and Hebert (1990; 22).

Yukarıda bahsedildiği gibi Chamberlin'in endüstriyel iktisada katkılarının orijinal karakteri Marshallcı iktisat gelenekleriyle kısırlaştırılmış ve bu işleme Harvard Üniversitesi çevresi katkı sağlamıştır. Avusturya ve Chicago yaklaşımlarında çok öz olarak verildiği gibi, bu yaklaşımlar genelde Chamberlin'in statik ve biçimsel bir hal alan sicilini düzeltme yönünde çabalarıdır. Chamberlin'in esas düşüncesi, piyasaların fiili olarak nasıl işlediğinin analizinde, ana unsurlar olarak, kalite boyutları ve diğer ürün farklılaştırması araçlarını görmesidir. Üstünde durduğumuz çalışmalarda ortak kanaat Chamberlin'in statik ve biçimsel bir yapıya bağlı kalınarak sunulmasının rekabetçi piyasalar ve rekabet sürecinin fiili işleyişinin tam olarak anlaşılmasını geciktirdiği yolundadır.

KAYNAKLAR

- Caves, Richard;** *American Industry; Structure, Conduct, Performance*, Second Edition, Prentice Hall Ins., New Jersey, 1967.
- Chamberlin, E.H.;** *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Harvard University Press, 1933.
- Comanor, W.S. and Wilson, T.A.;** "Advertising Market Structure and Performance", *The Review of Economics and Statistics*, Vol: XLIX, 4, November, ss. 423-440, 1967.
- Davies, S., Lyons, B., Dixon, H. and Geroski, P.;** *Economics of Industrial Organization*, Second Edition, London: Longman, 1992.
- Ekelund, R.B. and Hebert, R.F.;** "E.H.: Chamberlin and Contemporary Industrial Organization Theory", *Journal of Economic Studies*, Vol: 17(2), ss. 20-31, 1990.
- Eren, Ercan;** *İktisatta Yöntem*, Bursa: Uludağ Üniversitesi Basımevi, 1989.
- Schmalense, R.;** "Industrial Economics: An Overview", *The Economic Journal*, 98, ss. 643-681, 1988.
- Shepherd, W.G.;** "The Elements of Market Structure", *The Review of Economics and Statistics*, Vol: LIV (1), February, ss. 25-37.

EKONOMİK BÜYÜME VE ÇEVRE TARTIŞMALARI

Hicran SEREL*

Ekonomik büyüme ve çevre ilişkisi, günümüzün en çok tartışılan konularından biri haline gelmiştir. Bunda hemen hemen tüm ülkelerde çevre sorunlarının giderek artması kuşkusuz önemli rol oynamıştır. Ayrıca, çevreye yönelik duyarlılığın artması da çevreden sürekli girdi kullanan ekonomik faaliyetlerin sorgulanmasına yol açmıştır.

Tarihsel süreç içinde, büyüme-çevre ilişkisine iki ana yaklaşım ekseninde bakıldığı görülmektedir. Bunları 1) Çevreyi kirlettiği ve doğal kaynakların tükenmesine neden olduğu gerekçesiyle büyümeyi eleştiren çevreciler, 2) Ekonomik büyüme sürecinin hızlanmasıyla çevrenin daha kolay korunabileceğini savunan büyüme yanlıları olarak belirtmek mümkündür. Aslında konu ile ilgili literatür oldukça geniştir. Son yıllarda çevrenin büyüme için önemli bir kısıt olduğu ve çevrenin korunması uğruna büyüme sürecinde bir yavaşlamaya katlanması gerektiği tezi yoğun olarak işlenmektedir. Bir başka ifade ile, çevreci görüşün tezleri ön plana çıkarılmaktadır. Ancak, bu noktada, büyümenin çevre sorunlarına yol açtığı ve bu sorunların baş sorumlusu olduğu şeklinde özetlenebilecek olan görüşün yanısıra karşı görüşün dayandığı fikirlerin de ortaya konması her iki tezin sağlıklı bir zeminde tartışılması bakımından önem taşımaktadır. Bu nedenle, çalışmamızda önce çevreci görüşün ana gerekçeleri ortaya konacak ve büyümenin sağlanmasıyla çevre sorunlarının daha kolay üstesinden gelinebileceğini savunan karşı yaklaşımların dayandığı önemli noktalar belirtilecektir.

Çevreci Yaklaşımlar

İktisadi anlamda büyüme, gerek teoride gerekse uygulamada yeni bir olgudur ve ilk bakışta biyolojik bir anlam taşımaktadır¹. Çünkü bir canlılığın gelişmesi, boy atması veya canlılığın organlarından birinin öbürlerine oranla büyümesi biyolojik bir olaydır. İşte büyüme de ekonomiye, olayları canlı varlıklarinkine benzer bir şekilde açıklayabilmek için girmiş bulunmaktadır.

* Dr.; Balıkesir Üniv. Bandırma İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.

¹ Özgürven (1988: 36).

Büyüme, bir bakıma, ekonominin fiziksel boyutlarında ortaya çıkan niceliksel bir artış olarak tanımlanır². Başka bir ifadeyle, iktisadi büyüme, bir ekonomide zaman içerisinde milli gelir hesaplarıyla ölçülen toplam üretim düzeyindeki "sürekli" artışları tanımlar³.

Bu tanımlardan anlaşıldığı gibi, daha fazla üretim düzeyini sağlayan ve toplumsal refahı artıran bir araç olarak kabul edilen büyüme, çevreci görüş tarafından çevre kirliliğine yol açması ve buna bağlı olarak da refah düzeyini ve yaşam kalitesini düşürmesi nedeniyle eleştirilmektedir⁴. Bu yaklaşımı savunanlara göre, bugünkü üretim temposuyla kaynaklar kısa sürede tüenecek ve canlıların yaşam sistemi ortadan kalkacaktır. Dolayısıyla, ekonomik büyümenin çevre için bir tehdit oluşturduğu ortak bir yargıdır. Çevrenin taşıma kapasitesinin sınırlı olması nedeniyle, ekonomiler büyüdükçe bu sınıra ulaşacaktır. Kaynak tabanı tüenecek ve çevre kalitesi düşecektir. Sonuçta ise çevre, iktisadi büyümeyi kısıtlayan bir faktör haline gelecektir. O halde, artan çevresel bozulmayı önlemenin yolu büyüme hızının düşürülmesi, hatta durdurulmasından geçmektedir.

Bu kaygı, Thomas Malthus'tan 200 yıl sonra ilk defa Roma kulübü tarafından "Sıfır Büyüme" yaklaşımı olarak ortaya atılmıştır⁵. Sıfır-büyüme akımını savunanlar, ekonomik ve demografik büyümenin tamamen durdurulmasını, çevre sorunlarının çözümünde tek yol olarak görmektedirler. Bu yaklaşıma göre üretim kaynaklarla sınırlıdır. Dolayısıyla, üretimdeki (GSMH'daki) artış er geç duracaktır. Hiç kimse kaynak sınırının ne olduğunu tam olarak bilmediğine göre, en iyi çare büyümeyi hemen durdurmaktır. Roma Kulübünün bu önerisi aşırı sert ve yetersiz olduğu için eleştirilmiştir. Bazı sonuçları abartmış olsa da, bu yaklaşımın dünyada çevre konularına ilginin doğmasında önemli rol oynadığını yadsımak mümkün değildir⁶.

Çevreci görüşün büyümeye getirdiği eleştirilerin ana teması, GSMH istatistiklerinin bir refah ölçütü olarak çok yetersiz kalmasıyla ilgilidir. GSMH, çevre bozulmalarının göstergesi olarak da yetersiz kalmaktadır. Piyasada alınıp satılmayan mal ve hizmetlerin hesap dışı kalmasının ve bazı iktisadi faaliyetlerin hesaplara çift kayıt olarak geçmesinin yarattığı sorunların yanısıra, doğal kaynaklardaki bozulmaların da GSMH hesaplarında görünmemesi önemli bir sorun yaratmaktadır.

Genel olarak belirtmek gerekirse, daha çok üretim ve daha çok tüketime dönük geleneksel refah anlayışının sonucu olarak artan ekonomik faaliyetler, yeryüzünde sınırlı olan doğal kaynak tabanı üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır. İktisadi faaliyet hacmindeki artışları ölçmeye yarayan GSMH kavramı ise çeşitli eksikliklerin yanısıra çevredeki bozulmaların insan refahı

² Daly (1987: 323).

³ Köse (1992: 2).

⁴ Lecomber (1978: 11).

⁵ Lecomber (1978: 61-63).

⁶ Massarat (1985: 45).

üzerindeki olumsuz etkilerini içermeyen bir kavramdır. Dolayısıyla, GSMH yardımıyla iktisadi büyümenin çevrede meydana getirdiği tahribatın ortaya konması mümkün bulunmamaktadır.

Büyümenin Çevre Kalitesi Üzerinde Olumsuz Etkisi Olmadığını Savunan Yaklaşımlar

Ekonomik büyümenin çevre kalitesini olumsuz etkilemediğini iddia edenler, yukarıda ana hatlarıyla ifade edilen görüşlere karşı çıkmaktadırlar. Onlara göre, ekonomik gelişmenin amacı, insan refahı olduğu kadar, çevresel değerlerin korunmasının gerçek nedeni de insan refahıdır. Bu mantığa göre, bu iki noktanın birbiri ile çelişki içinde değil, aksine birbirini tamamlama eğiliminde olması gerekir⁷. Ayrıca, büyüme yanlıları, büyümeyle yaratılacak fonlar sayesinde çevre sorunlarını ortadan kaldırmaya yönelik harcamaların daha kolay finanse edilebileceğini ileri sürmektedirler. Gelecek kuşaklara bırakılması gereken asıl değerler yeraltındaki madenler değil, daha ileri üretim teknikleridir⁸. Çevre sorunlarının çözümü için büyümeden vazgeçmek büyük bir lükstür.

Büyüme sürecinde, doğal kaynakların kullanıldığı ve çevre kalitesinin bozulduğu yadsınamaz bir gerçektir. Ancak, konuyu bu noktada bırakmamak gerekir. Büyüme, bu tür sorunlar yaratırken aynı zamanda gelir yaratmaktadır. Sorun, bu gelirlerin çevre de dahil olmak üzere öncelikler arasında nasıl paylaştırılacağı ile ilgilidir. Büyümenin maliyetleri ancak böyle önlenebilir. Bu ilişkinin olumlu ve olumsuz taraflarının iyi saptanması gerekir. Çünkü, dünya ekonomisi 100 veya 10 yıl öncesine nazaran daha büyüktür. Nüfus hızla artmaktadır. 2025 yılında dünya nüfusunun 8.3 milyar olması ve bu rakamın 7 milyarlık kısmının orta ve düşük gelirli ülkelerde bulunması beklenmektedir⁹. Bu nedenle, bir veya birkaç kaynak kısıtıyla karşılaşma olasılığı önceki dönemlere nazaran çok daha fazladır.

Çevreci yaklaşımlara karşı olanlar, bilinen eksikliklerine rağmen GSMH'nin kullanışlı bir araç olduğu kanısındadırlar¹⁰. Belli bir alanda (yüzölçümü olarak) GSMH'nin dağılımı, ekonomik faaliyetin yoğunluğunu ortaya koymaya yardımcı olur. Kişi başına GSMH ölçütü de refah karşılaştırmaları açısından herşeye rağmen yararlı bir ölçüttür. Çevrecilerin iddialarının aksine "çevresel kalite" daha belirsiz bir kavramdır. Çevreye, sosyal ve kültürel bir kavramdan ziyade fiziksel ve doğal bir kavram olarak bakılır. Tartışmalar ise insanların çevresel şartları ile ilgilidir. Bu sınırlamalar içinde çevre geniş anlamda, insanların yetiştiği ortamı biçimlendiren tüm fiziksel yönler olarak tanımlanır. Çevrenin bileşimindeki karmaşıklık onun kalitesindeki değişimlerin ölçülmesinde zorluklar yaratır. Ekonomik faaliyetin

⁷ Wilson (1978: 43).

⁸ Lecomber (1978: 36).

⁹ World Development Report (1992: 269).

¹⁰ Radetzki (1993: 12).

artması, genellikle çevreyi olumlu ve olumsuz şekilde iki biçimde etkiler. Bu anlamda, sözkonusu etkileri sakınca yaratmadan tek bir ölçüt içinde bütünleştirecek bir yöntem de yoktur.

İyi bir çevrenin iki önemli özelliği vardır. Bunlar, insan mutluluğu sağlaması ve yaşamı sürdürmeye olanak vermesidir. Hayatta kalma oranları objektif olarak ölçülebilirken (örneğin ortalama yaşam süresi 65 yıldır gibi) mutluluk derecesi ise subjektif olarak belirlenir. Ayrıca, çevresel zevkler istikrarsız ve değişebilen bir özellik gösterirler. Bütün bu belirsizlikler çevresel kalite değişimleri tartışıldığı zaman büyük dikkati zorunlu kılar.

Km² başına düşen ekonomik faaliyet hacmi açısından konuya bakıldığında, bütün sanayileşmiş ülkelerde bu oranın 1965-1987 yılları arasında 10 kattan daha fazla arttığı görülmektedir. 1987 yılı itibarıyla gelişmekte olan ülkelerin ulaştıkları rakam ise sanayileşmiş ülkelerin 1865 yılındaki rakamlara yakındır¹¹. Eğer ekonomik büyüme çevrenin aşırı bozulmasına yol açsaydı günümüzün zengin ülkelerinin zaman içinde giderek bozulan bir çevresel eğilim içinde olmaları ve düşük gelirli ülkelere çevresel bozulma açısından daha kötü durumda olmaları gerekirdi. Bu yaklaşım çerçevesinde, ekonomik faaliyet yoğunluğu ve çevresel kalite arasındaki negatif ilişki reddedilmemekle beraber, insanın yaşam koşullarının giderek iyileştiği, büyüme yanlılarının üzerine durdukları önemli bir gösterge olmaktadır.

Çevreci görüşe karşı çıkanlar, günümüzdeki bulgular çerçevesinde en kötü çevresel bozulmaların zengin ülkelere ziyade fakir ülkelere ortaya çıktığını belirtirler. Dolayısıyla bu görüştekiler sürekli ekonomik büyüme sonucunda genel anlamda bir çevresel bozulma olduğuna dair kuvvetli bir delil olmadığını, buna karşın ekonomik faaliyet yoğunluğunun artmasının çevrenin kalitesini geliştirdiğini ileri sürerler. Kişi başına gelir düzeyleri arttıkça ülkelerin çevresel kaliteye duyarlılıklarının arttığı da önemli bir gerçektir¹².

Bu görüşü savunanlara göre, ekonomik faaliyet hacmi küçük olduğunda kaynaklar sınırsız görünecektir. Bol kaynakları ayırım gözetmeden kullanan üretim yöntemleri uygulanacak, nüfus arttıkça da kaynak kısıtlamaları ortaya çıkacak ve bir ekonomik faaliyetin sonucunun diğer ekonomik faaliyeti olumsuz etkilemesi anlamında dışsallıklar çevreye zarar verici bir nitelik kazanacaktır. Bu durumda, ekonomik faaliyet hacminin artmasıyla beraber iki önemli çaba çıkmaktadır ortaya. Bunlar, mülkiyet haklarının artması ve ortak kullanım alanlarında yapılan kamusal düzenlemelerdir. Her iki uyum çabası da özellikle çevreye zarar verici dışsallıkların etkilerini azaltmak yönünde önemli rol oynaya gelmiştir. Daha önce ifade edildiği gibi, ekonomik faaliyet yoğunluğu sınırlı olduğunda,

¹¹ Radetzki (1993: 124).

¹² Walter (1981: 165).

kaynakların değeri düşük olacak ve yoğun olarak kullanıldıkça onların varlığına dönük bir sınır algılanacaktır. Sonuçta, bu kaynaklara yönelik mülkiyet haklarının tesisi giderek ekonomik olacaktır. Ekonomik büyüme süreci ilerledikçe, mülkiyet haklarının çeresel koruma açısından önemi bütün çıplaklığıyla gözler önüne çıkmıştır. Mülkiyet haklarının tesis edilmesinde zorluklarla karşılaşıldığı durumda, ortak kullanıma açık olanlar, kamusal düzenlemelerle bozulmalardan korunmaya çalışılmıştır¹³.

Bu analizin sonucuna göre, ekonomik büyüme ve takiben ekonomik faaliyet yoğunluğundaki artış mülkiyet haklarını ve dışsallıkları azaltacak kamusal düzenlemeleri artırmaya yöneliktir. Çevre ve doğal kaynaklara yönelik zarar, ekonomik birimlerin kaynakları aşırı kullanmaları ve bozmaları sınırlandıkça azalacaktır. Bu durum ekonomik büyüme ve çevresel kalite arasında negatif bir ilişki olmadığını savunanlar için bir başka dayanak noktasıdır.

Sonuç olarak belirtmek gerekirse, büyümenin çevre kalitesi üzerinde olumsuz etkisi olmadığını savunanlara göre, ekonomik faaliyetler arttıkça çevresel koşulların bozulacağına dair sağlam deliller yoktur. Aksine, konuya mevcut amprik deliller çerçevesinde bakıldığında, ekonomik faaliyetin yoğunluğu ve düzeylerinin artması ile birlikte çevresel koşulların iyileştiği görülür. Bu yaklaşım dört faktör ile açıklanmaktadır¹⁴.

1. Tüm insan faaliyetlerinin zorunlu olarak doğal çevreyi dönüştürdüğü açıktır. Ancak bu dönüşümlerin büyük çoğunluğu çevre koşullarını insan ihtiyaçlarına daha uygun hale getirmek yolunda iyileştirmeye yönelik bilinçli çabalardır.

2. Çevresel zararın ortak bir nedeni olarak dışsallıklar, ekonomik faaliyet yoğunluğu arttıkça genişleyen mülkiyet hakları ve ortak kullanım alanlarının düzenlemesi yoluyla giderek sınırlanır.

3. Ekonomik yapı, ulusal ekonomiler olgunlaştıkça çıktı birimi başına kullanılan çevresel kaynak girdilerinin azalması biçiminde değişme eğilimindedir. Fiziksel alt yapı, ağır sanayi yatırımlarından yüksek teknoloji kullanan sanayilere ve hizmetlere doğru bir kayma sözkonusudur. Daha az çevresel girdi kullanan ve kirlilik yaratma dereceleri düşük teknolojiler yoğun teşvik görmektedir.

4. Çevresel hizmetlere yönelik talebin gelir esnekliği yüksektir. Zengin tüketiciler, yüksek çevresel standartları güvence altına almak için gelirlerinin önemli kısmını harcama konusunda fakir tüketicilere göre daha avantajlı ve isteklidirler.

İşte bu dört faktörün birlikte ele alınması ekonomik faaliyet yoğunluğu arttıkça çevresel koşulların bozulmadığını aksine iyileştiğini savunanların esas dayanaklarını ortaya koyar. Sözkonusu dört faktöre göre, yüksek çevresel

¹³ Radetzki (1993: 129).

¹⁴ Radetzki (1993: 134).

standartlar ve sürekli ekonomik büyüme birlikteliği mümkündür. İnsanlar, ne zaman faaliyetleri refah ve yaşamlarına meydan okuyan kısıtlamalarla karşılaşsın, çevreye yönelik davranışlarını ayarlamışlardır. Bu ayarlama çabaları çevresel anlamda "bırakınız yapsınlar" doğrultusunda bir davranışın sonucu değildir. Çevre-büyüme tartışmalarında konunun iki boyutunun da ele alınması ve ortaya koyulan temel iddiaların titizlikle sorgulanması gereklidir.

KAYNAKLAR

- Daly, Herman E.;** "The Economic Growth Debate: What Some Economists Have Learned But Many Have Not", *Journal of Environmental Economics and Management*, 14, ss. 323-336, 1987.
- Köse, A. Haşim;** *Büyüme ve Verimlilik*, Ankara, M.P.M. Yayını No: 471, 1992.
- Lecomber, Richard;** *Economic Growth Versus the Environment*, London: Macmillan Press, 1978.
- Massarat, M.;** "Dünya Sonlu mudur? Club of Rome'un Tezlerinin Eleştirisi", *İktisat Dergisi*, Sayı: 253, Aralık, ss. 45-54, 1985.
- Özgüven, Ali;** *İktisadi Büyüme, İktisadi Kalkınma, Planlama ve Japon Kalkınması*, İstanbul: Filiz Kitabevi, 1988.
- Radetzki, Marian;** "Economic Growth and Environment", *International Trade and the Environment - (ED.) Patrick Low*, World Bank, Washington, D.C., ss. 121-134, 1993.
- Walter, Isard;** "A Survey of International Economic Repercussions of Environmental Policy" *Economics and Resources Policy*, (Ed.) J. Butlin, London: Longman Group Ltd., 1981.
- Wilson, T.W.;** "Çevre İle Kalkınma Arasında Bir Çelişki Var mı?" *Yönetim*, Sayı: 8, ss. 43-49, 1978.
- World Bank;** *World Development Report 1992*, Washington, D.C., 1992.

EKONOMİK KALKINMA VE ENERJİ TÜKETİMİ

İ. H. ÖZSABUNCUOĞLU*

I. GİRİŞ

Ekonomik kalkınma bugünkü dünya ülkelerinin en çok üzerinde durduğu meselelerden birisidir. Hükümetler, ekonomik kalkınma modelleri ve politikaları geliştirirken, ekonomik kalkınmanın ana faktörünü tesbit etme yolunda birçok araştırmalar yapmışlardır. Bu çalışmada, ekonomik kalkınmada en önemli etken olan enerji konusu ele alınmıştır.

Türkiye'nin yıllardan beri kronik bir enerji açığının olduğu bilinen bir durumdur. Bu enerji açığı, 1984 yılında 27.976.000 ton petrol eşdeğeri iken, 1990'da % 3.6 azalarak 26.970.000 tona düşmüştür (DİE, 1985, s. 245 ve 1992, s. 261). Enerjideki bu açık, çeşitli şekillerde ithal edilen enerji kaynaklarıyla giderilmeye çalışılmaktadır. Öte yandan, Türkiye'de belli bir kalkınma hızı ve kişi başına bir milli gelir seviyesine ulaşma hedef olarak benimsenmiştir. Dolayısıyla, öngörülen bu kalkınma hızına ulaşabilmek için gereken enerji miktarını tahmin edebilmek önem kazanmaktadır¹.

Bundan sonraki kısımlarda sırasıyla, tasarlanan teori ve kurulan model açıklanacak ve modeller dünya ülkelerinden sağlanan verilere uygulanacaktır. Daha sonra, bulunan sonuçlar tartışılacaktır.

II. KURULAN MODELİN AÇIKLANMASI

Ekonomistlerce kabul edilen en kestirme kalkınma göstergesi, gayri safi milli hasıla (GSMH) veya kısaca milli gelirdir. Milli gelir ise, ülkede bir yıl içerisinde üretilerek pazarlanan mal ve hizmetler toplamının, birim pazar fiyatları ile çarpılmasından elde edilen bir değerdir. Dolayısıyla milli gelir, çoğu zaman, göz önüne alınan bir ülkede, bir yılda üretilen mal ve hizmetler toplamı olarak da görülür. Mal ve hizmetlerin üretimlerinde kullanılan çok çeşitli üretim girdisi vardır ki bunlardan en önemlisi enerjidir. Öte yandan

* Dr.; Gaziantep Üniversitesi.

¹ 1986 yılı için hedeflenen GSMH 1985 fiyatlarıyla 28.7 trilyon TL ve kalkınma hızı % 5'tir (TSOBB, 1986, s. 36).

enerji de, üretilen bir mal çeşidi olarak milli gelir hesaplamalarına dahil edilir. Şu halde enerji, mal ve hizmetlerin üretim seviyesini tayin eden bir girdi olduğu kadar, kendisi de bir son mal olarak görülmektedir. Sonuç olarak, ülkelerde hedef olarak alınan bir milli gelir seviyesine ulaşabilmek için gereken enerji seviyesini bilmek, bu konularda planlama ve karar vericiler için önemli bir mesele olduğundan burada, kasıtlı olarak, bağımlı ve bağımsız değişkenler olarak sırasıyla, enerji ve milli gelir alınmışlardır. Kurulan model kısaca,

$$E = f(G)$$

olup burada "E" bir yılda kişi başına tüketilen enerji miktarı "G" ise kişi başına milli gelirdir. Derlenen ikincil verilerden yararlanarak regresyon analizleri yapılmış ve fonksiyona ait parametreler hesaplanmıştır (analizlerle ilgili olarak bkz. Draper and Smith, 1966, Düzgüneş, 1963, Güneş ve Arıkan, 1985, Johnston, 1972 ve Wonnacott and Wonnacott, 1969).

III. DÜNYA KESİT ANALİZLERİ

O zaman merkezi planlama uygulayan doğu bloku ülkeleri dışındaki Afrika, Kuzey, Orta ve Güney Amerika, Orta Doğu, Doğu ve Güneydoğu Asya, Avrupa ve Okyanusya üzerinde yerleşmiş 146 ülke, bu analizlerde göz önüne alınmıştır. Bu ülkelere ait kişi başına milli gelir için, dolar cinsinden 1970 yılı verileri kullanılmıştır. Öte yandan, tüketilen çeşitli enerji tiplerini tek bir standarda dönüştürmek gerekmiş ve kişi başına enerji tüketimi, 1972 yılı verileri kullanılarak kömür eşdeğeri cinsinden ifade edilmiştir^{2, 3}.

Yukarıdaki veriler için düzenlenen Tablo 1'de görüldüğü üzere, gözönüne alınan 146 ülkenin % 53'ü, kişi başına 500 kg'dan daha az enerji tüketmektedir. Sadece 9 ülke, 9000 Kg ve daha fazla kömür eşdeğeri enerji tüketmektedir ki bu da toplam ülke sayısının ancak % 6.2'si kadardır. Öte yandan, gelir dağılımı açısından da, dünya üzerinde bariz bir dengesizlik vardır. Dünyadaki 146 ülkeden 57'sinin kişi başına yıllık geliri \$ 250 ve daha aşağıda olduğu halde sadece bir ülkenin geliri \$ 4000'dan fazladır.

Yukarıdaki durum, Tablo I'e göre hazırlanmış Şekil 1'de belirgin bir tarzda görülmektedir. Şekilde, yatay eksenin merkezinden itibaren sağa ve sola doğru, sırasıyla, daha yüksek gelir ve enerji tüketim sınıfları yer almaktadır. Gerek tablonun, gerekse şeklin incelenmesinden, hem gelir seviyesi ve hem de enerji tüketimi bakımlarından, dünyada gözle görülür bir dağılım dengesizliği olduğu sonucu anlaşılmaktadır.

² Veriler için kaynak U.N., Dept. of Economic and Social Affairs, ss. 372-375, 689-694.

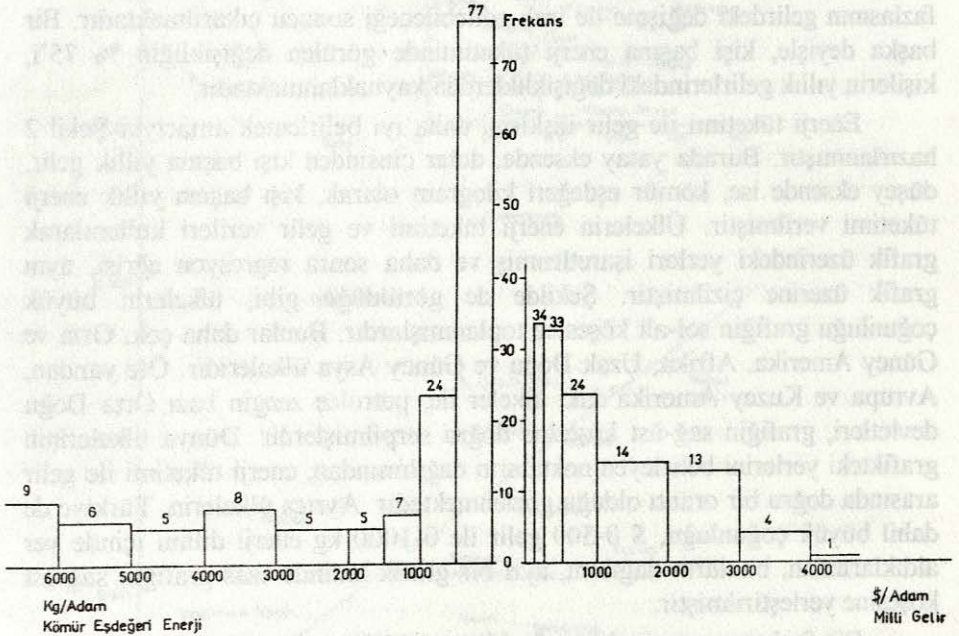
³ Enerji dönüşümü faktörü 7000 Kal/gr kömürdür.

Tablo: I

Kişi Başına Yıllık Enerji Tüketimi (1972) ve Milli Gelir (1970) Dağılımı

Enerji Tüketimi (Kg)			Milli Gelir (\$)		
	Frekans	%		Frekans	%
5 - 500	77	52.7	0 - 250	77	39.1
501 - 1000	24	16.4	(\$ 100'dan az)	23	15.8
1001 - 1500	7	4.8	251 - 500	33	22.6
1501 - 2000	5	3.4	501 - 1000	24	16.4
2001 - 3000	5	3.4	1001 - 2000	14	9.6
3001 - 4000	8	5.5	2001 - 3000	13	8.9
4001 - 5000	5	3.4	3001 - 4000	4	2.7
5001 - 6000	6	4.1	4001 +	1	0.7
6001 +	9	6.2			
	146	100.0		146	100.0

Kaynak: U.N., Dept. of Economic and Social Affairs, 1977, ss. 372-375, 689-694'ten uyarlanmıştır.



Şekil: 1

Kişi Başına Enerji Tüketimi ve Milli Gelir Frekans Çubukları

Derlenen veriler, regresyon analizleri kullanılmak üzere, aşağıdaki modele uygulanmıştır:

$$E_{1972} = f(G_{1970})$$

Bir başka deyişle, gelirdeki değişmelerin enerji tüketimine yansımaları, 2 yıl gibi bir zaman alacağı varsayılarak 1970 gelir verilerine karşılık, 1972 enerji tüketimi verileri kullanılmıştır. Analizlerin uygulanmasında, regresyon analizleri ile ilgili diğer varsayımların yanında, kabul edilen en önemli varsayım, yukardaki fonksiyonun spesifik olarak,

$$E_{1972} = a + b G_{1970}$$

şeklinde olduğudur. Buna göre analizler sonucu bulunan parametreler yerine konulacak olursa,

$$E_{1972} = -204.74 + 2.626 G_{1970}$$

elde edilmektedir. Modele ait korelasyon katsayısı, $R = 0.75124$ olarak bulunmuş olup buna göre, enerji tüketimindeki değişimin % 75'ten fazlasının gelirdeki değişimle izah edilebileceği sonucu çıkarılmaktadır. Bir başka deyişle, kişi başına enerji tüketiminde görülen değişimin % 75'i, kişilerin yıllık gelirlerindeki değişikliklerden kaynaklanmaktadır⁴

Enerji tüketimi ile gelir ilişkisini daha iyi belirlemek amacıyla Şekil 2 hazırlanmıştır. Burada yatay eksen, dolar cinsinden kişi başına yıllık gelir, düşey eksen ise, kömür eşdeğeri kilogram olarak, kişi başına yıllık enerji tüketimi verilmiştir. Ülkelerin enerji tüketimi ve gelir verileri kullanılarak grafik üzerindeki yerleri işaretlenmiş ve daha sonra regresyon eğrisi, aynı grafik üzerine çizilmiştir. Şekilde de görüldüğü gibi, ülkelerin büyük çoğunluğu grafiğin sol-alt köşesine toplanmışlardır. Bunlar daha çok, Orta ve Güney Amerika, Afrika, Uzak Doğu ve Güney Asya ülkeleridir. Öte yandan, Avrupa ve Kuzey Amerika'daki ülkeler ile, petrolce zengin bazı Orta Doğu devletleri, grafiğin sağ-üst köşesine doğru serpilmişlerdir. Dünya ülkelerinin grafikteki yerlerini belirleyen noktaların dağılımından, enerji tüketimi ile gelir arasında doğru bir orantı olduğu gözlenmektedir. Ayrıca ülkelerin, Türkiye de dahil büyük çoğunluğu, \$ 0-500 gelir ile 0-1000 kg enerji dilimi içinde yer aldıklarından, bunların dağılımı, ayrı bir grafik halinde esas grafiğin sağ-üst köşesine yerleştirilmiştir.

Bir fonksiyonun esnekliği, fonksiyondaki bağımlı değişkenin, bağımsız değişken karşısında ne derece hassas olduğunun bir göstergesidir. Fonksiyon esnekliği

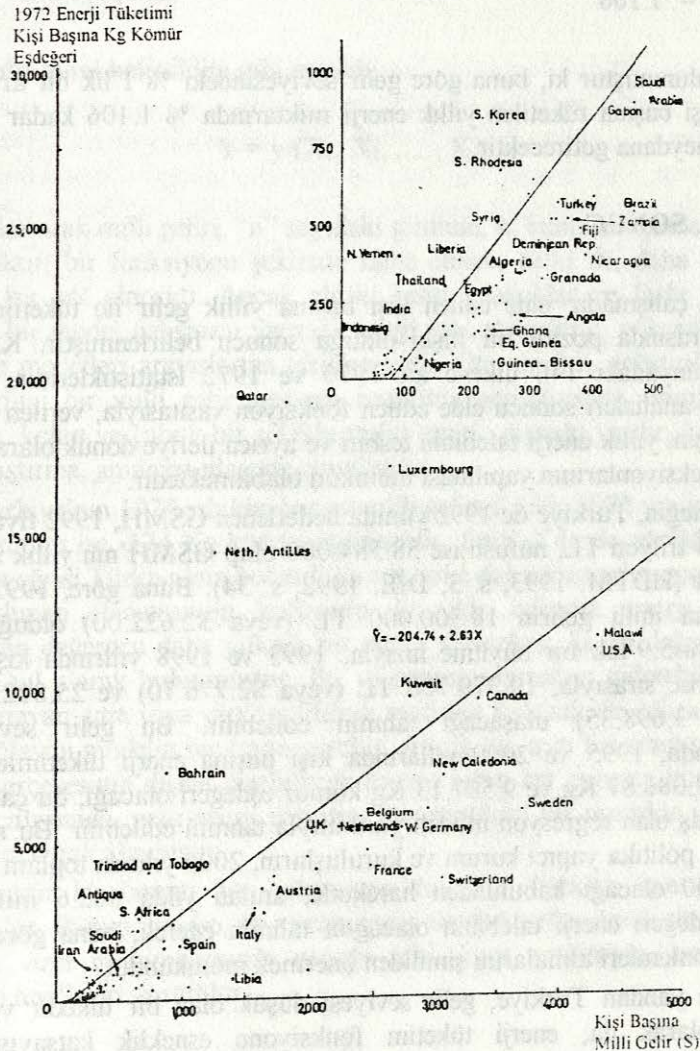
$$e = \% dY / \% dX$$

⁴ Tahmin edilen fonksiyona ait parametreler, 145 serbestlik derecesi ve % 95 olasılıkta istatistiki olarak anlamlı bulunmuşlardır.

formülü ile hesaplanır. Burada “X” bağımsız değişkenindeki % 1’lik bir değişimin, “Y” bağımlı değişkenindeki değişim oranı, “e” esneklik katsayısı ile ifade edilmektedir. Hesaplama kolaylığı için yukardaki formül,

$$e = (dY / dX) (X / Y)$$

şekline dönüştürülerek kullanılır. Burada (dY/dX), fonksiyonun 1. dereceden türevi, “Y” ise verilen bir “X” için fonksiyondan hesaplanan bağımlı değişkenin değeridir (Kazgan, 1983, ss. 26, 27, Ferguson, 1969, ss. 140-143).



Şekil: 2

Kişi Başına Enerji Tüketimi - Gelir İlişkisi

Bu çalışmadaki enerji fonksiyonu göz önüne alındığında, esneklik katsayısı, kişi başına milli gelirdeki % 1'lik bir artışın (azalışın), yıllık enerji tüketiminde yüzde ne kadarlık bir artış (azalışın) doğuracağını göstermektedir. Dolayısıyla esneklik katsayısı düşük gelir gruplarında, yüksek gelir dilimlerine göre daha yüksek değerler almaktadır. Bundan da, alt gelir dilimlerindeki ülkelerin enerji tüketim davranışlarının, gelir değişimleri karşısında daha duyarlı oldukları sonucu çıkmaktadır. Örneğin, 1986 değerleri kullanılarak yapılan hesaplamalarda Türkiye'nin esneklik katsayısı,

$$\begin{aligned} e &= 2.626 (815.09 / 1935.69) \\ &= 1.106 \end{aligned}$$

olarak bulunmuştur ki, buna göre gelir seviyesindeki % 1'lik bir artış (veya azalış) kişi başına tüketilen yıllık enerji miktarında % 1.106 kadar bir artış (azalış) meydana getirecektir.

IV. SONUÇ

Bu çalışmada, elde edilen kişi başına yıllık gelir ile tüketilen enerji miktarı arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucu belirlenmiştir. Kullanılan veriler, dünyadaki 146 ülkeye ait 1970 ve 1972 istatistikleridir. Yapılan regresyon analizleri sonucu elde edilen fonksiyon vasıtasıyla, verilen bir gelir seviyesi için, yıllık enerji talebinin tesbiti ve ayrıca ileriye dönük olarak, enerji talep projeksiyonlarının yapılması mümkün olabilmektedir.

Örneğin, Türkiye'de 1992 yılında hedeflenen GSMH, 1992 fiyatlarıyla, 1.072.114 trilyon TL, nüfusu ise 58.584.000 olup GSMH'nın yıllık artış hızı % 5.9'dur (HDTM, 1993, s. 3, DİE, 1992, s. 34). Buna göre, 1992 yılında kişi başına milli gelirin 18.300.000 TL (veya \$2.622.00) olduğu kabul edilirse, % 5.9'luk bir büyüme hızıyla, 1993 ve 1998 yıllarında kişi başına milli gelirin, sırasıyla, 19.379.700 TL (veya \$2.776.70) ve 25.812.303 TL (veya \$ 3.698.35) ulaşacağı tahmin edilebilir. Bu gelir seviyelerine ulaşıldığında, 1995 ve 2000 yıllarında kişi başına enerji tüketimlerinin de sırasıyla 7.086.87 Kg ve 9.507.13 Kg kömür eşdeğeri olacağı, bu çalışma ile geliştirilmiş olan regresyon modeli yardımıyla tahmin edilebilir. Bu noktadan hareketle, politika yapıcı kurum ve kuruluşların, 2000 yılında toplam nüfusun 69.694.000 olacağı kabulünden hareketle, anılan yılda 662.6 milyon ton kömür eşdeğeri enerji talebinin olacağını tahmin ederek, buna göre gerekli tedbir ve önlemleri almalarını şimdiden önermek mümkündür.

Öte yandan Türkiye, gelir seviyesi düşük olan bir ülkedir ve bunun sonucu olarak da, enerji tüketim fonksiyonu esneklik katsayısı 1'den büyüktür. Bu şartlar altında Türkiye'de, kişilerin enerji tüketim davranışları, gelir değişmelerine karşı çok fazla olmamakla beraber, oldukça hassastır.

Yüksek gelir dilimlerinde esneklik ve dolayısıyla da gelire karşı enerji tüketimindeki duyarlılık azalacaktır. Bu durumda, önümüzdeki 5-10 yıllık dönemde, gelir seviyesindeki yükselmeye bağlı olarak, enerji fonksiyonu esnekliğinin de düşeceği doğaldır. Örneğin, 2000 yılındaki enerji tüketimi ve gelir seviyesi tahminleri kullanılarak yapılan bir hesaplamada, gelire bağlı enerji tüketim esneklik katsayısının, 1.022 olacağı saptanmıştır. Bu ise katsayıda, % 7.6'lık bir azalmanın veya bir başka deyişle, enerji tüketiminin gelire bağlı duyarlılığında, % 7.6 kadar bir düşmenin olacağını ifade etmektedir.

V. TARTIŞMA

Daha evvel belirtildiği gibi modeli,

$$Y = y (X_1, X_2, \dots, X_n)$$

şeklinde kurarak milli geliri, "n" sayıdaki girdinin, ki bunların içinde enerji de bulunacaktır, bir fonksiyonu şeklinde ifade etmek, belki de, daha doğru ve mantıklı bir yol olacaktır. Ancak eldeki kısıtlı olanaklar ve fazla karmaşık olmayan bir model çalışması yapmak isteği gibi nedenlerle, yukardaki çoklu regresyon modelleri arayışlarına girilmemiştir. Öte yandan, geliştirilen model ile, herhangi bir milli gelir seviyesi hedefinin gerektireceği enerji tüketim miktarını, kolay ve çabuk bir şekilde tesbit etmek olanağı vardır, ki bununla da bu araştırma, amacına ulaşmış olmaktadır.

Türkiye'nin 1970 yılı kişi başına milli geliri \$ 350, 1972 yılı kişi başına enerji tüketimi ise, 574 Kg kömür eşdeğeridir. Şekil 2'de de görüldüğü gibi, regresyon eğrisi Türkiye'nin bulunduğu noktanın daha üzerinden geçmektedir. Yani bulunan fonksiyonun kullanımı ile elde edilecek enerji tahmini, gerçekleşen değerden daha yüksek bir değer verecektir, ki bu değer, 714.36 Kg/adam/yıl olarak bulunmuştur. Bu ve benzer sapmaları giderebilmek için linear olmayan, tam veya yarı logaritmik modeller üzerinde de çalışarak en iyi uyum sağlayan modelin seçilmesi gerekir. Ancak bu, ayrı bir araştırma ve bu makale çerçevesinin dışına taşabilecek hacme sahip bir çalışma konusudur⁵. Zira bu çalışmada, gelir-enerji ilişkisini matematiksel bir modelde göstermek esas amaç olarak alınmıştır.

Açıktır ki, benzer bir çalışmanın özellikle Türkiye için yapılması yerinde olur. Bunun için ise, ya zaman serisi verileri kullanılarak zaman serisi analizleri veya bu çalışmada olduğu gibi, kesit verileriyle, kesit (cross sectional) analizleri yürütülür.

⁵ En iyi uyum sağlayacak modellerin seçiminde uygulanan test için bkz. Walpole and Myers, 1990, ss. 339-343.

Son olarak, bu araştırmanın güncel verilere dayandırılarak yapılmasının daha gerçekçi sonuçlar vereceği ileri sürülebilir. Geçerli olmakla birlikte, veriler eski olsa bile, herhangi bilimsel bir araştırmaya dayandırmadan, ilişkilerin geçen zaman içinde büyük ölçüde değişmiş olduğunu kabul etmek mümkün değildir. Gelir-enerji ilişkisi, ister 1970'lerin verileri kullanılarak, ister günümüz verileri yardımıyla olsun, birbirinden büyük ölçüde sapma göstermeyecek temel bir ekonomik ilişkidir. Ancak bu hususun bir araştırma konusu olarak irdelenmesi ve varsa zaman içindeki değişim tesbiti, yararlı bir çalışma olacaktır.

KAYNAKLAR

- Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE);** *Türkiye İstatistik Yıllığı, 1985*, Ankara: DİE Yayın no: 1150, 1985.
- ; *Türkiye İstatistik Yıllığı, 1990*. Ankara: DİE Yayın no: 1510, 1992.
- Draper, N.R., H. Smith;** *Applied Regression Analysis*. New York: John Wiley and Sons. Inc., 1966.
- Düzgünes, Orhan;** *Bilimsel Araştırmalarda İstatistik Prensipleri ve Metodları*, İzmir: Ege Üniv., 1963.
- Ferguson, C.E.;** *Microeconomic Theory*, Homewood (Ill): Richard D. Irwin, Inc., 1969.
- Güneş, T., R. Arıkan;** *Tarım Ekonomisi İstatistiği*, Ankara: Ankara Üniv. Ziraat Fak. Yayınları, No: 924, 1985.
- Başbakanlık, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı,** Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, *Başlıca Ekonomik Göstergeler, Mayıs-Haziran 1993*, Ankara: HDTM; 1993.
- Johnston, J.;** *Econometric Methods*, 2nd ed., New York: McGraw-Hill Book Co., 1972.
- Kazgan, Gülten;** *Tarım ve Gelişme*, 3. Baskı, İstanbul: Der Yayınları, 1983.
- Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği (TOBB),** *İktisadi Rapor, 1986*, Ankara: TOBB, 1986.
- United Nations,** Department of Economic and Social Affairs (U.N.), *Statistical Yearbook, 1976*, New York: U.N., 1977.
- Walpole, R.E., R.H. Myers,** *Probability and Statistics for Engineers and Scientists*, 4th ed., New York: Macmillan Publishing Co., Inc., 1990.
- Wonnacott, R.J., T.H. Wonnacott,** *Econometrics*, New York: John Wiley and Sons. Inc., 1970.

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE PARA POLİTİKALARI

Feridun YILMAZ*

1. GİRİŞ

1970'li yılların başlarına kadar para ve para politikaları konularındaki çalışmalar sanayileşmiş ülkeleri kapsamakta, gelişmekte olan ülkeler ve içerdikleri özel durumlarla ilgili herhangi bir çalışma hemen hemen yapılmamaktaydı. Keynes düşüncesiyle geçirilen savaş sonu mutlu yılların sona erme sinyallerini güçlü bir şekilde vermeye başladığı 60'lı yıllar sonu ve 70'li yıllar başlarında işin içine petrol üreticisi ülkelerin (OPEC) tepkisi de girince, ekonomiler yüksek enflasyon ve işsizlik kısılcasına düşmeye başladı. Sanayileşmiş ülkelerin enflasyonlarını gelişmekte olan ülkelere transfer edebilme gücünün ortaya çıkması, sözü edilen bu ülkeleri derin bunalımların eşiğine getirdi. Yalnız bu bunalımın bütün ülkelerde aynı etkiyi ve eş zamanlı gösterdiğini söyleyemeyiz. Bunun bir nedeni daha sonra izahına çalışacağımız gelişmekte olan ülkeler adı altında homojen bir yapının tanımlanabilmesindeki zorluklardır. Tüm bunlara rağmen bu ülkelerin kendine has yapısal özellikleri olduğu ve standart politikaların sanayileşmiş ülkeler için öngörülen standart sonuçları bu ülkelerde vermeyeceği veya vermeyebileceği üzerine düşünceler yoğunlaşmaya başladı. Gelişmekte olan ülkelerin Birleşmiş Milletler bünyesinde bir Üçüncü Dünya hareketi başlatması ve yine gelişmekte olan ülkelerin sanayileşmiş ülkelerde yetişmiş profesyonel iktisatçılara sahip olmaya başlaması literatürde 70'li yılların ortalarına doğru bu konuda çalışmalar ortaya konmasına sebep olmuştur.

Hikayenin buraya kadar olan kısmı iyi de, aradan geçen yaklaşık 25 yıl sonra "gelişmekte olan ülkeler" in homojen bir tanıma sığdırılıp sığdırılamayacağı sorunu bizi bugün de meşgul etmektedir.

Bu çalışmada öncelikle "gelişmekte olan ülkeler" den neyi kastettiğimizi anlatacağız; daha sonra asıl meselemiz olan para politikalarına döneceğiz. Para politikaları dendiğinde hedef-gösterge-araçlar-sonuçlar zincirini kapsayan çok geniş bir ilişkiler yumağı akla gelebilir. Fakat bu kısa tutulmuş çalışmanın

* Araş. Gör.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, İktisat Politikası Anabilim Dalı.

selameti açısından gelişmekte olan ülkelerdeki para politikası araçları ve bunların uygulanabilirliği ele alınacaktır.

2. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER: Bir Tanım Denemesi

“Gelişmekte olan ülkeler”den neyin kastedildiği konusuna ivedilikle bir çözüm getirmemizin gerekliliğinden bahsetmiştik. Konumuz para politikaları olduğuna göre sorun, aynı zamanda bu ülkeleri para piyasaları açısından hangi ortak payda altında toplayabileceğimize dönüşmektedir.

1970’li yıllar ve öncesi için bu sorunun cevabı nisbeten daha kolay verilebilirdi. Genelde kapalı ya da yarı açık ekonomilerden meydana gelen, para ve sermaye piyasaları son derece dar ve içe dönük, sabit döviz kuru uygulayan, sermaye hareketlerini ve faizleri kontrole tabi tutan ülkelerin oluşturduğu bir gelişmekte olan ülkeler tablosu ortaya konabilirdi. “Ulusal kalkınmacı model”¹ diye de adlandırabileceğimiz bu yapıyla gelişmekte olan ülkeler daha çok ithal ikameci yöntemlerle, kendilerine hedef tuttıkları sanayileşmiş ülkeleri yakalama çabasına girmiş durumdaydılar. Yalnız bunun ilanihaye böyle sürmeyeceği anlaşıldı. Çünkü 80’li yılların liberalizasyon fırtınası özellikle finansal alanda bu ülkelerin kıyılarına çok çabuk ulaştı. Bunun sonucunda gelişmekte olan ülkeler hızla ekonomilerini dışa açmaya, para ve sermaye piyasalarını liberalleştirmeye başladılar. Dolayısıyla 90’lı yılların ilk yarısında artık gelişmekte olan ülkeler ile gelişmiş ülkelerin finansal araç çeşitliliği arasındaki farklar asgariye inmiş durumdaydı. Yalnız piyasaların derinliği ve etkinliği konularındaki farklar hala sürmekteydi.

Dolayısıyla sadece para ve sermaye piyasalarının durumlarına bakarak kesin bir “gelişmekte olan ülkeler” tanımının ortaya konulmasının sakıncaları ortadadır. O halde gelir yapıları, sanayileşme dereceleri, rekabet edebileceği sektörleri ve rekabet güçleri gibi klasik argümanlardan yola çıkarak gelişmekte olan ülkeler ayrımı yapmanın daha sağlıklı olacağı görülmektedir.

Bu çalışmada, bahsedilen ülkelerin spesifik bir sınırı çizilmeyecek, aksine yeri geldikçe para ve sermaye piyasalarının gösterdiği özelliklere bakılarak bir sonuca varılmaya çalışılacaktır.

3. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE PARA POLİTİKASI ARAÇLARI

Gelişmekte olan ülkelerde kullanılan para politikası araçlarının gelişmiş ülkelerde kullanılanlardan pek farkı yoktur. Yalnız “atı suya götürebilirsiniz ama su içiremeyebilirsiniz”² sözünde olduğu gibi uygulamalardan arzulanan sonuçlar elde edilemeyebilir.

¹ Keyder Ç., Ulusal Kalkınmacılığın İflası, Metis Yayınları, Ankara, 1993.

² Friedman M.; “The Role of Monetary Policy”, The American Economic Review March, 1968.

Şimdi sırasıyla bu başlıca politika araçlarını ve uygulama güçlüklerini ortaya koyalım.

3.1. Reeskont Oranı

En önemli para politikası araçlarından birisidir. Bir para politikası aracı olarak reeskont oranı “bankaların ellerindeki iskonto edilmiş senetlerin merkez bankasına tekrar iskonto edilmeleridir. Bankalar ellerindeki ticari senetleri vadeleri dolmadan merkez bankasına kırdırarak rezervlerini artırabileceklerine göre, onların bu başvurularını, reeskont oranlarında yapacağı değiştirmeler yoluyla tahdit ya da teşvik ederek merkez bankası bankaların rezervlerini ve kaydi para yaratma olanaklarını etkileyebilir”³. Merkez bankası reeskont faizini piyasa fiyatının üzerinde belirlediğinde son durumda borç veren (*the lender of the last resort*) olarak hareket etmiş olur, yani tahdit edici davranır. Merkez bankası reeskont oranını piyasa faizinin altında tutarsa ilk durumda borç veren (*the lender of the first resort*) olarak hareket etmiş olur yani teşvik edici davranır.

Gelişmekte olan ülkelerin çoğunluğunda merkez bankaları *the lender of the last resort* olarak hareket ederler. Bu doğrudan piyasa faizleri üzerinde yukarıya doğru bir baskı kurar. Yükselen faizlerin toplam talebi kısması ve çoğunlukla bu ülkelerin muzdarip oldukları enflasyonu önlemesi beklenir⁴.

Öte yandan gelişmekte olan ülke ekonomilerinin azrettikleri bazı farklı özellikler bu aracın etkinliğini ve yukarıda anlattığımız tarzdeki işleyişini kısıtlar.

Öncelikle gelişmekte olan ülkelerin bir çoğunda reeskonta tabi tutulan senetler gelişmiş ülkelerinkinden farklıdır. Gelişmiş ülkelerdeki bu senetler bir üretim ya da satış karşılığı olan gerçek senetler iken birçok gelişmekte olan ülkede bunlar borç senetleridir (*accomodation bill*).

İkinci olarak gelişmekte olan ülkelerdeki ticari bankaların sahip oldukları fazla likidite, yüksek reeskont oranlarının etkilerini sınırlamaktadır.

Üçüncü olarak tahvil ve senet piyasalarının bu ekonomilerdeki darlığı reeskont politikasını etkisizleştirmektedir⁵.

Dahası bu ekonomilerde yatırım harcamalarının faizlere pek duyarlı olmadığını görüyoruz⁶. Zaten fazla likiditenin varlığı bu duyarlılığın düşmesine neden olacaktır.

Son olarak, politik kaygılarla bu aracın asli fonksiyonun dışında kullanılması da söz konusu olabilmektedir⁷.

³ Parasız, İ.; Para Politikası Keynesgil İktisadın Düşüşü ve Yükselişi, Ezgi Kitabevi, Bursa, s. 9, 1993.

⁴ Ghatak S.; Monetary Economics in Developing Countries Mc Millan London, chapter 7, 1981.

⁵ A.g.e., ch. 7.

⁶ Keyder N.; Money Theory, Policy, Application, s. 322, 1991.

⁷ Bu yargıya Hurşit Güneş'in “Türkiye’de Para Arzını Artıran Nedenler”, İTO, İstanbul, 1990 kitabındaki reeskont politikaları incelemesi sonucu varılmıştır.

3.2. Açık Piyasa İşlemleri (APİ)

Bir para politikası aracı olarak APİ merkez bankasının hükümet tahvillerini piyasada alıp satmasıdır. Alım işlemiyle piyasaya para sürülmekte, satım işlemiyle de piyasadaki para çekilmektedir. APİ bürokratik engellerden büyük ölçüde azade olmanın verdiği uygulama kolaylığı ve esnekliği yüzünden sıkça başvurulan bir enstrüman haline gelmiştir.

Gelişmekte olan ülkelerde sermaye piyasalarının yeterince güçlü olmaması bu ülkelerde APİ'lerin karşılaştığı en önemli sorunu oluşturmaktadır. Bir yandan tahvillerin pazarlanabilme sorunu gündeme gelirken, öte yandan küçük miktarda alım-satım faizlerde büyük dalgalanmalara sebebiyet vermektedir. Dahası sıkça çok yüksek oranlara ulaşan faizler henüz filizlenmekte olan piyasaların gelişimine sekte vurabilmektedir⁸.

Ayrıca merkez bankası bu politikanın etkinliği için *the lender of the last resort* olarak hareket etmelidir. Aksi takdirde ticari bankalar merkez bankasında düşük faizle senet kırdırıp karşılıklarını telafi edebilirler⁹.

3.3. Mevduat Munzam Karşılıkları ve Disponibilite Oranları

Mevduat munzam karşılıkları bankaların merkez bankasında yasal olarak tutmak zorunda oldukları karşılıklardır. Disponibilite oranları da bankaların topladıkları mevduatlarının nakit olarak tutmak zorunda oldukları oranına denir.

Bu iki para politikası aracı doğrudan banka mevduatlarına yönelik olduğundan daha etkili olmaları beklenir. Nitekim de gelişmekte olan ülkelerde reeskont oranı ve APİ'ye oranla daha etkin kullanılabilir. 70'li ve 80'li yıllar için Türkiye'de bu olgunun geçerliliğine dair ampirik bulgular elde edilmiştir¹⁰.

Daha önce de belirtildiği gibi gelişmekte olan ülkelerde para ve sermaye piyasalarının yeterince gelişip derinleşmemiş olması APİ uygulamalarını sınırlarken, öte yandan organize olmamış para piyasalarının varlığı¹¹, hatır senedi kullanımının yaygınlığı (*accomodation bill*) reeskont oranı aracını sınırlamaktaydı. Ticari bankaların tuttıkları fazla likiditeyi de bu faktörlere ekleyebiliriz. Tüm bunlar gelişmekte olan ülkeler için munzam karşılıkları ve disponibilite oranlarını daha cazip hale getirmektedir.

Şimdi bir de bu karşılık ve disponibilite oranları enstrümanlarının sözü edilen ülkeler açısından dezavantajlarına değinelim. Öncelikle bu araçlar piyasalarda ayrımcı hareket etmekle suçlanmaktadırlar. Yani zorunlu karşılık ve disponibilite oranları sadece bankalara uygulanmakta, diğer finansal

⁸ Güneş H.; Türkiye'de Para Arzını Kontrol Araçlarının Etkinliği, İTO, s. 9-10, 1990.

⁹ Ghatak S.; chapter 7.

¹⁰ Güneş H.; Türkiye'de Para Arzını Kontrol Araçlarının Etkinliği, İTO, s. 13-14, 1990.

¹¹ A.g.e., s. 14.

aracıları etkilememektedir. Dolayısıyla bankalar ek bir maliyet altına girmiş olmaktadır. Uygulamanın ticari bankaları büyük oranda baskı altına alması bu ülkelerde zaten zayıf olan bu faaliyetlerin üzerinde caydırıcı bir etki yaparken, kontrolü çok daha zor olan banka dışı aracı kurumların filizlenmesine sebebiyet vermekte ve dengeleri bozmaktadır.

Bu enstrümanların API'de gördüğümüz kolay ve sürekli kullanılabilme imkanının kısıtlılığı, gelişmekte olan ülkelerin çok rağbet ettiği "fine tuning" uygulamalar için de elverişsiz hale getirmektedir.

3.4. Tercihli Kredi Kontrolleri (TKK)

Gelişmekte olan ülkeler yeterince güçlü ve derinleşmiş para ve sermaye piyasalarına sahip olmamaları nedeniyle tercihli kredi kontrollerine çok sıcak yaklaşmışlardır. Bu enstrüman birçok şekilde uygulanabilmektedir. Başlıca yöntemlerini şu şekilde sıralayabiliriz:

Merkez bankası reeskont oranlarını farklılaştırıp, teşvik edilmek istenen sektörlere tercihli oranlar uygulayabilmesi bunlardan birisidir.

İthalatı kısarak ödemeler dengesinde bir iyileşmeye sebebiyet vermek ve iç üretimi canlandırmak amacıyla da zorunlu ithalat teminatları uygulanabilir. Yani ithalatçılar ithal edecekleri mamulün fiyatının belirli bir miktarını diyelim ki üç ay önceden merkez bankasına döviz olarak yatırmak zorunluluğuna tabi tutulabilirler. Bu para faiz getirmediğinden ithalat maliyetlerini yükseltir. Uygulama tüm ithalata değil de teşvik veya tahdidi öngörülen belirli mallara da uygulanabilir.

Merkez bankası spekülatif bulduğu ticari banka aktiflerinin zorunlu karşılıklarını da artırabilir¹².

TKK görüldüğü gibi birçok şekilde uygulama alanı bulabilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde piyasa zaafiyetlerinin yoğunluğu, belirsizliği artırdığından, tüm sektörlere etki eden bir enstrümanın sonuçlarının öngörülebilirliği ve ölçülebilirliği son derece şüphelidir (ki bu gelişmiş piyasalara sahip ekonomiler için bile hemen hemen doğru bir yargıdır). Bu yüzden TKK daha çok sektörel bazda kontrolü hedeflemesinden ve gelişmekte olan ülkelerin sektör planlamasına daha fazla ihtiyaç duymalarından ötürü bu ülkelere tercih edilmektedir.

TKK'nin gelişmekte olan ülkelere uygulamalarının muhtemel sakıncalarından da bahsetmek gerekir. Öncelikle bu kontrollerin tercih dışı kalan kesimlere fazla bir etki yapmayıp, tercih edilen sektörlere para zerketmesi, para arzını artırıp enflasyonist etkilere sebep olabilir. Çünkü teşvik edilen sektörlerin aşırı şişirilmesi gibi populist politika tehlikesi kuvvetle muhtemeldir.

¹² Ghatak S.; chapter 7.

TKK'nın hatalı veya belirli sektörler üzerinde çok baskın kullanımı zaten zayıf olan piyasa mekanizmasını ve dengeleri bozabilir.

3.5. Döviz Kuru

Öncelikle döviz kurunun para politikası araçları içinde zikredilip edilmemesi gerektiğine dair tartışmaya girmeyeceğimizi belirtelim. Ama ister bu araçlar içinde alınsın, isterse başka bir kategoriye dahil edilsin, döviz kuru ile para politikasının çok sıkı bir ilişki içinde olduğu ortadadır.

1973'te Bretton Woods sisteminin çöküşünden sonra diğerleri gibi gelişmekte olan ülkeler de sabit veya dalgalı kur tercihiyle yüz yüze kaldılar.

3.5.1. Serbest Dalgalı Kur Sistemi

Bu sistemin gelişmiş ülkelerde istikrara doğru yol alacağı beklentisi pek doğru çıkmamıştır. Bazı görüşlere göre dalgalanmalar ne enflasyonla ne de yapısal faktörlerle pek tatmin edici bir ilişki içinde seyretmemektedir¹³. Gelişmekte olan ülkelerde ise döviz piyasalarının zayıflığı bu dalgalanmaları daha çok artırabilmektedir ve bu yüzden gerekli kurumsal altyapı (ticari mekanizmalar, forward piyasaları vb.) oluşmamaktadır¹⁴.

Dalgalı kurlar genelde ülkeyi dış dünya etkisinden, dış dünyadaki dalgalanmalardan kurtarmalarıyla savunulur ama sorunlarının birçoğunu arz yönünden yaşayan gelişmekte olan ülkeler için böylesine izole olabilme pek mümkün değildir¹⁵.

Dalgalı kur sisteminde para arzı üzerinde bir kontrol kurabilme imkanı vardır. Yalnız bu kontrol de, son yıllarda gelişmekte olan ülkelerde görülmekte olan para ikamesi sorunu nedeniyle zayıflamaya meyillidir. Her ne kadar para ikamesi sorunu gelişmiş para ve sermaye piyasalarına has görülse de son yıllarda büyük oranlarda liberalizasyona giden gelişmekte olan ülke piyasalarında da etkili bir şekilde görülmeye başlanmıştır¹⁶. Böyle bir olgunun varlığı tabiatıyla para arzı üzerindeki kontrolü sınırlamaktadır. Öte yandan hakimiyet kazançlarının tercih edilen ülkenin sahibi paranın sahibi ülkeye transferi söz konusu olmaktadır¹⁷.

3.5.2. Sabit Kur Sistemi

Gelişmekte olan ülkeler dış ticaret açısından kendilerine has özellikler göstermektedirler. Bu ülkelerde öncelikle üretimde uzmanlaşma çok

¹³ Ertürk E.; Döviz Ekonomisi, Der Yay. İstanbul, s. 133-138, 1994.

¹⁴ Akhevli B., Khan S.M., Narvekar P.M., Short K.B.; "Monetary Policies in Selected Asian Countries", IMF Staff Papers December, 1979, s. 785.

¹⁵ A.g.e., s. 786.

¹⁶ Edwards - S., Khan M.; "Interest Rate Determination in Developing Countries", IMF Staff Papers, September, 1985.

¹⁷ Ertürk E.; Para İkamesi Türkiye İktisadında Yeni Bir Boyut, Uludağ Yay. Bursa, s. 125, 1991.

yoğundur. Yani ihraç kalemleri içerisinde bir veya iki kalem mal çok büyük ağırlık teşkil etmektedir. İkincisi ihracat ve ithalat fiyatlarını kendi kur politikalarıyla etkileme şansına sahip değildirler. Üçüncü olarak inelastik bir ithalat talebine ve ihracat arzına sahiptirler. Son olarak finansal piyasaların zayıflığı geleneksel araçlarla sermaye çekmeyi istikrarsız hale sokmaktadır¹⁸. Bu özellikler (ya da olumsuzluklar) gelişmekte olan ülkeler için sabit veya ayarlanabilir sabit kurların daha ideal uygulamalar olacağı iddiasını doğurmuştur¹⁹. Fakat sabit kur sistemiyle merkez bankaları da kendi paralarını uygulayabilecekleri parasal politikalar ile kontrol edebilmek yeteneğini elden çıkarmış olurlar²⁰. Merkez bankaları her an rezervlerini kaybetme tehlikesiyle yüzyüze kalabilirler.

Şunu da ilave etmek gerekir ki sabit kur sistemini seçen bir ülkenin önünde de farklı seçenekler vardır. Öncelikle parasını tek bir güçlü dövize bağlayabileceği gibi, bunu bir sepete (ithalat mallarına göre ağırlıklandırılmış bir sepet de olabilir) de bağlayabilir. Gelişmekte olan ülkeler açısından kurunu bir sepete bağlamak daha anlamlı görülmektedir.

Fakat 80'li yılların başından beri hakim olmaya başlayan liberalizasyon dalgası bu konuda da kendini göstermiş ve çok katı uygulanan sabit kur uygulamalarını gündemin gerilerine itmiştir. Aslında burada çok kaba hatlarıyla ele aldığımız döviz kurları konusunda en temel kavramlarda bile tartışmalar literatürde yoğunluğunu korumaktadır.

3.6. Ahlaki Korkutma (Moral Suasion)

Ekonometrik modellerle etki ve sonuçları ortaya konamayacak para politikası araçlarından biridir desek herhalde yanılmış olmayız. Literatüre bir ölçüde girdiği şekliyle yani ahlaki korkutma olarak kullanmayı uygun bulduğumuz bu kavram hem biraz korkutma hem de biraz ikaz anlamı taşımaktadır. Merkez bankaları birçok araçla kontrolleri altında tuttıkları parasal kurumları (bankalar), tüm bu kontrol ve yönlendirmelere rağmen arzuladıkları gidişattan sapmalar vukuunda, açık veya kapalı kapılar ardından ikaz ederler ve doğrultu gösterirler. Bu tarz davranışın tek başına bir yaptırım gücü yoktur. Ancak merkez bankalarının sahip olduğu iktidar bu kurumları diğer yöntemlerle baskı altına alabileceği için, parasal kurumlar merkez bankalarından çekinirler ve uyarılara dikkat etmek zorunluluğu duyarlar.

Gelişmekte olan ülkelerde piyasaların belirsizliği, enformasyon kıtlığı ve finansal piyasaların oligopolistik yapısı bu tarz ikazların daha çok kapalı kapılar ardında yapılmasına sebep olur. Çünkü zaten yeterince derinleşmiş

¹⁸ Crockett A.B., Nsouli S.M.; "Exchange Rate Policies for Developing Countries" içinde Coats & Khathate (Der.) Readings in Money and Monetary Policy in Less Developed Countries, Pergamon Press Oxford, 1980.

¹⁹ Akhevli B., Khan S.M., Nervekar P.M., Short K.B., s. 786-7.

²⁰ Güneş H.; "Türkiye'de Para Arzını Kontrol Araçlarının Etkinliği", s. 25.

olan piyasalar bu tarz ikazları hemen spekülâtif eğilimleri pompalamakta kullanabilirler.

Piyasaların oligopolistik yapısı, gelişmekte olan ülkelerde bu yöntemin çok sık ve tahmin edildiğinden de daha etkili bir şekilde kullanılabilirdiğinin kanıtıdır.

4. SONUÇ

Gelişmekte olan ülkelerin piyasa yapılarının farklılıklar arzettikleri veya kimi eksikliklere sahip olduklarından hareketle para politikası araçlarının uygulanmasındaki güçlüklerden bahsettik. Gelişmekte olan ülkelerin bu kendine özgü durumu dolayısıyla farklı bir incelemeye tabi tutulması gerektiği anlayışı 1980'li yıllarda kendini gösteren liberalizasyon dalgasıyla birlikte hafif istihza ile karşılanan anlayışlar arasına itilmiştir.

Teorik temelleri 1970'li yılların başlarında Mc Kinnon ve Shaw²¹ tarafından atılan liberalizasyonun gelişmekte olan ülkelerde faiz hadlerini yükselteceği, bunun da tasarruf hacmini ve dolayısıyla yatırımları artıracığı fikri destek bulmuştur. Liberalizasyon hareketlerinin bu önlenemeyen yükselişi hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde piyasalara olan imanı tazelemiş ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde görülen piyasa zaafının gözardı edilmesine sebep olmuştur. Tüm bunlar gelişmekte olan ülke piyasalarını büyük dalgalanmalara itmiş, fakat öte yandan bu piyasaları birçok yeni enstrümana aşına kılmış ve derinleşmelerine de bir ölçüde yardımcı olmuştur. Belirli bazı para politikası araçları gözden düşerken, piyasaların çeşitlenmesiyle diğer bazı araçlar kullanım sahası bulmaya başlamıştır.

Gelişmekte olan ülkelerin tüm bu liberalleşme hareketlerine rağmen *sui generis* bir durumda olduklarını söylemek yanlış olmaz. Bu da ele iki şekilde alınabilir. Birincisi piyasaları bir evrim sürecinin belirli bir aşamasında kabul edip buna göre eksikliklerin ortaya konması, ikincisi de bu piyasaların gerçekten kendine has özellikler taşıdığıнын kabulüyle birlikte bunları ortaya çıkarmaya çalışma yöntemidir. Böyle bir yöntem tartışmasına burada girecek değiliz ama buraya kadar olan çalışmanın daha çok birinci yönteme meylettği aşıkardır. Yine de ikinci yöntemi temel alan bir çalışmanın şiddetle gerekliliğine dair kanaatimizi belirtelim.

21

Mc Kinnon; Money and Capital in Economic Development Brookings Institutions, Washington, 1973.
Shaw E.; Financial Deepening and Economic Development, Oxford University Press, Oxford, 1973.

TÜRKİYE'DE KORUYUCU SAĞLIK HİZMETLERİNDE YETKİLİLER

Figen ALTUĞ*

Bilindiği gibi, ülke dahilinde bulaşıcı ve salgın hastalık olarak kabul edilen bir dizi hastalıkla¹ ilgili bireysel olaylarla karşılaşan doktorlar, durumu 24 saat içinde yetkililere bildirmek zorundadırlar². Özellikle yaz aylarında günlük yaşantımızdan dolayısıyla basın gündeminden çıkmayan bir konu, "kolera" salgını iken, kimi yetkililer konunun abartıldığını ileri sürmektedir. Bulaşıcı ve salgın hastalık sayılan "kolera"ya karşı her yıl tekrarlanan bir soru da, yetkililerin neden önlem almadıklarına ilişkindir. Konunun gerçekten abartıldığı; ileri sürüldüğü şekliyle hastalığın basit, mevsimsel, geçici nitelikleri olduğu varsayılsa bile, belirli dönemlerde tekrarlanıyor olması ve kişi, giderek de toplum sağlığını tehlikeye sokması karşısında yetkililerin gerçekçi düzenlemelere gitmesi gerekir. Meslek odası olarak Tabipler Odası ve üst kuruluşların dışında kimdir bu yetkililer?

Çalışma, yasaların bulaşıcı hastalıklarla mücadele yetki ve sorumluluğu verdiği farklı statüdeki kamu otoritelerini belirlemeye dayanmaktadır.

A. GENEL OLARAK

Üniter devlet sisteminde, kamu faaliyetlerini üstlenen merkezi idare ve yerel yönetimler arasında mali ilişkilerin düzenlenme gerekçeleri arasında, kamu düzeninin korunması gereği de vardır³. Ulusal ve yerel düzeyde iki ayrı kamu otoritesinin varlığı sonucu, belirli bir kamu hizmetinde yetki çatışması veya yetki boşluğu oluşması, kamu düzeni ile toplum huzurunun bozulmasıyla sonuçlanıyorsa, önlem alınmalıdır. Günlük idari problemlerin çözümünden hukuki ilişkilerin düzenlenmesine değin geniş bir yelpazede yer alan

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

¹ 24 Nisan 1930 tarih ve 1593 s. Umumi Hıfzısıhha Kanunu (UHK), 57. madde.

² UHK, 58. madde.

³ Bu ve diğer gerekçeler hakkında bakınız Halil Nadaroğlu, Mahalli İdareler, Sermet Matbaası, Kırklareli, 1982, s. 68-75; Yenal Öncel, Mahalli İdareler Maliyesi, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1992, s. 24-26; Peggy Musgrave, "İdarelerarası Mali İlişkilerin Prensipleri", 7. Türkiye Maliye Sempozyumu, Marmaris, 1991, s. 150-157.

başvurulacak önlemler, idareler arasında rasyonel bir hizmet paylaşımı veya gelir aktarımı amacıyla çeşitli düzenleme biçimleriyle karşımıza çıkar⁴.

Merkezi idare ile yerel yönetimler arasında hukuki açıdan yetki paylaşımında dikkate alınması gereken konulardan biri de “dışsallık”tır. Hizmet faydasının yayıldığı alan, idarenin yetki alanı dışında kaldığı sürece⁵, hizmet ya kurulacak yerel yönetim birlikleri ya da merkezi idare tarafında üretilmek durumundadır. “Karma mal/hizmet” niteliğinden⁶ ötürü, kamu kesiminden beklenen hizmetlerden olan sağlık hizmeti, temelde merkezi idare hizmetidir. Bununla beraber, yerel yönetimler de bölge halkının sağlık durumunun düzeltilmesiyle ilgili işleri yaparlar⁷. Genel olarak koruyucu ve tedavi edici olarak iki ayrı konuda ele alınan sağlık hizmetlerinden, koruyucu sağlık hizmetleri, tam kamusal mal/hizmettir⁸.

B. TÜRKİYE’DE KORUYUCU SAĞLIK HİZMETLERİ İLE İLGİLİ HUKUKİ MEVZUAT

Türkiye’de koruyucu sağlık hizmetlerine ilişkin hükümler, Umumi Hıfzısıhha Kanunu (UHK), Sağlık Bakanlığı Teşkilat ve Görevlerine İlişkin Kanun Hükmünde Kararname ile Belediye Yasası’nda yer almaktadır.

1. UHK. ndaki İlgili Hükümler

Türkiye’de Genel Sağlık Koruma Yasası’nca “memleketin sağlık şartlarını iyileştirmek ve milletin sağlığına zarar veren tüm hastalıklar ve amillerle mücadele etmek... Devlet hizmetleri” olarak ele alınmaktadır⁹. İlgili yasa, yurt içinde genel sağlık hizmetlerinden sorumlu olanları da belirlemektedir¹⁰. Buna göre, genel sağlık hizmetlerini üstlenen bakanlık, doğrudan doğruya il, ilçe ve köylerdeki genel sağlığa yönelik işleri üstlenen belediye, özel idare ve diğer yerel yönetimlerin hizmet uygulamasını denetler; ayrıca bu birimlere yol göstermek üzere bazı yörelerde “numune” hastaneleri kurar¹¹; sağlık ocakları şeklinde ülke çapında sağlık teşkilatı oluşturur.

4 Paul R. Dommel, “Intergovernmental Relations”, der. Richard Bingham, Managing Local Government, Sage Publications, 1991, s. 150.

5 Buchanan, The Public Finances, 3rd, ed., 1970, Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois, s. 344.

6 Kenan Bulutoğlu, Kamu Ekonomisine Giriş, Sermet Matbaası, İstanbul, 1977, s. 250-253; Güneri Akalın, Kamu Ekonomisi, AÜ. SBF. Yayın No: 486, Ankara 1981, s. 207-213.

7 Öncel, a.g.e., s. 51-52.

8 Bulutoğlu, a.g.e. s. 258-260.

9 UHK. md. 1.

10 U.H.K. 2., 4., 6., 7. ve 8. maddeler. Ayrıca, Hudut ve Sahiller Sağlık Genel Müdürlüğü, bir katma bütçeli daire olarak, yurt dışından gelecek bulaşıcı hastalıklarda önlem almakla görevlidir; bkz. UHK, md. 5 ve 29-30. maddeler.

11 Yasada adı geçen Numune Hastaneleri, günümüzde Devlet Hastaneleri olarak anılan döner sermayeli kuruluşlardır.

Her ilde, valinin sağlık danışmanı konumundaki Sağlık Müdürleri, buldukları ilin sağlıkla ilgili işlemlerinden valiyile beraber sorumludurlar. Her ilçede en az bir Hükümet Doktoru bulunur; doğrudan İl Sağlık Müdürü'nün emrinde olup, bölgelerinin sağlık işlerinden sorumludurlar; emirlerinde sağlık memurları bulunur. Ayrıca her il merkezinde Genel Sağlık Koruma Meclisi kurulur; üyeleri, il sağlık müdürü..., bir hükümet doktoru, hastane başhekimini; askeri garnizon ve kıta bulunan yerlerde en büyük askeri doktor; bir serbest doktor, bir eczacı ve belediye başkanıdır; başkanı, validir.

İlçelerde, kaymakamın başkanlığında ilçe meclisi toplanır. Olağan olarak ayda bir toplanan meclisler, olağanüstü durumlarda veya salgın hastalık olduğunda valinin daveti veya Sağlık Bakanlığı'nın talebi üzerine de toplanırlar¹².

Genel Sağlık Koruma Yasası uyarınca özel idareler ile belediyeler yetki sınırlarında genel sağlığı korumakla görevlidirler¹³. Buna göre, örneğin belediyeler beldeye içilecek ve kullanılacak su sağlamak; genel yerlerde halkın sağlığına zarar veren nedenleri, ortadan kaldırmak; bulaşıcı hastalıklarla savaşa yardımcı olmak zorundadırlar.

2. Sağlık Bakanlığı Teşkilat ve Görevlerine İlişkin 181 s. KHK¹⁴

181 s. KHK, 1. maddesi, Sağlık Bakanlığı Teşkilatının görevlerine ilişkin esasları düzenlemektedir. Buna göre "... ülkenin sağlık şartlarını düzeltmek, fertlerin ve cemiyetin sağlığına zarar veren amillerle mücadele etmek... sağlık kuruluşlarını tek elden planlayıp hizmet vermelerini temin etmek için..." Sağlık Bakanlığı kurulmuştur. Bakanlığın görevleri, kişi ve toplum sağlığını korumak; bu amaçla ülke çapında plan ve programlar yapmak, uygulamak ve her türlü önlemi almak; yerel yönetimlerle işbirliği halinde çevre sağlığını ilgilendiren gerekli önlemleri almak vb. şeklinde sıralanabilir¹⁵. Bakanlığın ana hizmet birimlerinden biri olan Temel Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü'nün görevleri de, "... toplum sağlığını ilgilendiren her türlü koruyucu sağlık hizmetlerinin verilmesini sağlamak; ... bulaşıcı hastalıklarla mücadele; ... çevre sağlığını ilgilendiren her türlü önlemi almak; içilecek ve kullanılacak su temini ... ile ilgili sağlık düzenlemeleri yapmak ve denetlemek, ... insan sağlığını tehlikeye düşürecek amillerle mücadele etmek..." şeklinde belirtilmektedir¹⁶. Sağlık Bakanlığı Teftiş Kurulu, bakanlık teşkilatı ve faaliyetleriyle ilgili olarak teftiş, inceleme ve soruşturma işlerini yürütmektedir¹⁷. Sağlık Bakanlığı'nın hizmet alanına giren

¹² UHK, 18-22. maddeler.

¹³ UHK, 23-28. maddeler.

¹⁴ 14.12.1983 tarih ve 18251 mükerrer Sayılı R.G.'de yayınlanan 181. s. KHK.

¹⁵ 181 s. KHK. 2. madde.

¹⁶ 181 s. KHK. 9. madde.

¹⁷ 181 s. KHK. 19. madde.

konularda, yerel yönetimlerle koordinasyon sağlama zorunluluğu, ayrıca belirtilmektedir¹⁸.

3. Belediye Yasası

Beldeye su getirtmek ve suları temiz tutmak; salgın ve bulaşıcı hastalıkların önüne geçmek ve yayılmasını önlemek amacıyla hükümet teşkilatı ile birlikte çalışmak, Belediye Yasası uyarınca belediyelerin görevleri arasındadır¹⁹.

SONUÇ YERİNE

Görüldüğü gibi, ister yerel çapta başlasın isterse “salgın” ve “bulaşıcılık” sınırlarını saptamak kolay olmadığına göre, ülke sınırlarına ulaşsın, salgın-bulaşıcı hastalıkları önlemek gerek yerel yönetimlerin gerekse merkezi idarenin görevleri arasındadır. Bu konularda işbirliğiyle çalışılması gereklidir. Merkezi idarenin yerel yönetimlere yardımcı olması zorunludur. İdareler arası “yetki boşluğu” bırakılmamalıdır; ilgili kurumların bütçelerinde yeterli ödenek olmalıdır. Kimi zaman karşılaşılan olayların “bireysel”, “sayıca az”, “kolera olmayıp basit bir bağırsak enfeksiyonu” olduğu, “vatandaşların temizlik kurallarına uymaları gerektiği” vb. kelime oyunlarına başvurulduğu; yetkililerin olay/olayların boyutlarını küçümsetmeye çalıştıkları gözlenmektedir. İlgili yasada hastalık adı ve niteliğinin belirtilmemesi; “bulaşıcı ve salgın” kavramlarının kapsamlarında fikir birliği oluşmaması vb. şekil koşullarının ardında kalmayıp gerçekçi davranılması ve insan sağlığının ciddiye alınması zorunludur.

¹⁸

181 s. KHK. 42. madde.

¹⁹

14.4.1930 tarih 1471 s. R.G.'de yayınlanan 1580 sayılı Belediye Kanunu, 15. madde.

YÜKSEKÖĞRETİMDE FAYDA - FİNANSMAN ÜZERİNE

Figen ALTUĞ*

Çağdaş dünyanın bilim ve teknikteki hızlı ilerleyişinin ardında kalmamak için, her ülke doğal, beşeri ve mali kaynaklarını toplumun iktisadi-sosyal beklentilerine göre belirli hedeflere yönlendirmek, kısaca planlama yapmak zorundadır¹. Hızlı değişme ve gelişme olgusu yönlendirilemediğinde ortaya çıkan toplumsal ve ekonomik sorunların çözümü “insanın yetiştirilmesi” ile mümkündür².

Topluma sunulan eğitim hizmetinde çeşitli gerekçelerle ağırlık, kamu ekonomisindedir³. Kamu ekonomisinde kaynakların tahsisinde etkinliği sağlamak için eğitimin toplumsal faydası dikkate alınmalı⁴; eğitim-öğretim aracılığıyla ulaşılabilecek hedeflere göre, faaliyetler planlanmalıdır. Çeşitli öğretim kademelerinden biri olan yükseköğretimde de planlama zorunludur.

Yükseköğretim, farklı niteliklerinden ötürü, bir karma maldır. Araştırma-geliştirme-tartışma ve bilim üretme ile aydın demokrat yurttaşlar yetiştirme yönleri, yükseköğretime “sosyal mal” niteliği kazandırır. Oluşturduğu bilgi birikiminden ötürü, yükseköğretim mezunlarının lise mezunlarına oranla daha fazla ücret beklentileri, yükseköğretimin “kişisel mal” niteliğini ortaya çıkarır. Sanat, kültür, spor, tedavi olanaklarıyla yükseköğretimin “erdemli mal” niteliği belirir⁵. Üstlenilecek yükseköğretim harcamalarının finansmanına kimin ne ölçüde katılacağı sorusu, bu farklı nitelikleri birlikte düşünmeyi gerektirir.

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

¹ Aytaç Eker, “Ekonomik Kalkınmanın Planlanması ve Bütçeleme”, İ.Ü.İ.F. Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 35. seri, s. 149.

² Birsen Gökçe, “Türkiye Koşullarında Yeni Bir Üniversite Nasıl Kurulmalı?” Yükseköğretimde Sorunlar ve Çözümler, Üniversite Öğretim Üyeleri Derneği Yayınları, No: 1, Cem Yayınevi, İstanbul, 1990, s. 91.

³ İktisadi kaynakların rasyonel kullanımı ile eğitimde fırsat eşitliğini sağlamak; sanayi firmalarını eğitim maliyetlerinden kurtarmak vb. gerekçeler hakkında bakınız, Kenan Bulutoğlu, Kamu Ekonomisine Giriş, Temat Yayınları, 2. Baskı, İstanbul, 1977, s. 264-265.

⁴ Bulutoğlu, a.g.k., s. 269.

⁵ Güneri Akalın, Kamu Ekonomisi, A.Ü. SBF. Yayınları No. 486, Ankara, 1981, s. 72-73.

Yükseköğretim, kişilere çeşitli özel maliyetlere katlanma⁶ karşılığında ölçülebilir ve ölçülemez özel faydalar sağlamakta⁷; topluma da çeşitli sosyal maliyetleriyle birlikte sosyal faydalar saçılmaktadır⁸. Özel fayda-sosyal fayda karşılaştırması sonucu, daha çok yarar sağlayan, ilgili yarı kamusal mal/hizmetin finansmanına daha çok katılacaktır⁹.

Bu şekliyle bakıldığında, Türkiye’de birer katma bütçeli idare olarak kurulan devlet üniversitelerinin sundukları yarı kamusal hizmetin, daha çok sosyal faydası ağırlıkta gözükmemektedir; çünkü hizmetin sosyal yanının finansman aracı olan vergiler, bu kurumların bütçelerinin neredeyse tümünü finanse etmektedir¹⁰.

Oysa, günümüzde Türkiye’deki devlet üniversitelerinde araştırma-tartışma-bilim üretme yerine, bir yan ürün olarak nitelenebilecek “meslek öğretimi” ağırlık kazanmış ve neredeyse “seri imalat”a geçilmiştir¹¹. Meslek öğretiminin, kişilere sağlayacağı bilgi birikimi ve bunun da piyasada pazarlanabilir özelliğiyle, “yararlanma vergileri” ve giderek “fiyatlama” ile finanse edilmesi uygun sayılmaktadır¹². Ayrıca, mesleki öğretimde de, bilgi birikimi devamlılık arzetmelidir. Buna karşılık, “eğitimde fırsat eşitliği” adına, çeşitli teknik lise mezunlarına sosyal bilim alanında yükseköğrenime devam etme olanakları, siyasal gerekçelerle sağlanmıştır¹³.

Sağlanan fayda ve finansmana katkı itibarıyla ortaya çıkan çelişkili durum, ne yazık ki, ülke genelinde hızlı bir şekilde yaygınlaştırılmakta; “her ilçe - her ilçeye bir yükseköğretim kurumu” sloganı gerçeğe dönüşmekte ve iktisaden etkin olmayan sonuçlar yaratmaktadır¹⁴. Özellikle yeterli öğretim

6 Figen Altuğ, “Yükseköğretimde Özel Maliyetler - Bir Anket Değerlendirmesi”, İ.Ü.İ.F. Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 32. Seri 1988-1989, İstanbul, 1990, s. 8-17.

7 Mark Blaug, “Where Are We Now in the Economics of Education”, *Economics of Education Review*, Vol. 40, No. 1, 1985, s. 23; Gary S. Becker, *Human Capital 2 nd Ed.*, National Bureau of Economic Research, New York, 1975, s. 191-194; B.A., Weisbrod, “External Effects of Investment in Education”, *Economics of Education 1* (der. M. Blaug), Penguin Books, 1968, s. 159-171; Mark Blaug, *Introduction to the Economics of Education*, Penguin Books, 1970, s. 23-53.

8 Gary S. Becker, a.g.k., s. 194-198; Weisbrod, a.g.m., s. 171-179; Blaug, a.g.k., s. 61-100 ile s. 115-119. Higher Education, Who Pays? Who Benefits? Who Should Pay?, A Report and Recommendations by the Carnegie Commission on Higher Education, June, 1973, s. 47-61.

10 1994 mali yılı başlangıç ödeneklerinin finansmanında vergilerin payı, devlet üniversitelerinde % 99.0’ın altına inmemekte; kimi üniversiteler bütçelerinin % 99.8’ine varan kısmını Hazine Yardımı ile karşılamaktadır. 1994 Bütçe Gerekçesi, Ankara, Ekim, 1993, s. 20.

11 Göçke, a.g.m., s. 92.

12 Kuşkusuz söz edilen “fiyatlama”nın eğitimde fırsat eşitliğini bozmaması için gerekli önlemler alınmalıdır. Ayrıca yararlanma vergileriyle finansman halinde de mesleki bilgi birikiminin topluma sağlayacağı sosyal fayda karşılığında yine ödeme gücüne dayalı vergilere başvurulacağı açıktır. Burada sosyal faydanın eğitim görülen yer ile sınırlı kalmayacağı; dolayısıyla sadece bölgedeki yurttaşların finansmana katılıp “kendi bölge çocuklarını okutma”larının da yetersiz kaynak aktarımıyla sonuçlanacağı unutulmamalıdır. Bkz., Weisbrod, a.g.m., s. 179. Ayrıca, yapılacak araştırma faaliyeti de piyasada pazarlanabilir nitelikteyse, araştırmanın finansmanını özel kesim üstlenebilir.

13 Örneğin İ.İ.B.F.’nde, İmam Hatip Lisesi, Endüstri Meslek Lisesi mezunlarının da okuma şansları vardır.

14 Örneğin, 1994 mali yılı itibarıyla mevcut 22 üniversiteye ek olarak 31 yeni üniversite daha kurulmakta bu sayının ileride giderek daha da artırılma beklentileri çoğalmıştır.

elemanı, kütüphane, fiziksel ortam; araç-gereç-teçhizat sağlamadan açılan yeni kurumlarda - hatta nisbeten eski kurumlarda bile - araştırma amacı ağırlıkta olan lisansüstü eğitime de başlama girişimleri, küçük ölçekte ayrı ayrı yapılanma sonucu, kaynak savurganlığı boyutlarını arttırmaktadır.

Bilim üretme yerine meslek öğretme yönü önem taşıyınca, üniversiteye kâr amacıyla kurulabilen; kazanç getirmesi beklenen; hiç değilse, "kazandığı" ile kendisini döndürebilen kurumlar olarak da bakılmakta ve "meslek elemanı" yetiştirme amaçlı "yüksekokul" niteliğiyle Özel Üniversiteler ile Vakıf Üniversiteleri gündeme girmekte¹⁵; bu üniversitelere de genel bütçeden yardım yapılması öngörülmektedir¹⁶. Bakanlar Kurulu, yapılacak yardımın esaslarını belirlemektedir¹⁷.

Sonuçta, Türkiye'de yükseköğretim kurumlarında ne tür mal/hizmet üretiliyor ve bunlardan kim/ne kazanıyor - kim/ne ödüyor - kim/ne ödemeli sorularını yeni baştan sormak gereklidir.

Günümüzde Türkiye'de yükseköğretim kurumlarında ne tür mal/hizmet üretiliyor ve bunlardan kim/ne kazanıyor - kim/ne ödüyor - kim/ne ödemeli sorularını yeni baştan sormak gereklidir.

Bununla birlikte, yükseköğretim kurumlarında ne tür mal/hizmet üretiliyor ve bunlardan kim/ne kazanıyor - kim/ne ödüyor - kim/ne ödemeli sorularını yeni baştan sormak gereklidir.

Günümüzde Türkiye'de yükseköğretim kurumlarında ne tür mal/hizmet üretiliyor ve bunlardan kim/ne kazanıyor - kim/ne ödüyor - kim/ne ödemeli sorularını yeni baştan sormak gereklidir.

Bu çalışmada, yükseköğretim kurumlarında ne tür mal/hizmet üretiliyor ve bunlardan kim/ne kazanıyor - kim/ne ödüyor - kim/ne ödemeli sorularını yeni baştan sormak gereklidir.

2. TÜRK GELİR VERGİSİNDE GÖZÜMÜZÜKÜ

2.1. Vergiye Tabii Gelirlerin Tanımları

Türkiye'de gelir vergisi, maddi kazanç ve diğer gelirlerden elde edilen gelirleri kapsar. Gelir vergisi, maddi kazanç ve diğer gelirlerden elde edilen gelirleri kapsar. Gelir vergisi, maddi kazanç ve diğer gelirlerden elde edilen gelirleri kapsar.

¹⁵ Gökçe, a.g.m., s. 101; Nihat Falay, "Üniversitelerin Maddi Sorunları", Yükseköğretimde Sorunlar ve Çözümler, Üniversite Öğretim Üyeleri Derneği Yayınları, No. 1, Cem Yayınevi, İstanbul, 1990, s. 367-370.

¹⁶ 11 Nisan 1990 tarihleri ve 418 s. KHK.

¹⁷ Örneğin, bir Vakıf Üniversitesi olarak, Galatasaray Eğitim Öğretim Kurumu'nun 94 Bütçesi, % 97.4 oranında Hazine Yardımından oluşmaktadır. Bkz. 1994 Mali Yılı Bütçe Gerekçesi, s. 20, Tablo: 3.

GELİR VERGİSİNDE GÖTÜRÜ USUL VE DEĞERLENDİRİLMESİ

Metin TAŞ*

GİRİŞ

Günümüzde birçok vergi türünde olduğu gibi gelir vergisinde de, vergi yükümlülerinin vergiye tabi gelirlerinin kendileri tarafından bildirilmesi ilkesi benimsenmiştir. Vergi sistemlerinin modernleşmesi sonucu yaygınlaşan “beyan yöntemi” etkin denetim önlemleri ile desteklendiğinde, vergi matrahının saptanmasında diğer yöntemlere kıyasla en sağlıklı sonuç verebilecek olanıdır.

Bununla birlikte, değişik nedenlerle beyan yönteminin yerine ya da beyan yöntemi ile birlikte götürü usul de uygulanmaktadır.

Götürü usulün genel ve objektif bir yapıda oluşu, yükümlülerin vergi olgusuna bakışlarını ve tepkilerini farklı boyutlarda etkilemektedir. Götürü usul uygulaması değişik kriterlere göre değerlendirildiğinde, ilginç sonuçlar ortaya çıkmaktadır.

Bu çalışmada, gelir vergisinde götürü usul uygulaması değişik açılardan değerlendirilmektedir.

I. TÜRK GELİR VERGİSİNDE GÖTÜRÜ USUL

A. Uygulamanın Dayandığı Gerekçeler

Ülkemizde götürü usul, ilk kez ücretlilerde ve serbest meslek erbaplarında uygulanmıştır. Bu uygulamanın yasal gerekçeleri aşağıda, her gelir unsuru bazında ayrı ayrı belirtilmiştir.

1. Ücretlere İlişkin Gerekçe

“Ücretlerin gerçek miktarını tespit etmenin her zaman için kolay olmadığı muhakkaktır; bilhassa, hesap tutamayan ve tutmalarına da lüzum olmayan kişiler tarafından verilen ücretler için imkansızlık derecesine varan

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

bir güçlük mevcuttur. İşte bu gibi hallerde gerek vergi dairelerini, gerekse işverenleri lüzumsuz külfetlere sokmamak maksadıyla, bazı ücretlerin götürü olarak tayin edilmesi cihetine gidilmiştir..."¹.

2. Serbest Meslek Kazançlarına İlişkin Gerekeç

"Tasarı serbest meslek faaliyetini bugünkü geniş manasıyla tarif ettiği cihetle, serbest meslek erbabı zümresine doktorlar, avukatlar, noterler gibi bu faaliyetin en mühim kısmını teşkil eden kimselerden maada ebeler, sünnetçiler, yapı kalfaları gibi küçük meslek erbabı diyebileceğimiz kimseler de girmektedir. Tahsil seviyeleri düşük ve gelirleri de nispeten dar olan bu gibi faaliyet erbabının hesap tutmalarının bilhassa ilk zamanlarda güç olacağı aşikardır. Bu sebeptendir ki, bu gibiler için umumi esastan biraz ayrılarak, kazançlarının götürü olarak tayini cihetine gidilmiştir"².

3. Ticari Kazançlara İlişkin Gerekeç

Ticari kazançlarda götürü usul uygulaması ilk kez 193 sayılı yasa ile uygulanmaya başlanmıştır. Uygulamanın gerekçesinden anlaşıldığı kadarıyla, ticari kazançlarda götürü usul uygulaması, gerçek usulde vergilendirme zorluğundan kaynaklanmıştır³.

"... gelir vergisi sistemimizde, kazanç ve iratların gerçek ve safi değerleri üzerinden vergilendirilmesi bir prensip olarak kabul edilmiş bulunmakla beraber, istisnai ahvalde şüphesiz kaçınılmaz sebep ve zaruretlar tahdında, bu prensipten ayrılmak zaruretinde kalınmıştır"⁴.

"Götürü usule tabi olacaklar, esnaf muaflığında olduğu gibi umumi ve yapılan işlerin mahiyetine göre değişen özel şartlar derpiş edilmek suretiyle tayin ve tespit olunmuşlardır.

Bu arada esnaf muaflığının mer'i bulunduğu devrede müşahade ve tesbit edilen bazı aksaklıklar, bu vesile ile giderilmiştir"⁵.

4. Götürü Giderlere İlişkin Gerekeç

Giderin götürü olarak belirlenmesine yönelik olarak uygulanan götürü gider usulünün uygulama gerekçesi ise, yükümlülere kolaylık sağlamak biçiminde ifade edilmiştir.

"Bazı mükellef zümreleri için tasarıda kabul edilen götürü masraf usulü, mükelleflere bir kolaylık olmak üzere,..."⁶ ifadesinin kullanılması, bu

1 MGB (Gelirler Gn. Müd.), *Türk Vergi Kanunları Gerekeçleri (GVK)*, C. 1, Ankara, 1987, s. 35.

2 A.g.y., s. 36

3 Bkz. Nezihe Sönmez, *Vergi Hukuku*, Ticaret Mat., İzmir, 1970, s. 77; Uluatam, a.g.e., s. 276

4 MGB, a.g.y., s. 60.

5 A.g.y., s. 206.

6 A.g.y., s. 60.

uygulamanın yükümlülerin işlerini kolaylaştırma amacını taşıdığını göstermektedir. Ancak, bu amacın yanında, gerekçenin temelinde gerçek usulde tespit zorluğunun yattığı da anlaşılmaktadır. Nitekim bazı yazarlar, “giderlerin belgelendirilmesinde güçlükler” dolayısıyla götürü gider usulünün kabul edildiğini belirtmektedirler⁷.

B. Uygulamanın Kapsamı

Türk gelir vergisinde götürü usul uygulamasına beş gelir unsurunda rastlanmaktadır. Bunlar aşağıda sıralanmıştır.

- Ticari kazançlarda götürü usul,
- Ücretlerde götürü usul,
- Serbest meslek kazançlarında götürü usul,
- Zirai kazançlarda götürü gider usulü,
- Gayrimenkul sermaye iratlarında götürü gider usulü.

Türk gelir vergisi, esas itibariyle gerçek usulde vergilendirmeyi öngörmektedir. Bu durumda götürü usule tabi olan yükümlülerin sayısının, gerçek usule tabi olan yükümlülere göre düşük olması gerekir⁸. Türk gelir vergisine tabi yükümlülere incelediğimizde, götürü usul kapsamında yer alan yükümlülerin sayısının 1991 yılı itibariyle 969.988 olduğu⁹ görülecektir. Bu sayı, gerçek usulde vergilendirilen yükümlü sayısının yarısına yakındır.

Görüldüğü gibi, istisnai bir yöntem olarak uygulanması gereken götürü usul, vergi sistemimizin önemli bir parçası durumundadır.

II. TÜRKİYE’DE GÖTÜRÜ USUL UYGULAMASININ DEĞERLENDİRİLMESİ

A. Vergileme Amaçları Açısından

1. Mali Amaç Açısından

Anımsanacağı üzere verginin mali amacı, kamu giderlerinin finansmanını sağlamak üzere gerekli olan parasal ihtiyacı gidermektir. Götürü usulde gelir vergisinin alınmasıyla devlet hazinesine bir kaynak akımı olmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, götürü usul uygulamasının verginin mali amacını gerçekleştirdiği söylenebilir. Ancak, sözkonusu vergi gelirlerinin bütçedeki ya da toplam vergi gelirleri içindeki payına ve götürü usule alternatif olabilecek uygulamanın sağlayabileceği gelirlerin de

⁷ Şerafettin Aksoy, Vergi Hukuk ve Türk Vergi Sistemi, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1991, s. 268.

⁸ Ahmet Özdemir, *Götürü Gelir Vergisi Mükellefiyeti*, Maliye Tetkik Kurulu Yay., Ankara, 1983, s. 31.

⁹ Bkz. Gelirler Genel Müd., *Vergi İstatistikleri Yılığ*, Ankara, 1992, s. 70

değerlendirmeye katılarak bir yargıya ulaşılması, daha tutarlı değerlendirmeye olanak sağlayacaktır.

Götürü usulde vergilendirme vergi hasılasının düşmesine neden olmaktadır. Bunun nedeni, mesleki baskı gruplarının oluşturdukları kamuoyu nedeniyle, siyasal otoritenin götürülük alanının sınırlarını oy kaygısıyla genişletmesi ve götürü matrahların düşük tespit edilmesidir¹⁰.

Öncelikle, götürü usulde alınan gelir vergisinin vergi gelirleri içindeki payına bakalım. Aşağıdaki tabloda 1990 ve 1991 yılı kamu gelirleri, vergi gelirleri ve götürü usulde gelir vergisi¹¹ yer almaktadır.

Tablo: 1
1990 ve 1991 Yılları Genel Bütçe Gelirleri - Vergi Gelirleri ve Götürü Vergi Gelirleri

Gelir Türü	1990		1991	
	Tahakkuk	Tahsilat	Tahakkuk	Tahsilat
Genel Bütçe Gelirleri	42534	30996	79315	56035
Vergi Gelirleri	37013	26622	65837	44907
Götürü Gelir Vergisi	208	100	308	135

Kaynak : MGB (Muhasebat Gn. Müd.), *Kamu Hesapları Bülteni*, Ankara, 1991, s. 23.

Götürü usulde alınan gelir vergisinin genel bütçe gelirleri ve vergi gelirleri içindeki payına bakıldığında yukarıdaki tablo daha da açıklık kazanacaktır.

Aşağıdaki tabloda, götürü gelir vergisinin genel bütçe gelirleri ve vergi gelirleri içindeki payı gösterilmektedir.

Tablo: 4
Götürü Verginin Gelirler İçindeki Payı (Binde)

	1990		1991	
	Tahakkuk	Tahsilat	Tahakkuk	Tahsilat
Genel Bütçe Gelirlerinde	4,8	3,2	3,8	2,3
Vergi Gelirlerinde	5,6	3,7	4,6	2,9

Kaynak : MGB, *Kamu Hesap...*, a.g.y., s. 24.

Yukarıdaki tablolardan görüldüğü gibi, götürü verginin devlete olan katkısı yok denecek kadar azdır. Ayrıca, tahakkuk eden 100 liralık götürü

¹⁰ Nadaroğlu, Kırbaş, vd., a.g.ç., s. 29.

¹¹ Tabloda yer alan götürü gelir vergisi hasılatı, götürü ticari kazançlar, götürü mesleki kazançlar ve götürü ücretler toplamından oluşmaktadır.

verginin 25 liradan fazlası tahsil edilememektedir. Götürü verginin devlete katkısının düşük olması, götürü usul kapsamındaki yükümlülerin büyük bir kısmının gerçek usulde vergilendirme kapsamında yer alması gerektiği yolundaki sav ile birlikte değerlendirildiğinde, daha belirgin olabilmektedir.

Götürü usulün bir vergisel ayrıcalık ve avantaj olduğu zaten kanunun lafzında da yer almaktadır. Kanunda, götürü usulden “yararlanılması” ifadesine yer verilmesi bu usulün bir vergi barınağı olarak görüldüğünü doğrulamaktadır. Devlete anlamlı bir gelir katkısı olmayan götürü usulde gelir vergisi bugün için tam bir vergisel bağımsızlık kimliğine bürünmüştür. Bu husus, bu konuda yapılan bütün çalışmalarda vurgulanmaktadır¹².

2. İktisadi Amaç Açısından

Götürü bir vergi, uygulandığı yükümlü kitlesini aynı miktarda külfete sokar. Dolayısıyla kişinin gerçek geliri arttıkça, ödenecek vergi ile gerçek gelir arasında ilişki kurulmaması nedeni ile marjinal vergi oranı azalır. Bu nedenle götürü vergiler gizli bir azalan oranlılığa sahiptirler.

Götürü bir verginin hiç vergi alınmayan bir duruma göre; harcamalar açısından zorunlu harcamalara yönelme ve çalışma arzusu açısından da gelir etkisini ortaya çıkarma olasılığı daha yüksektir. Ancak, bu etkilerin gerçekleşeceğini kesin olarak söylemek mümkün olmadığı gibi, “hiç vergi olmayan bir durum” da gerçekçi bir varsayım değildir. Dolayısıyla karşılaştırmanın alternatif vergileme teknikleri ile yapılması daha anlamlı olacaktır.

Götürü usulde gelir vergisi, ülkemizdeki uygulama biçimiyle, gerçek usulde vergilemeye göre yükümlü açısından son derece düşük bir vergi yükü ortaya çıkarmaktadır. Bu anlamda götürü usulde vergilendirilen yükümlülerin ekonomik kararlarında, vergi nedeniyle ciddi bir çarpılma olma olasılığı son derece zayıftır.

Götürü usule tabi olan yükümlüler, gerçek usule tabi yükümlülere kıyasla vergi yükü açısından oldukça ayrıcalıklı ve avantajlı bir durumdadırlar. Başka bir ifade ile vergi tarifesinin artan oranlı yapısı nedeniyle, görece olarak gerçek usulde vergilendirilen yükümlüler aleyhine bir durum ortaya çıkmaktadır. Bunun nedenlerinden ilki, götürü matrahların olduğundan çok düşük saptanması; ikincisi ise, götürü usul kapsamındaki yükümlülerin sürekli olarak vergi tarifesinin ilk diliminde yer almaları sonucu düz oranlı vergilemeye tabi tutulmalarıdır. Bu durum, siyasi nedenlerle aynı gelir düzeyine sahip olan yükümlülerin bir kısmının gerçek usulde, bir kısmının götürü usulde vergilendirilmesi sözkonusu olduğunda daha da belirginleşmektedir.

¹² Ömer Faruk Batrel, Adnan Tezel, vd.; *Türk Vergi Gelirlerini Artırma Yolları, Alternatifler, Beklentiler*, İTO. Yay., İstanbul, 1987, s. 18.

Götürü gelir vergisi ekonomik birimler arasında rekabet eşitsizliği yaratarak ekonomik kararların çarpıtılması sonucunu doğurduğundan, verginin iktisadi amacını gerçekleştirilememektedir.

3. Sosyal Amaç Açısından

Verginin başlıca sosyal amacı, gelir ve servetin ekonomik olarak güçsüz olanlar lehine yeniden dağıtılmasıdır. Bundan başka, verginin adaletli bir yapıya sahip olması da onun sosyal amacıdır. Kuşkusuz adalet kavramı kişiye, yere ve zamana göre değişir bir nitelik taşır. Bununla beraber, hemen herkesin kabul ettiği ortak ilkeler sözkonusu olmaktadır. Günümüzde de fayda ilkesinin uygulanma güçlüğü nedeni ile- ödeme gücü ilkesine göre vergilendirme yoluyla adaletli vergilendirme sağlanmaya çalışılmaktadır.

Ödeme gücüne göre vergilemede kişinin geliri ve/veya serveti arttıkça, ödemesi gereken verginin de artması gerekmektedir. Hatta, gelir ve servet arttıkça bundan sağlanan marjinal fayda azalacağından, yüksek gelir ve servet düzeyine sahip olan kişilere uygulanacak vergi oranının da artması gerekecektir.

Bu çerçevede Türk gelir vergisine bakıldığında, bu verginin (götürü vergi) ödeme gücünü dikkate almadığı görülecektir¹³. Götürü gelir vergisi kişinin gerçek geliri ne olursa olsun, aynı kalmaktadır. Ayrıca, ödeme gücüne ulaşmada kullanılan araçları etkin olarak kullanma olanağı kısıtlıdır. Dolayısıyla götürü gelir vergisi uygulamasıyla gelirin ve servetin adaletli bir yeniden dağılımını sağlamak mümkün değildir. Götürü usulde vergileme rejimini ne vergi verimi ne de vergi adaleti açısından savunmak mümkün değildir. Çünkü, götürü yöntem ile yükümlünün kişisel ve ailesel durumunu gözönünde tutmaya yönelik bir vergi olan gerçek usulde gelir vergisi çelişmektedir¹⁴.

Götürü gider uygulaması açısından bakıldığında da sonuç aynıdır. Özellikle zirai kazançlarda götürü gider usulünde, yasanın belirlediği oranlar son derece yüksektir. Vergi yönetiminin başlangıçtaki güçsüzlüğünün bir kanıtı olarak ortaya çıkan bu yöntem, bekleneni veremediği gibi vergi adaletsizliğini genişletmektedir¹⁵.

13 Götürü usulün vergi adaleti ile bağdaşmadığı, sözkonusu vergilendirme rejimini ortaya koyan yasanın gerekçesinde de belirtilmektedir: "Vergide eşitliği ihlâl eden bu usulden, esasen mümkün olduğu kadar tevakkî olunmaktadır". Bkz. MGB, Türk Vergi..., a.g.ç., s. 17.

14 Abdurrahman Akdoğan, *Gelir Vergisi Açısından Vergi Adaletine Teknik Bir Yaklaşım*, Ankara İTİA Yay., Ankara, 1980, s. 114.

15 Mehmet E. Palamut, *Tarım ve Vergileme*, Uludağ Üniv. Yay., Bursa, 1982, s. 104.

B. Hukuki Normlar Açısından

1. Anayasa'nın Mali Hükümleri Açısından

1982 Anayasası'nın "Vergi Ödevi" başlığını taşıyan 73. madde hükmünde;

"Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, mali gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür.

Vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı, maliye politikasının sosyal amacıdır..." ifadesi yer almaktadır.

Bu ifadeden anlaşılabilir, Anayasamızın vergi ödeme konusunda öngördüğü kriterin "ödeme gücü" olduğudur. Bu temelden hareketle, götürü usulün Anayasa'nın getirdiği norma ters düştüğü görülecektir. Götürü usul yükümlünün ödeme gücünü dikkate almayan genel ve objektif yapısıyla, mali güce göre vergilendirme ilkesine ters düşmektedir. Diğer yandan, 73. maddenin ikinci fıkrasında vurgulanan "vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı amacı", götürü usul uygulamasıyla gerçekleştirilmek bir yana, öngörülenin tam tersi bir durum ortaya çıkarır.

Götürü usul, Anayasamıza da giren, geleneksel vergi adaleti ilkelerinden, vergilemede genellik ve eşitlik ilkeleriyle bağdaşmamaktadır¹⁶.

2. Gelir Vergisi Kanunu ve Uygulama Gerekçeleri Açısından

Götürü usul, GVK'nun genel gerekçesinde de vurgulandığı gibi, vergilemede yatay ve dikey adaleti sağlama amacını gerçekleştirmekten uzaktır. Her ne kadar götürü usul GVK ile öngörülmüş ise de, bu uygulama bugün için gelir vergisinin mantığı ile çelişmektedir.

Götürü usul uygulaması için GVK'nun gerekçesinde yer alan uygulanma nedenlerinin bugün için geçerliliğini yitirmesi de, vurgulanması gereken bir diğer noktadır. Ortaya konulan uygulanma nedenlerinin başlıcaları; götürü usule tabi olanların tahsil seviyelerinin düşük olduğu, defter tutamayacak durumda oldukları, kazançlarının düşük olduğu ve gerçek kazançlarının tespit edilmesinin zor olduğudur¹⁷. Bu gerekçeler, GVK'nun ilk uygulanmaya başladığı yıllar için geçerli olan gerekçelerdir. Bugün için hiçbir geçerlilikleri kalmamıştır. Öncelikle, yasanın uygulanmaya başlandığı günden günümüze kadar geçen 40 küsur yılda, okur-yazarlık oranı hızla yükselmiştir. Götürü usulden yararlanan yükümlülerin hemen hepsi, oldukça karışık ticari hesapları yapabilecek durumdadır. Kaldı ki, salt bu nedenle götürü usulün uygulanması bir bakıma cehaletin ödüllendirilmesi anlamını da taşımaktadır.

Götürü usul kapsamındaki yükümlülerin gelirlerinin düşük olduğu savı da çok tutarlı gözükmemektedir. Öncelikle, düşüklüğün ölçüsü nedir? Yani

¹⁶ Mualla Öncel, Ahmet Kumrulu, Nami Çağan; *Vergi Hukuku*, Ankara Üniv. Yay., Ankara, 1992, s. 41-44.

¹⁷ MGB, a.g.e, s. 35-36, 60 ve 206.

neye göre düşüktür? Bu kimseler geçimlerini sağlayamayacak kadar düşük gelir elde ediyorlarsa hiç vergi alınmamalıdır. Ancak bunun anlaşılması için gerçek gelirlerinin tespiti yapılmalıdır. Bunu ise götürü usulle yapmak mümkün değildir. Bir başka nokta ise, bu gerekçe ile götürü usul uygulamasının gelir vergisinin kendi içindeki çelişkileri ortaya çıkardığıdır. Şöyle ki, devlet tarafından (Asgari Ücret Tespit Komisyonu) belirlenen asgari ücret, yaşanılabilirliği için gerekli olan en düşük tutar olarak bilinmektedir. Durum böyleyken, asgari ücret gerçek usulde vergilendirilmektedir. Götürü usulde vergilendirilen yükümlülerin büyük bir çoğunluğunun gerçek kazançları asgari ücretten daha fazladır. Asgari ücret gerçek usulde vergilendirilirken¹⁸, götürü usul uygulanması çok anlamlı gözükmemektedir.

Ayrıca, gerçek kazançların tespitinin zor olması, götürü usul uygulamasına gerekçe olamaz. Sadece götürü usul değil; gerçek usul kapsamındaki yükümlülerin de gerçek kazançlarının tespiti zordur. Bu zorluğun aşılabilmesi, götürülük taşıyan denetim önlemleri yerine etkin çalışan güvenlik mekanizmaları ile mümkündür¹⁹.

Bunlardan başka, zirai kazançlar ve gayrimenkul sermaye iratları için belirlenmiş olan götürü gider oranlarının, neler dikkate alınarak belirlendiği bilinmemektedir. Bütün zirai kazançlar için hasılat/gider oranlarının % 70 ve % 80 olması, zirai ürünlerin çeşitliliği dikkate alındığında, son derece mantıksızdır.

Bundan başka, götürü usulden yararlanmanın sayısal koşullara bağlandığı gelir unsurlarında, götürü usul kapsamındaki yükümlülerin bu koşulları sağladıklarına inanmak da son derece güçtür.

C. Vergi Yönetimi Açısından

1. Yöneltilmiş Kolaylıkları

Götürü usulün vergi yönetimi açısından sağladıkları kolaylıklar, bu usulde defter tutulması ve beyanname verilmemesi dolayısıyla ortaya çıkmaktadır. Defter tutulmaması ve beyanname verilmemesi, vergi yönetimine denetim açısından gerçek usule göre çok az iş çıkarır. Bu işler de genellikle tekdüze ve basit olduğundan yönetim açısından kolaylık sağlar. Vergi denetim kapasitesinin, götürü usul kapsamı dışındaki yükümlülere yöneltilmesi, vergi denetiminin etkinliğini artırabilir. Ayrıca, vergileme maliyetinin azalmasını sağlaması yönünden de olumludur²⁰.

Götürü vergileme, götürü vergilemenin uygulanmaması durumunda, vergi kapsamı dışında kalabilecek bir yükümlü kitlesinin vergilendirilmesini sağlaması bakımından da yararlıdır²¹.

¹⁸ Asgari ücretin vergilendirilmesine karşı olduğumuzu da belirtmek gerekir.

¹⁹ "Servet Beyanı" bu noktada en uygun gelir denetim önlemidir.

²⁰ Akdoğan, Vergilerin İncelenmesi..., a.g.e., s. 74.

²¹ Akdoğan, a.g.e., s. 74.

2. Yönetmelik Zorlukları

Götürü usulün ilk yönetmelik zorluğu, belge düzenine ilişkindir. Götürü usule tabi yükümlüler fatura, perakende satış fişi vb. belgeleri düzenlemeler²². Ayrıca, götürü usule tabi yükümlüler, vergi yasaları gereğince almaları gereken belgeleri de çoğunlukla almazlar²³. Götürü usule tabi olmanın özel koşullara bağlandığı yükümlü kitlesine özgü olan ilk belge almama nedeni, hasılat ya da satış tutarı bakımından yasanın öngördüğü sınırın aşılmamasına yöneliktir. İkinci neden ise KDV uygulamasıyla ilgilidir.

Bilindiği gibi, KDV Kanunu m. 28 uyarınca, götürü usulde vergilendirilen yükümlülerin ödeyecekleri KDV; alışları ve giderlerine uygulanan vergi oranının % 20 arttırılması yoluyla bulunacak tutar ile intibak ettirildikleri derece için belirlenen tutarın % 10'unun karşılaştırılması yoluyla belirlenmektedir²⁴. Bu durumda, yükümlüler ne kadar çok belgeli alış ve gider yaparlarsa, o kadar çok KDV ödeyeceklerdir. Bu yapı, götürü usule tabi olan yükümlülerin belge almaktan kaçınmalarına neden olmaktadır.

Bu durum, kuramcılar tarafından vurgulanan, vergi sisteminin bünyesinde yer alan oto-kontrol müessesesini ciddi ölçüde zedelemektedir. Bununla da kalmayıp, götürü usul vergi kaçakçılığının nedenlerinden birisini oluşturmaktadır²⁵.

Diğer bir yönetmelik zorluk (belki de en önemlisi), yükümlü psikolojisine ilişkindir. Bu zorluk, ülkemizdeki uygulamanın zaman içinde anlam ve amacını yitirmesinden ve saptırılmasından kaynaklanmaktadır. Ülkemizdeki uygulama sonucunda, aynı gelir düzeyine sahip kişilerden birisinin gerçek usulde; diğerinin de götürü usulde vergilendirilmesi durumu son derece yaygındır. Bu durum yükümlü psikolojisi açısından oldukça ciddi sorunlara yol açarak, vergi sisteminde telafisi mümkün olmayacak bozukluklara yol açabilir²⁶.

²² Götürü usule tabi yükümlülerin belge almaları genellikle, denetime karşı bir önlem olmak üzere, sembolik olarak gerçekleşmektedir. Bkz. Aykon Doğan, "...", *Vergi Tedbirleri ve Meseleleri Semineri*, İstanbul Üniv. İktisat Fak. Yay., İstanbul, 1978, s. 35-36.

²³ Hiçbir belgeye gerek kalmaksızın hasılat ya da iradın belli bir yüzdesinin gider olarak düşülmesini öngören götürü gider usulü önemli ölçüde vergi kaybı ortaya çıkarmaktadır. İlhan Özer, *Gelir Vergisi Politikası*, Dama Mat., Ankara, 1975, s. 53.

²⁴ Bkz. Mehmet, Şartekin, "Gelir ve Katma Değer Vergisinde Götürü Usulde Vergilendirme", *Vergi Sorunları*, 1985/3, s. 79-80.

²⁵ Vergi kaçakçılığının nedenlerinden birisi de, vergi yükünün dengeli dağıtılmamasıdır. Götürü usul bir vergi sığınağı "tax shelter" olduğundan, bu özelliği göstermektedir.

²⁶ Bkz. Peggy A. Hite, "An Experimental Investigation of the effect of Tax Shelter on Taxpayer Noncompliance", *Public Finance*, 1/1990, s. 90-104; Metin Taş, "Vergisel Bağışlıkların Vergi Kaçakçılığına Etkileri Üzerine", *Banka ve Ekonomik Yorumlar*, Eylül 1991, s. 49-51; Michael W. Spicer, "On the Desirability of Tax Evasion", *Public Finance*, 1/1990, s. 121; Michael W. Spicer, "Civilization at a Discount: The Problem of Tax Evasion", *National Tax Journal*, 1/1986, s. 13-19.

Götürü usul, yükümlüler açısından, vergi yasalarının izlenmesi gereğini önemli ölçüde azalttığı için vergi konusunda yükümlülerin bilgi sahibi kalınması ve vergi bilincinin artırılması bakımından da sakıncalıdır.²⁷

Son olarak götürü usulün kapsamının ülkemizdeki gibi geniş tutulması, beyan sisteminin etkinliğini büyük ölçüde azaltır.²⁸

SONUÇ

Türkiye’de götürü usul uygulamasını değerlendirmeyi amaçlayan bu çalışma, uygulamanın hem vergileme amaçları ve hem de ortaya konuluş gerekçeleri açısından geçerliliğinin kalmadığını ortaya koymaktadır. Götürü usul uygulamasına ilişkin olarak çalışmamızda vurgulanan hususlar, zaman zaman değişik çevreler tarafından da belli ölçülerde eleştirilmiştir.

Götürü usulde vergileme uygulamasından kaynaklanan sorunların ortadan kaldırılabilmesi için en kestirme yol, bu vergileme rejiminin tamamen yürürlükten kaldırılmasıdır. Ancak, bu sanıldığı kadar kolay değildir. Bu konudaki en önemli engel, sayıları 1 milyona yaklaşan götürü usul kapsamındaki yükümlülerin çoğunluğunun seçmen olmasıdır. Bu yükümlülerin yakın çevreleri üzerindeki etkileri de düşünüldüğünde, götürü usulün kaldırılması yönünde karar verecek siyasal kurumların bunun siyasi maliyetlerini kolay kolay üstlenmek istemeyecekleri açıkça ortaya çıkar. Bunun yerine, kademeli bir “geçiş sistemi” uygulanabilir. Bu konuda başlıca iki seçenek akla gelmektedir. Bunlardan ilki, hasılatın götürü olarak belirlenmesi ve giderin gerçek olarak belirlenmesidir. İkincisi ise, hasılatın gerçek usule göre, giderin götürü olarak belirlenmesidir. Belge düzeninin yerleşmesi bakımından ilk seçenek daha makul gözükmektedir. Bu seçeneklerden herhangi birisinin tercihi yapıldıktan sonra, götürü usule tabi olmanın koşullarında; halihazırda bu usul kapsamındaki yükümlülerin zaman içinde gerçek usule geçmelerini sağlayacak değişiklikler yapılmalıdır. Götürü usulden gerçek usule kendi istekleri ile geçen yükümlüler için “geçici” bazı özenceler getirilebilir. Bunların başlıcaları; düşük oranlı vergileme, hayat standardı esasının uygulanmaması, defter ve muhasebe kayıtlarının ücretsiz tutulması, vb. dir. Bu özenceler bazı sakıncalar içermekte birlikte, en azından üzerinde düşünülmelidir.

Zirai kazançlar ile gayrimenkul sermaye iratlarında uygulanan götürü gider usulü derhal terkedilmelidir. Götürü gider usulünün ortadan kalkmasıyla hem gerçekte olmayan giderlerin düşülerek matrahın aşınması önenebilecek ve hem de belge düzeninin oturmasında aşama kaydedebilecektir.

27 Akdoğan, a.g.e., s. 75.

28 Akdoğan, a.g.e., s. 75.

Götürü usulde vergileme rejiminin tedrici olarak terkedilmesi ile birlikte, vergilemede adaleti sağlamak üzere; tutarı gerçeğe uygun olarak belirlenen en az geçim indirimi uygulamasına da başlanmalıdır. Vergisel bağışlıklar gözden geçirilerek vergi tabanı genişletilmelidir. Son zamanlarda yapılan bütün çalışmalarda²⁹ vergi tabanının genişletilmesinin gerekliliği ısrarla vurgulanmaktadır. Vergi tabanının genişletilmesi, marjinal vergi oranlarında da belli ölçülerde indirim yapılmasına olanak vereceğinden, vergi oranlarının yüksekliğinden kaynaklanan vergi kaçakçılığı azalabilecektir³⁰.

Bunlardan başka, vergi tarifesindeki artan oranlılık itibari olmaktan kurtarılmalıdır. Artan oranlılığın anlam ve işlevini görebilmesi için ihtiyari toplama müessesesi gözden geçirilmeli ve mümkün olduğunca beyanname dışı kazanç ve irat bırakılmamalıdır. Zorunlu nedenlerle beyanname dışında kalan kazanç ve iratlardaki stopaj oranları vergi tarifesinde yer alan oranlara yakın olarak belirlenmelidir.

Gelir vergisi bünyesinde yer alan vergi güvenlik önlemlerinin büyük bir kısmı “ölü” durumdadır. Bunlardan sadece Hayat Standardı Esası çalışmaktadır. Hayat standardı esası da, adeta bir meslek vergisi niteliğine bürünmüştür. Uygulama, gelirin gerçekliği kuralıyla da çelişmektedir. Bu nedenle gelir vergisi bünyesinde yer alan vergi güvenlik önlemleri gözden geçirilmelidir.

Vergi kaçakçılığını önlemek için gelir vergisinde kullanılabilir etkin bir vergi güvenli önlemi vardır: “Servet Beyanı”. Etkin bir uygulama ile servet beyanı vergi kaçakçılığını büyük ölçüde önleyecektir. Günümüzde bu önlemi etkin bir biçimde uygulayabilecek teknik olanaklar fazlasıyla vardır. Bu nedenle, hayat standardı esası kaldırılarak yerine servet beyanı esası getirilmelidir. Bu önerinin baskı grupları³¹ ve nitelikli personel açısından birtakım sınırlamaları vardır. Ancak, bunlar aşılacak durumundadır.

Bu genel çerçevede yapılandırılan gelir vergisi, diğer taraftan iyi bir biçimde örgütlenmiş vergi yönetimi ve etkin olarak gerçekleştirilen kamu harcamalarıyla birleştirildiğinde, devlet kaynak sorunu ciddi ölçüde giderilebilecektir. Ödediği vergilerin etkin olarak harcandığını gören yükümlülerin vergi olgusuna bakışları da değişik olacaktır.

²⁹ Bkz. Mehmet Akbay, “Batı Ülkelerinde 80’li Yıllar vergi Reformları”, *Hesap Uzmanları Kurulu Konferansları*, MGB Yay., Ankara 1991; Ahiska, a.g.m.; Birleşmiş Milletler, “Vergi Reform Planlaması” (Çev. U. Selçuk Akalın), *Marmara Üniv. İ.İ.B.F. Dergisi*, C. 1, S. 1; John Kenneth Galbraith, *Ekonomi Kimden Yana* (Çev. B. Çorakçı - N. Hinmetoğlu), Altın Kitaplar, İstanbul, 1990; Ünal Aydın, “Türk Vergi Sisteminin Önemli Bazı Sorunları”, *Maliye Dergisi*, Eylül-Ekim 1979; Batirel, Tezel, vd., a.g.ç.

³⁰ Bkz. Bruce Bartlett, “Vergi İndirimleri Sorunu” (Çev., Metin Taş), *Uludağ İ.İ.B.F. Dergisi*, Nisan-Kasım 1992, s. 265-274.

³¹ Vergi ödeme ile kamu hizmetlerinden yararlanma konusunda bir ilişki kurulmadığından, yükümlülerde vergi verme aleyhinde bir eğilim belirlemektedir. Bu eğilim, vergi yasalarının hazırlanışında baskı grupları ve siyasal partiler arasında ve baskı gruplarının kendi aralarında sosyal bir mücadele başlatır. Bkz. İzzettin Önder; “Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Sistemlerine İlişkin İlkeler”, *Vergi Tedbirleri ve Meseleleri Semineri*, İstanbul Üniv. İktisat Fak. Yay., İstanbul, 1978, s. 13-14.

Sistemdeki bu düzenlemeler, sistemin adaletsizliğinden kaynaklanan hoşnutsuzlukları da gidererek devlete olan güveni arttıracaktır. Ayrıca, kaynak sorununun belli ölçüde giderilmesi, kamu açıklarından kaynaklanan enflasyonist ortamı dizginleyerek, özellikle son zamanlarda ciddi olarak bozulan gelir bölüşümünün de daha da bozulmasının önüne geçebilecektir. Önemli ölçüde kamusal yarar sağlayacak bu düzenlemelerin³² zaman kaybetmeden gerçekleştirilmesi, mali sistemimiz için kaçınılmaz bir gerekliliktir.

32 Türk Vergi Sisteminin bütününe yönelik olarak alınması gereken önlemler hakkında bkz. Nadaroğlu, Kırbas, vd., a.g.ç., Batırel, Tezel, vd., a.g.ç.; Burhan Şenatalar, İzzettin Önder, vd., *Türkiye'de 1980 Sonrası Vergi Politikası*, Tüses Yay. (Çoğaltma), ty.

TÜRKİYE'DE BEŞERİ SERMAYE YATIRIM HARCAMALARININ KONSOLİDE BÜTÇE İÇİNDEKİ PAYI

Filiz GİRAY*

GİRİŞ

Ülkelerin temel sorunlarından biri, ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmektir. Ekonomik kalkınma üretim faktörleri birimi başına, verimliliğin devamlı artması sonucu kişi başına düşen milli gelirin devamlı ve reel olarak artmasıdır. Milli gelir artışını sağlayan üretim, fiziki sermaye ve beşeri sermaye kaynaklarıyla gerçekleştirilir. Fiziki sermaye; tesis, makine, teçhizat gibi sabit sermaye stoklarından oluşmaktadır. Beşeri sermaye ise, ekonominin insan gücü unsurunu ifade eder.

Bu makalede beşeri sermaye yatırımları, bunların özellikleri ve ekonomik kalkınmaya katkıları açıklanacak, daha sonra 1980'den günümüze ülkemizde beşeri sermaye harcamalarının konsolide bütçe içindeki payı incelenmeye çalışılacaktır.

A. BEŞERİ SERMAYE YATIRIMLARI

Beşeri sermaye kavramı olarak, bireye mal olmuş hüneler ve kazanılmış diğer özelliklerin değerini ifade eder¹. Beşeri sermaye kavramını ilk olarak gündeme getirip araştıranlar S. Kuznets ve M. Friedman olmuşlardır. Fakat ilk teorik çatısı, T.W. Schultz tarafından kurulmuştur².

II. Dünya savaşından sonra fiziki sermayenin yanında insan gücüne yatırım yapılmasının kârlı bir yatırım olduğu görüşü önem kazanmaya başlamış, A. Smith, bir ülkede bireylerin sonradan kazanılmış ve yararlı ustalıklarının tamamını o ülkenin toplam sermayesinin bir bölümü olarak ifade etmiştir. A. Marshall, en değerli sermayenin insan gücüne yatırılmış

* Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü.

¹ Akalın (1980: 67).

² A.g.k., s. 68.

sermaye olduğunu, bu alana yönelik gayretleri “ulusal yatırım” olarak değerlendirmiştir³.

Beşeri sermaye yatırımları, eğitim ve sağlık hizmetleri harcamalarından oluşmaktadır. Çünkü eğitim ve sağlık harcamaları doğrudan insan gücüne yöneliktirler. Bu tür harcamalar, nicelik ve nitelik bakımlarından birey üzerinde olumlu etkiler yaratırlar.

Eğitim ve sağlık hizmetlerine nitelikleri dolayısıyla üretim, dağıtım ve tüketim aşamalarında kamu müdahalesi gerekmektedir. Bunun başlıca gerekçeleri şöyle sıralanabilir:

- 1) Yarı kamusal hizmet niteliği taşımaları,
- 2) Bu tür hizmetlerden yararlanma veya yararlanmama durumunda topluma yayılacak dışsallıkların varlığı⁴,
- 3) Doğal tekel niteliğinde olmaları⁵,
- 4) Devletin temel fonksiyonları olan etkin kaynak ayrımı, gelir dağılımında adalet ve ekonomik istikrarın sağlanmasında bir araç olmaları,
- 5) Sermaye piyasasının yetersizliği sayılabilir.

Eğitim ve sağlık hizmetlerinin sunumuna devletin müdahalesi ya bu hizmetlerin sunumunu doğrudan üstlenmek ya da özel sektöre bırakmakla birlikte çeşitli düzenleme, vergi veya destekleme⁶ politikalarıyla müdahalede bulunmak şeklinde olmaktadır.

B. EKONOMİK KALKINMADA BEŞERİ SERMAYE YATIRIMLARININ ÖNEMİ

Beşeri sermaye yatırımları ekonomik kalkınmanın ayrılmaz unsurlarıdır. Beşeri sermaye yatırımları esas olarak bireylerin verimlilikleri ve gelir dağılımı üzerinde önemli belirleyiciler olarak, ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesine yardımcı olmaktadır.

a) Verimlilik Artışı Sağlama

Ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesinde en önemli etkenlerden biri bireylerin verimliliğini artırmaktır. Beşeri sermaye yatırımları, bireylerin verimliliklerini artırıcı yatırımlardır. Hastalık, sakatlık, güçsüzlük gibi sağlıklı olma halini bozucu etkenler, düşük okuma-yazma oranı gibi yetersiz eğitimi, bireylerin verimliliklerini olumsuz yönde etkiler.

Bireylerin verimliliklerinde artış, ekonomik kalkınmanın temelini oluşturan üretim artışını sağlar. Bireylerin verimliliklerindeki artış aynı

³ Serin (1974: 15).

⁴ Cowen (1988: 2).

⁵ Bkz. Bulutoğlu (1977: 20).

⁶ Bkz. Cook & Vlasisavljevich (1994: 639-644).

zamanda fiziki sermayenin de etkin bir şekilde kullanımını sağlayacaktır. Çünkü fiziki sermayenin de uygulayıcısı insan gücüdür. Ekonomik ve sosyal gelişmeyi birbirinden ayırmanın mümkün olmadığı söylenebilir. Sosyal gelişme, ekonomik kalkınmanın itici gücünü oluşturur. Üretim artışının sağlayacağı milli gelir artışı, sosyal amaçlara ulaşmak için gerekli olduğu kadar, sosyal gelişme de ekonomik amaçların anlamını koruması için gereklidir. Örneğin, ekonomik büyüme oranı ne kadar büyük olursa eğitim ve iş fırsatları, sağlık hizmetleri için o kadar fazla kaynak tahsis edilir. Beşeri sermayenin gelişimi de, ekonomik kalkınmanın hızlanmasını sağlar⁷.

Ayrıca beşeri sermayenin geliştirilmesi bireylerin üretim etkenliğini artırarak, ülkeye uluslararası rekabet olanakları getirir. Nitekim Japonya ve Güney Kore'nin geçmişte yaptıkları beşeri sermaye yatırımları, bu ülkelere rekabet gücü avantajı kazandırmıştır⁸.

b) Gelir Dağılımında Adaleti Sağlama

Piyasa mekanizması tarafından gerçekleştirilen gelir dağılımı adil olmayabilir. Devlet çeşitli gelir, harcama politikalarıyla gelirin yeniden dağılımını gerçekleştirerek adaleti sağlamaya çalışır.

Beşeri sermaye yatırımları gelir dağılımında adaleti sağlayıcı fonksiyonlara sahiptirler. Bir toplumda gelir dağılımını etkileyen faktörlerin başında bireylerin sahip oldukları üretim etkenliği derecesi gelir. Üretim etkenliği sahipliği eşitsiz ise adil gelir dağılımı sağlanamaz⁹. Sağlıklı olmak, iyi bir eğitim almış olmak bireylerin verimliliğini artırarak üretim etkenliği sağlanacaktır. Birey artan verimliliğine paralel olarak daha fazla gelir elde edebilecektir.

Ancak bu bağlamda eğitim ve sağlık hizmetleri arasında bir öncelik farklılığı vardır. Sağlık hizmetleri öncelikle, zengin-fakir, genç-yaşlı ve azınlık-çoğunluk gruplar arasında farklılıkları azaltarak, mutlak eşitliğe açıkça ve doğrudan bir katkı sağlarlar. İkinci derecede fırsat eşitliğine katkıda bulunurlar. Tersine özellikle yüksek öğretim düzeyindeki eğitim hizmetleri, öncelikle fırsat eşitliğine katkı sağlamaktadırlar. Eğitim mutlak eşitliğe sadece dolaylı olarak katkıda bulunmaktadır¹⁰. Eğitim, daha düşük gelir düzeyindeki ailelerin çocukları için daha iyi ekonomik koşullar sağlamak için bir amaç olmaktadır¹¹.

Beşeri sermaye yatırımları ekonomide arz ve talep üzerinde belirleyici fonksiyonlara sahiptirler. Örneğin, sunulan sağlık hizmetleri sonucu ölüm oranlarındaki düşüş sonucu artan nüfus dolayısıyla talep artışı olacaktır.

⁷ Wilensky (1975: 5).

⁸ Prowse (1989: 6).

⁹ Bulutoğlu, a.g.k., s. 24.

¹⁰ Wilensky, a.g.k., s. 6.

¹¹ Due (1968: 116).

Artan talep işgücü artışı nedeniyle üretim artışı sağlayabilir. Ancak artan işgücünü istihdam edecek kadar yatırım artışı sağlanamıyorsa, işsizlik olabilir.

Ekonomik kalkınma ve beşeri sermaye arasındaki ilişkiyle ilgili çeşitli ampirik çalışmalar yapılmıştır. Bunlardan biri Prof. Harbison ve Myers tarafından yapılanıdır. Bunlar ekonomik kalkınma ve insan gücünün eğitimiyle ilgili çalışmalarında, çeşitli ekonomiler için, kişi başına düşen milli gelirle, beşeri kaynakların gelişim düzeyleri arasında doğru bir korelasyonu gösteren indeksler geliştirmişlerdir. Dikkate aldıkları indeksler; ülke nüfusu içindeki öğretmen, mühendis, bilim adamı ve doktorların sayısı, okul çağı nüfusun yüzdesi vb. oluşmaktadır¹².

Beşeri sermaye yatırımlarına yeterli kaynak ayırmamanın sonucunda oluşacak beşeri sermaye erozyonunun etkisi, ancak uzun dönemde algılanan ve bundan dolayı kısa dönemde önemi anlaşılmayan bir niteliktedir. Uzun süre belirli-belirsiz etkiler oluşturan beşeri sermaye, önlem alınma aşamasında çok ciddi boyutlara ulaşmış olur. Böyle bir aşamada geliştirilen önlemler ise, ilk aşamalarda, ayrılan kaynaklara paralel hızda nitelik onarımı sağlamayacağından, ekonomik israf olarak görülebilir. Ayrıca uygulanan önlemler ile oluşturulabilecek nitelik onarımı uzun bir süre içinde ve yavaş bir şekilde gerçekleşecektir¹³.

Bir ülkede beşeri sermaye yatırımlarına verilen önemin en önemli göstergesi bunlara ayrılan kaynaklardır. Çeşitli ülkeler incelendiğinde, gelişmekte olan ülkelerde bu harcamaların gelişmiş ülkelerden daha düşük düzeyde kaldığı görülmektedir.

Gelişmiş ülkelerde sağlık hizmetlerine yönelik ortak özellik 30-40 yıllık dönem içinde devamlı artış göstermeleridir. Son 40 yıllık dönem içinde toplam GSMH içinde sağlık harcamalarının oranı Amerika, Kanada, İsviçre, Hollanda ve Japonya'da yaklaşık 3 kat artarken, bu artış İsveç ve Fransa'da 5 kat civarında gerçekleşmiştir¹⁴. Eğitim harcamalarında da aynı durum geçerlidir. Fakat bu ülkelerde toplam eğitim harcamalarının konsolide bütçe içindeki payı, toplam sağlık harcamalarının konsolide bütçe içindeki payından daha düşüktür. Oysa gelişmekte olan ülkelerde tam tersi bir durum sözkonusudur. Örneğin 1990 yılında ABD'de, toplam eğitim harcamalarının konsolide bütçe içindeki payı % 1.7, toplam sağlık harcamalarının payı % 13.5, Ürdün'de bu paylar sırasıyla % 14.2, % 5.8, Hindistan'da da % 2.5, % 1.6'dır¹⁵.

C. ÜLKEMİZDE BEŞERİ SERMAYE YATIRIMLARI

Ülkemizde 1980-1995 döneminde beşeri sermaye yatırımlarına ne kadar kaynak ayrıldığı incelenmeye çalışılacaktır.

¹² Cartter, Marshall (1972: 517).

¹³ Önder (1990: 174).

¹⁴ Tatlıoğlu (1992: 66).

¹⁵ Ataç, Ataç (1993: 42).

Tablo: 1**Eğitim ve Sağlık Harcamalarının Konsolide Bütçe İçindeki Payı (%)**

Yıllar	Eğitim Harcamaları	Sağlık Harcamaları
1980	14.5	3.5
1981	13.0	2.3
1982	14.4	2.5
1983	13.5	2.4
1984	12.9	2.3
1985	12.9	2.3
1986	11.9	2.6
1987	12.6	2.8
1988	12.6	2.9
1989	15.8	3.7
1990	19.2	4.6
1991	17.7	3.9
1992	19.5	4.7
1993	18.2	4.6
1994	14.9	3.7
1995	13.6	3.7

Kaynak: Maliye ve Gümrük Bakanlığı, *Bütçe Başlangıç Ödenekleri ve Gelir Tahminleri (1930-1991)*, Maliye ve Gümrük Bakanlığı Yayın No: 1991/330, Ankara, 1991. Maliye ve Gümrük Bakanlığı, *Eğitim Hizmetleri (1980-1992)*, Maliye ve Gümrük Bakanlığı Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, Sayı: 1992/10, Ankara, 1992 ve 1994, 1995 Mali Yılı Bütçe Gereçekçeleri.

Tablo 1 ve Tablo 2’de görüldüğü gibi eğitim ve sağlık harcamalarının gerek konsolide bütçe gerekse GSMH içindeki payları oldukça düşüktür. Bu payların en yüksek olduğu yıllara bakıldığında bile eğitim için bu pay % 19, sağlık için % 4 civarında kalmıştır. Bu oranlar da oldukça yetersizdir.

Yıllar itibariyle eğitim ve sağlık için ayrılan kaynaklar gittikçe azalmıştır. Eğitim harcamalarının konsolide bütçe içindeki payı 1983 yılında % 13.5 iken, 1984’den itibaren düşmüş, 1986 yılında % 11.9 olmuş, 1989’dan itibaren yetersiz olmakla birlikte yükselme olmuş, ancak 1992 yılından itibaren düşmüştür.

Sağlık harcamalarında da benzer gelişme görülmektedir. Fakat toplam sağlık harcamalarının konsolide ve GSMH içindeki payları, eğitim harcamalarına göre daha düşüktür. Gerek sağlık gerekse eğitim için 1995 yılında öngörülen payda önemli düşüş olduğu görülmektedir.

Tablo: 2**Eğitim ve Sağlık Harcamalarının GSMH İçindeki Payı (%)**

Yıllar	Eğitim Harcamaları	Sağlık Harcamaları
1980	3.5	0.9
1981	3.0	0.5
1982	2.6	0.5
1983	3.0	0.6
1984	2.7	0.5
1985	2.5	0.5
1986	2.5	0.5
1987	2.8	0.6
1988	2.7	0.6
1989	3.6	0.8
1990	4.6	1.0
1991	5.2	1.1
1992	5.5	1.3
1993	5.8	1.4
1994	5.7	1.4
1995	3.0	1.1

Kaynak: Tablo 1'dekiyle aynı kaynaklar.

SONUÇ

Beşeri sermaye yatırımlarının ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesindeki önemi yadsınamaz bir gerçektir. Bu nedenle beşeri sermayenin geliştirilmesinde temel rol oynayan eğitim ve sağlık hizmetlerine yeterli kaynak ayrılması zorunlu olmaktadır. Ancak özellikle gelişmekte olan ülkelerde beşeri sermaye yatırımlarına yeterli kaynak ayrılmadığı görülmektedir. Beşeri sermaye sorunları sosyal bir sorun olarak görülmüş, oysa bunlara ekonomik analizler çerçevesinde kaynak tahsisi uygulanmalı.

Beşeri sermaye yatırımlarına yeterli kaynak ayrılmamasının yaratacağı olumsuzlukların etkisi büyük ölçüde uzun dönemde hissedilir. Daha sonra da oluşan kaybı telafiye yönelik önlemler yetersiz kalabilir.

Ülkemizde incelenen dönem itibarıyla beşeri sermaye yatırımlarının payının giderek azaldığı görülmektedir. Oysa bu payın giderek artması gerekmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de bu harcamaların düşüklüğünde en önemli etkenlerden biri kaynak kıtlığıdır. Ancak bu tür haramalar ekonomik kalkınma için gerekli olduğundan öncelikli hizmetler grubunda yer almalıdırlar.

KAYNAKLAR

- Akalın, Güneri;** Yüksek Öğretim Karma Malına Maliyet - Fayda Analizinin Uygulanması, Ankara Üniversitesi, S.B.F. Yayınları, No: 444, Ankara, 1980.
- Ataç, Beyhan ve Ataç, Engin;** "Türkiye'de 1963-1991 Döneminde Personel, Eğitim, Sağlık ve Savunma Harcamalarının Analizi", IX Türkiye Maliye Sempozyumu, 3-8 Mayıs, Silifke, 1993.
- Bulutoğlu, Kenan;** Kamu Ekonomisine Giriş, 2. B., Temat Yayınları, İstanbul, 1977.
- Cartter, Allan M., Marshall, F. Ray;** Labor Economics, Richard D. Irwin Inc., Homewood, Illinois, 1972.
- Cook, Eric & Vlasisavljevich, Michael;** "Implications of Health Reform For State and Local Fiscal Policy", National Tax Journal, V: XLVII, N: 3 (September, 1994).
- Cower, Tyler;** "Public Goods and Externalities: Old and New Perspectives", The Theory of Market Failure A Critical Examination (Ed: Tyler Cower), George Mason University Press, Virginia, 1988.
- Due, John F.:** Government Finance: Economics of The Public Sector, Fourth Edition, Richard D. Irwin Inc., Homewood, Illinois, 1968.
- Maliye ve Gümrük Bakanlığı;** Bütçe Başlangıç Ödenekleri ve Gelir Tahminleri (1930-1991), Maliye ve Gümrük Bakanlığı Yayın No: 1991/330, Ankara, 1991.
- Maliye ve Gümrük Bakanlığı;** Eğitim Hizmetleri (1980-1992), Maliye ve Gümrük Bakanlığı Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, Sayı: 1992/10, Ankara, 1992.
- Maliye ve Gümrük Bakanlığı;** 1994, 1995 Mali Yılı Bütçe Gerekçeleri.
- Önder, İzzettin;** "1990 Bütçesinin Dinamik Yorumu", Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 33. Seri-Sene 19897, 1990, İ.Ü.İ.F. Maliye Araştırma Merkezi Yayın No: 33, İstanbul, 1990.
- Prowse, M.;** "The Wisdom of An Asian Tiger", The Finance Times (June, 1989).
- Serin, Necdet;** Eğitim Ekonomisi, Ankara Üniversitesi Yayını, Ankara, 1974.
- Tathoğlu, İsmail;** Sağlık Hizmetlerinde Finansman Sorunu: Uygun Metod Arayışları (Doçentlik Tezi, Bursa, 1992).
- Wilensky, Harold L.;** The Welfare State and Equality, University of California Press Ltd., London, 1975.

AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNDE İŞVEREN SENDİKALARININ YAPILARI VE İŞLEVLERİ

Aysen TOKOL*

İşveren sendikaları endüstri ilişkilerinin temel taraflarından birini oluşturmakta, işveren sendikalarının örgüt yapıları, işlevleri ülkelere göre farklılık göstermektedir. Bu çalışmada Avrupa Birliğine üye ülkelerde işveren sendikalarının kuruluşunda rol oynayan faktörler, işveren sendikalarının örgüt yapıları ve işlevleri üzerinde durulacaktır.

Avrupa Birliği ülkelerinde işveren sendikaları uzun bir geçmişe sahiptir. Birlik ülkelerinde işveren sendikaları XIX. yüzyılın sonu ile XX. yüzyılın başında oluşturulmuştur¹. İşveren sendikalarının kuruluşunda rol oynayan faktörlerin başında genelde kabul edilen görüşe göre işçi sendikalarının güçlenmesi gelmektedir. Glegg'e göre İngiltere'de işveren sendikalarının kuruluşu "yeni sendikacılık" anlayışının benimsenmesinden sonradır. Saksonya'da Crimmitschau grevi Alman işveren sendikacılığı için başlangıç tarihidir².

İşveren sendikalarının kuruluşunda işçi sendikalarının güçlenmesinin yanısıra özellikle rekabetçi endüstrilerde piyasaları düzenleme ihtiyacı önemli rol oynamıştır³. Fransız işverenleri yabancı rekabete karşı korunmak, serbest ticarete karşı çıkmak amacı ile 1840'larda ilk işveren sendikalarını kurmuşlardır. İşçi sendikalarının güçlenmesine karşı direnme işveren sendikaları için daha sonra önem kazanmıştır⁴.

Artan devlet müdahalesine karşı direnme işverenleri sendikalaşmaya yönelten faktörlerden bir diğeridir. Hollanda'da ilk işveren sendikalarının kuruluşunda iş yasası ve yeni sosyal politikaların oluşturulmasına karşı baskı grubu oluşturma düşüncesi önemli rol oynamıştır⁵. Ülkede ilk işveren sendikası 1899 yılında iş kazası için işverenlerin zorunlu prim ödemesini öngören düzenlemeye direnmek amacı ile oluşturulmuştur⁶. Fransa'da da

* Prof. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak., Çalışma Ekonomisi Bölümü.

¹ Tokol (1989, 7).

² Jackson (1992, 127).

³ Bean (1985, 51).

⁴ Goetschy - Rozenblatt (1992, 422).

⁵ Bean (1985, 54).

⁶ Visser (1992, 333).

1919 yılında merkezi işveren örgütünün kurulmasında toplu pazarlık yasası hükümleri etkili olmuştur⁷.

Avrupa Birliği ülkelerinde işveren sendikalarının örgüt yapıları işçi sendikalarında olduğu gibi birbirinden oldukça farklıdır. Bugün tüm ülkeler için geçerli tek bir örgüt yapısından söz etmek olanaksızdır.

Birliğe üye ülkelerinin bir bölümünde işverenin ekonomik ve sosyal sorunları için ilk kademede ayrı örgütler oluşturulmakta, bir bölümünde işverenlerin ekonomik ve sosyal sorunları tek bir örgüt içinde ele alınmaktadır. Bir bölümünde ise her iki tür örgütlenme bir arada bulunmaktadır⁸. Örneğin İtalya'da işveren sendikalarının bir bölümü hem ekonomik hem sosyal sorunlarla bir bölümü sadece tek bir işlevi yerine getirecek şekilde örgütlenmektedir⁹.

Üst örgütlerde de benzer örgütlenme ortaya çıkmaktadır. Birlik ülkelerinden Almanya ve İrlanda'da işverenlerin ekonomik ve sosyal sorunları için iki ayrı örgüt oluşturulmuştur¹⁰. Almanya'da Alman İşveren Sendikaları Konfederasyonu - BDA sosyal sorunlarla ilgilenirken, Alman Endüstriler Federasyonu - BDI vergi, kredi, ticari hizmetler, mesleki eğitim politikaları ile ilgilenmektedir¹¹. İrlanda'da da İrlanda İşverenler Federasyonu - FIE sosyal sorunlarla, Endüstriler Federasyonu - CII ekonomik sorunlarla ilgilenmektedir¹².

Belçika, Fransa, İtalya, Hollanda, İngiltere'de ise ekonomik ve sosyal sorunlar tek bir işveren üst örgütü çatısı altında toplanmıştır. İngiltere'de İngiliz Sanayi Federasyonu İngiliz Sanayi Federasyonu, İmalatçılar Ulusal Birliği ve İngiliz İşverenler Federasyonunun bir araya gelmesi ile oluşturulmuştur. Örgüt işverenlerin hem ekonomik hem sosyal sorunları ile ilgilenmektedir. Ancak ekonomik sorunlarla ilgisi sosyal sorunlara oranla daha fazladır.

Benzer şekilde Hollanda Sanayi Federasyonu işverenlerin ekonomik ve sosyal çıkarlarını ayrı ayrı ele alan iki ulusal örgütün birleşmesi ile bugünkü yapısına kavuşmuştur¹³. Hollanda'da ikinci bir üst işveren örgütü olan Hıristiyan İşverenler Federasyonu ise sadece sosyal sorunlarla ilgilenmektedir¹⁴.

Birlik ülkelerinde işveren üst örgütlerinin kapsadığı sektörler farklılık göstermektedir. Almanya, İngiltere, Hollanda, İspanya, İrlanda'da üst işveren

⁷ Bean (1985, 55).

⁸ Tokol (1989, 10).

⁹ Ferner - Hyman (1992, 557).

¹⁰ Tokol (1989, 10).

¹¹ Jacobi - Keller - Jentsch (1992, 237).

¹² Prondzynski (1992, 75).

¹³ Tokol (1989, 10-11).

¹⁴ Visser (1992, 333).

örgütleri tarım dahil ekonominin tümünü kapsamaktadır. Danimarka, Belçika, Fransa'da ise üst örgütler tarım dışındaki sektörleri içermektedir¹⁵.

İtalya, Yunanistan, Portekiz, Almanya'da sanayi ve ticarete ayrı örgütler oluşturulmuştur. İtalya'da Confindustria sanayi, Confcommercio ticaret sektöründe yer almaktadır. Bu ülkede ayrıca tarımda Confagricolture, banka ve kredi sektöründe Assicredito bulunmaktadır¹⁶. Portekiz'de tarım, sanayi ve ticaret sektörünü örgütleyen üç ayrı üst örgüt bulunmaktadır¹⁷. Yunanistan'da Yunan Endüstriler Federasyonu sanayi, Yunan Ticari Birlikler Federasyonu ticaret alanında örgütlüdür¹⁸.

Birlik ülkelerinde işletme büyüklükleri de işveren sendikalarının yapısını etkilemektedir. Bazı ülkelerde sendikalar işletme büyüklüğünü dikkate almadan tüm işletmeleri örgütlemekte, bazı ülkelerde küçük işletmeler ayrı örgütler içinde yer almaktadırlar. Fransa, İspanya, İtalya¹⁹, Belçika²⁰, Hollanda²¹, Lüksemburg²², Yunanistan²³ bu ülkeler arasında sayılabilir. Kamu sektöründe yer alan işletmelerin örgütlenme modeli ülkelere göre farklılık göstermektedir. Bazı ülkelerde bu işletmeler ayrı örgütlenmeye gitmekte, bazı ülkelerde özel sektördeki örgütlerin içinde yer almakta, bazı ülkelerde ise her iki örnek bir arada bulunmaktadır. İngiltere'de kamu işletmeleri ile özel sektör işverenleri İngiliz Sanayi Konfederasyonu bünyesinde bir arada örgütlenmişlerdir²⁴. Benzer durum İrlanda²⁵ ve İspanya²⁶ için sözkonusudur. Hollanda'da kamu işletmelerinin bir bölümü Hollanda Sanayi Federasyonu üyesidir. İtalya'da 1956 yılında çıkarılan yasa kamu işletmelerinin özel sektördeki işverenlerden ayrı örgütlenmelerini öngörmektedir. Bunun üzerine petrokimya alanında ASAP, petrokimya dışındaki alanlarda INTERSIND kurulmuştur. ASAP günümüzde petrokimya dışındaki kamu işletmelerini de örgütlemektedir. Almanya'da kamu ve özel sektör işverenleri ayrı örgütlere sahiptirler. Fransa'da ise iki tür örgütlenme de sözkonusudur.

Birlik ülkelerinin büyük bölümünde işveren sendikaları hem dikey hem de yatay örgütlenme modelini benimsemişlerdir. Sendikaların yasal yapıları ise ülkeler arasında farklılık göstermektedir. Genelde sendikalar dernekler yasası hükümlerine göre kurulmakta ve işlevlerini yürütmektedirler²⁷.

¹⁵ Tokol (1989, 11).

¹⁶ Pellegrini (1993, 136).

¹⁷ Barreto (1992, 459).

¹⁸ Kristsantonis (1992, 608).

¹⁹ Tokol (1989, 13).

²⁰ Vilroks - Leempul (1992, 371).

²¹ Visser (1992, 333).

²² Tunsch (1992, 395).

²³ Kristsantonis (1992, 608).

²⁴ Tokol (1992, 14).

²⁵ Prondzynski (1992, 75).

²⁶ Lucio (1992, 496).

²⁷ Tokol (1989, 14, 47).

Birlik ülkelerinde işverenler arasında örgütlenme oranı genelde yüksektir. Almanya'da BDA özel sektördeki işletmelerin % 80'ini örgütlemektedir²⁸. Hollanda'da 100 veya daha fazla işçi çalıştıran tüm işletmeler Hollanda İşverenler Konfederasyonu üyesidir²⁹. İspanya'da İspanya İşveren sendikaları Konfederasyonu özel sektördeki işletmelerin % 95'ini temsil etmektedir³⁰. Fransa'da CNPF tüm Fransız işletmelerinin 2/3'ni kapsamaktadır³¹. İngiltere'de İngiliz işçilerinin yarısından çoğu CBI üyeleri tarafından çalıştırılmaktadır³².

İşveren sendikalarının işlevleri çok çeşitlidir. İşveren sendikalarının ekonomik ve sosyal politikaların şekillenmesinde rol oynadıkları durumda işlevleri daha da artmaktadır. İşveren sendikalarının sosyal işlevleri arasında üyelerini toplu pazarlıkta temsil etmek, grev ve lokavt döneminde işveren stratejilerini koordine etmek, üyelerini temsil etmek, yasal hizmetler sağlamak, işverenlerin çıkarlarını korumak ve geliştirmek amacı ile baskı grubu olarak hareket etmek sayılabilir.

Toplu pazarlık işlevinin yerine getirilmesinde işveren sendikalarının üstlendiği rol toplu pazarlığın düzeyine bağlı olarak farklılık göstermektedir. Toplu pazarlığın işkolu düzeyinde yürütüldüğü birlik ülkelerinde işkolu düzeyinde kurulan sendikalar toplu pazarlık tarafını oluşturmaktadır³³. Almanya, İngiltere, Fransa, Belçika, İrlanda, Lüksemburg, İspanya gibi ülkelerde işkolu düzeyinde işveren sendikaları veya bölgesel işveren örgütleri toplu pazarlık işlevini yürüten temel örgütlerdir. Bu ülkelerde işveren üst örgütlerinin üyeleri adına toplu pazarlık yapmaları sözkonusu değildir. Üst örgütlerin işlevi sadece üyelerine yol göstermek ve önerilerde bulunmaktır. Örneğin, Almanya'da BDA toplu pazarlık işlevinde yer almamakta sadece koordinasyon görevi üstlenmektedir. Benzer şekilde Fransa'da CNPF toplu pazarlık işlevinin dışında yer almaktadır. CNPF ana tüzüğünde toplu pazarlık işlevinin üye örgütlerce belirlenmesi öngörülmüştür.

Toplu pazarlığın merkezi bir yapıya sahip olduğu bazı birlik ülkelerinde ise toplu pazarlık işlevinin yürütülmesinde merkezi işveren örgütleri önemli bir role sahip olmaktadır³⁴. Danimarka'da Danimarka İşverenler Konfederasyonu toplu pazarlığa katılmakta, çalışma koşullarının genel çevresinin belirlenmesinde etkili olmaktadır³⁵. Benzer durum Belçika³⁶, Yunanistan³⁷ gibi ülkelerde de geçerlidir.

²⁸ Jacobi - Kell - Jentsch (1992, 238).

²⁹ Visser (1992, 333).

³⁰ Lucio (1992, 496).

³¹ Goetschy - Jobert (1993, 154).

³² Bamber - Lansbury (1993, 35).

³³ Bean 81985, 58).

³⁴ Tokol (1989, 40, 18).

³⁵ Jackson (1992, 131).

³⁶ Vilroks - Leempul (1992, 371).

³⁷ Kritsantonis (1992, 608).

Pazarlığın yerel düzeyde yapılması işveren sendikalarının gücünü azaltmaktadır³⁸. Son yıllarda Avrupa Birliği ülkelerinin bir bölümünde yerel pazarlığa doğru bir yöneliş söz konusudur.

İşveren sendikaları toplu pazarlık işlevinin yanında üyelerine iş uyuşmazlıkları sırasında yardımcı olmaktadırlar. Bu amaçla sendikalar işverenlere avukat veya bilgi sağlamaktadırlar. Ayrıca uyuşmazlığın devam ettiği sürece grev ve lokavttan etkilenen üyelerine maddi yardım sağlamakta, fon oluşturmaktadırlar.

Sendikalar el kitapları, bültenler, raporlar, yıllıklar, toplantılar yolu ile çeşitli yollarla elde ettikleri bilgileri üyelerine iletmektedirler. İş yasaları, tüzükler, yönetmelikler, arabuluculuk ve hakem kararları, toplu sözleşmeler, iş değerlemesi, işçi işveren ilişkilerinde uygulanacak yöntemler, eğitim programlarının uygulanış şekli, işveren sendikalarının bilgi topladıkları konulardır. Birlik ülkelerinin büyük bölümü günümüzde esneklik konusuna büyük önem vermektedir.

Birlik ülkelerinin büyük bölümünde işveren sendikaları önemli eğitim örgütleridir. Eğitim çalışmaları işveren sendikalarının mali gücüne göre sendikaların oluşturduğu merkezlerde sendika uzmanlarınca gerçekleştirilmekte veya bu amaçla kurulmuş sendika dışındaki örgütlerden yararlanılmaktadır.

İşveren çıkarlarının siyasi alanda temsili ise işveren sendikalarının baskı grubu niteliğini açıkça ortaya koymaktadır. İşveren sendikaları üyelerinin çıkarlarının temsilinde çeşitli yöntemler kullanabilmektedir. Kullanılan yöntemlerin şekli, uygulama alanı, yoğunluk ve etkinlik derecesi ülkelerin anayasal - kurumsal yapılarına, parti sistemlerine ve sosyal kültürlerine göre farklılık göstermektedir³⁹.

KAYNAKLAR

- Bamber, G.J. - Lansbury, R.D.;** "Industrial relations in Britain", International and Comparative Industrial Relations (ed: Greg J. Bamber, Russell D. Lansbury), Routledge, 1993.
- Barreto, J.;** "Portugal: Industrial Relations Under Democracy", Industrial Relations in the New Europe (ed: Antony Ferner - Richard Hyman), Blackwell Publishers, 1992.
- Bean, R.;** Comparative Industrial Relations an Introduction to Cross-National Perspectives, Great Britain, 1985.

³⁸ Jackson (1992, 130).

³⁹ Tokol, (1989, 20-22).

- Ferner, A. - Hyman, R.;** "Italy: Between Political Exchange and Micro Corporatism", *Industrial Relations in the New Europe* (ed: Antony Ferner - Richard Hyman), Blackwell Publishers, 1992.
- Goetschy, J. - Rozenblatt, P.;** "France: The Industrial Relations System at a Turning Point?", *Industrial Relations in the New Europe* (ed: Antony Ferner - Richard Hyman), Blackwell Publishers, 1992.
- Goetschy, J. - Jobert, A.;** "Industrial Relations in France", *International and Comparative Industrial Relations* (ed: Greg J. Bamber, Russell D. Lansbury), Routledge, 1993.
- Jackson, M.P.;** *An Introduction to Industrial Relations*, Routledge, 1992.
- Kritsanonis, N.D.;** "Greece: From State Authoritarianism to Modernization", *Industrial Relations in the New Europe* (ed: Antony Ferner - Richard Hyman), Blackwell Publishers, 1992.
- Lucio, M.M.;** "Spain: Constructing Institutions and Actors", *Industrial Relations in the New Europe* (ed: Antony Ferner - Richard Hyman), Blackwell Publishers, 1992.
- Pellegrini, C.;** "Industrial Relations in Italy", *International and Comparative Industrial Relations* (ed: Greg J. Bamber, Russell D. Lansbury), Routledge, 1993.
- Prondzynski, F.V.;** "Ireland: Between Centralism and the Market" *Industrial Relations in the New Europe* (ed: Antony Ferner - Richard Hyman), Blackwell Publishers, 1992.
- Tokol, A.;** *Ulusal ve Uluslararası Düzeyde İşveren Sendikaları, Basılmamış Doçentlik Çalışması*, Bursa, 1993.
- Tunsch, G.;** "Luxemburg: A Island of Stability", *Industrial Relations in the New Europe* (ed: Antony Ferner - Richard Hyman), Blackwell Publishers, 1992.
- Vilrocx, J. - Leempul, J.V.;** "Belgium: A New Stability in Industrial Relations", *Industrial Relations in the New Europe* (ed: Antony Ferner - Richard Hyman), Blackwell Publishers, 1992.
- Visser, J.;** "The Netherlands: The End of an Era and the End of a System", *Industrial Relations in the New Europe* (ed: Antony Ferner - Richard Hyman), Blackwell Publishers, 1992.
- Jacobi, O., Keller, B., Jentsch, W.M.;** "Germany: Codetermining the Future" *Industrial Relations in the New Europe* (ed: Antony Ferner - Richard Hyman), Blackwell Publishers, 1992.

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE İSVEÇ'TE SENDİKAL HAREKET

Aysen TOKOL*

I. GİRİŞ

İsveç'te sendikalar toplumun vazgeçilmez örgütlerinden biridir. Bu ülkede sendikalar 1938 yılında imzaladıkları Saltsjabaden Anlaşması'ndan bu yana izledikleri "sorumluluk altında özgürlük" politikası ile İsveç'in sosyal ve ekonomik gelişmesine büyük katkıda bulunmuşlardır. İsveç sendikaları özellikle 1950 ve 1960'lı yıllarda faaliyetleri, işverenlerle, hükümetle ilişkileri bakımından diğer ülkelerdeki sendikalar için model oluşturmuşlardır. Ancak son yıllarda ekonomik ve siyasi yapıdaki gelişmelere bağlı olarak İsveç sendikacılığı geçmişte kendisine model niteliği kazandıran özelliklerden bir bölümünü yitirmeye başlamıştır. Bununla birlikte bugün İsveç OECD ülkeleri içinde en yüksek sendikalaşma oranına sahip, iş uyuşmazlıklarının çok düşük düzeyde olduğu ülkelerin başında gelmektedir. Bu çalışmada İsveç sendikalarının tarihsel gelişimi, yapısı, faaliyetleri ele alınacak, günümüzde karşı karşıya kaldığı sorunlar incelenecektir.

II. TARİHSEL GELİŞİM

II.1. İlk Örgütlenmeler

İsveç'te sanayileşme hareketi oldukça geç başlamıştır. Sanayileşmenin ilk belirtileri 1870'lerde görülmüş, ancak gerçek anlamda sanayileşme 1890'lardan sonra gerçekleşebilmiştir¹. Ülkede ilk sendika 1846 yılında matbaa işçileri tarafından Stockholm'da kurulmuş², sendikaların yaygınlık ve önem kazanması ise 1880'lerde sağlanabilmiştir³.

Öte yandan aynı yıllarda işçiler çeşitli fikir akımlarının etkisi altında kalmaya başlamışlardır. Özellikle Almanya ve Danimarka'da bulunan ve sosyalist örgütlerle yakın işbirliği içine giren August Palm'ın "sosyal

* Prof. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak., Çalışma Ekonomisi Bölümü.

¹ Amark (1993: 429).

² The Swedish Institute (1987: 1).

³ Amark (1993: 429).

demokrasi” görüşleri işçiler arasında büyük ilgi uyandırmıştır. August Palm’ın çabaları ile 1889 yılında “Sosyal Demokrat İşçi Partisi - SAP” kurulmuş, örgütün ilk kongresine sendikaları temsil eden 49 delege katılmıştır.

SAP kuruluşundan itibaren sosyalist sendikaların kurulmasını temel hedef olarak benimsemiş, 1890’larda sendika merkezi olarak faaliyet göstermiştir. Örgüt yerel sendikalar kurmuş, iş mücadeleleri sırasında işçilere maddi destek sağlamak amacı ile “yardım fonu” oluşturmuştur. 1896 yılında SAP başkanı parlamentoya seçilmiş, 1898 yılında da SAP’ın girişimi ile “İsveç İşçi Sendikaları Konfederasyonu - LO” kurulmuştur⁴.

LO ile SAP izleyen yıllarda yakın bir işbirliği içinde faaliyet göstermişlerdir. 1902 yılında sendikalar SAP ve Liberal Parti’nin genel oy hakkı konusunda parlamentodaki çabalarını desteklemek amacı ile genel greve gitmişler ancak başarılı olamamışlardır. Erkeklerle oy hakkı bu grevden ancak 7 yıl sonra verilmiştir. Bununla birlikte genel grev işverenleri örgütlenmeye yöneltmiş, 1902 yılında “İsveç İşveren Sendikaları Konfederasyonu - SAF” kurulmuştur. SAF kuruluşundan itibaren lokavta çok sık başvurmuş, bu durum işçileri işkolu düzeyinde örgütlenmeye yöneltmiştir.

LO ile SAF arasında ilk anlaşma 1906 yılı aralık ayında imzalanmıştır. Anlaşma ile işverenler işçilerin örgütlenme, sendikalar da işverenlerin yönetim hakkını kabul etmişlerdir. Ancak anlaşmaya rağmen işverenler sendikalara karşı tutumlarını değiştirmemişlerdir. Bunun üzerine ülkede genel greve gidilmiş, greve 300.000 kişi katılmıştır. Ancak grev bir başarı elde edemeden sonuçlanmış, grev sendikaların büyük güç kaybına uğramalarına neden olmuştur. 1917 yılına kadar sendikalar 1909 öncesi üye sayısına ulaşamamışlardır.

1910’lu yıllarda ve 1920’lerin sonunda LO ve sendikalar üye sayılarını koruma, toplu pazarlık görüşmelerini yürütebilme çabası içine girmişlerdir. Sendikalar farklı alanlarda başarı sağlayabilmek amacı ile çaba harcamışlar özellikle tüketim kooperatifleri ile yakın işbirliği kurmuşlardır⁵. 1917 yılında ise “İsveç Komünist Partisi” kurulmuştur⁶. Aynı yıl sosyal demokratlar bir azınlık hükümetini oluşturmuşlar, yeni hükümet ve daha sonra oluşturulan hükümetler reformist bir çizgi izlemişlerdir.

Ülkede 1919 yılında haftalık çalışma sürelerini 48 saate indiren yasa çıkarılmış, iki yıl sonra genel oy hakkı kadınlara da genişletilmiştir⁷. Ekonomik kriz 1920’li yılların başında sendikaları büyük ölçüde zayıflatmıştır. Sendikalar hızla artan fiyatlar karşısında nominal ücretleri arttırmaya çalışmışlar, işverenlerle yoğun mücadele içine girmişlerdir. 1925 yılında işverenlerin uyguladığı iki haftalık lokavt mücadelelerin azalmasını sağlamış, izleyen yıllarda iç mücadeleler belirli işkolları ile sınırlı kalmıştır.

⁴ International Central of the Swedish Labour Movement (1989: 4-6).

⁵ Forsebach (1980: 5-8).

⁶ Amark (1993: 435).

⁷ Forsebach (1980: 8-9).

İsveç'te komünistler 1920'ler boyunca özellikle metal, maden, inşaat işkollarında etkili olmuşlardır. Ancak bir yandan sosyal demokratların baskısı ile diğer yandan 1929 yılında ortaya çıkan bölünmelerin etkisi ile etkinliklerini kısa sürede yitirmişlerdir. İsveç XIX. yüzyılın sonundan 1930'ların ortalarına kadar yoğun iş mücadelelerine sahne olmuş, bu durum yasalar yoluyla iş barışının sağlanması taleplerini gündeme getirmiştir.

1900 yılından sonra muhafazakâr hükümet iş barışını sağlamak amacı ile çeşitli çabalar başlatmış, ancak sendikaların ve sosyal demokratların tepkileri nedeni ile başarılı olamamıştır. Bu konuda sendika liderleri arasında görüş farklılıkları ortaya çıkmış, sendika liderlerinin bir bölümü devletin çalışma hayatına müdahalesini benimserken, bir bölümü reddetmiştir. 1926 yılında hükümet bu konuda ilk adımı atmış, 1928 yılında Toplu Sözleşme Yasası ile İş Mahkemeleri Yasası çıkarılmıştır⁸. Yeni yasalar toplu sözleşme süresi içinde sendikaların greve gitmelerini yasaklamış, bu durum sendikaların büyük tepkilerine neden olmuş, 365.000 işçinin katıldığı uyarı grevleri yapılmıştır. 1930 ekonomik krizi İsveç'i önemli ölçüde etkilemiş, işsizlik artmış, ücretler düşmüştür⁹. Bunun üzerine 1931 yılında Adalen'de büyük bir gösteri düzenlenmiş, gösteri sırasında beş kişi ölmüş, beş kişi yaralanmıştır.

1932 yılında sosyal demokratların seçimi kazanması ile ilk sosyal demokrat çoğunluk hükümeti kurulmuştur. İlk çoğunluk hükümeti ekonomik krizden kurtulmak amacı ile yoğun çaba harcamış, 1933 yılında sosyal önlemler içeren politikaları uygulamaya koymuştur¹⁰. 1934 yılında ülkede işsizlik sigortası kurulmuş, 1936 yılında "Sendikal Örgütlenme Toplu Sözleşme Yasası" çıkarılmıştır.

II.2. 1938-1970 Arası

1938 yılında ise işçi ve işveren örgütleri arasında "Saltsjabaden Anlaşması" olarak bilinen anlaşma imzalanmıştır. Çalışma barışını sağlamada önemli rol oynayan anlaşma ülkeye bu alanda uluslararası bir ün kazandırmıştır. Anlaşma ile işçi sendikaları işverenlerce taraf olarak kabul edilmiş, tarafların yasal düzenlemelere gerek kalmadan çalışma hayatı ile ilgili sorunları kendi aralarında anlaşmalarla çözümlenmeleri ilkesi benimsenmiştir. Anlaşma taraflara "sorumluluk altında özgürlük" sağlamıştır.

Öte yandan 1930'ların başında beyaz yakalı işçiler arasında örgütlenme eğilimi artmaya başlamıştır. Gerçekte beyaz yakalı işçiler arasında örgütlenme XIX. yüzyılın son çeyreğinde ortaya çıkmış, ancak 1930'lara kadar fazla gelişme gösterememiştir¹¹. İlk beyaz yakalı işçiler örgütü 1931 yılında özel sektördeki beyaz yakalı işçiler tarafından "Özel Sektör Çalışanlar Merkez Örgütü - DACO" adı ile kurulmuştur. 1937 yılında da kamu

⁸ Amark (1993: 435).

⁹ Forsesbach (1980: 9).

¹⁰ International Central of the Swedish Labour Movement (1989: 8).

¹¹ Forsebach (190: 10, 12).

sektöründeki beyaz yakalı işçileri örgütleyen “Devlet Memurları Merkez Örgütü - TCO” oluşturulmuştur¹². Bu iki konfederasyon 1944 yılında birleşerek “İsveç Hizmet Sektörü Çalışanları ve Memur Sendikaları Konfederasyonu - TCO” adını almıştır.

Ancak TCO tüm beyaz yakalı işçileri bünyesinde toplayamamış, doktorlar, eczacılar ve diğer yüksek öğrenim görmüş beyaz yakalılar ayrı örgütler oluşturmuşlardır. Yüksek öğrenim görmüş kişileri örgütleyen bu örgütler 1947 yılında “Akademisyenler Sendikaları Konfederasyonu - SACO” çatısı altında toplanmışlardır. 1974 yılında bu konfederasyon kamuda çalışan beyaz yakalıları örgütleyen “Sivil Hizmetliler Milli Federasyonu” ile birleşmiş ve “İsveç Akademisyenler Sendikalar Konfederasyonu - SACO-SR” adını almıştır¹³. SACO-SR 1989 yılında adını SACO olarak değiştirmiştir¹⁴. İsveç’te 1937 ve 1940 yıllarında çıkarılan yasalarla da merkezi ve yerel yönetimlerde çalışan memurlara toplu pazarlık hakkı tanınmıştır¹⁵.

II. Dünya Savaşı sırasında I. Dünya Savaşı’nda olduğu gibi İsveç tarafsız kalmıştır. Savaş boyunca iş ilişkileri 1939 yılında LO ile SAF arasında yapılan anlaşma ile düzenlenmiştir. Savaş sırasında komünistler yeniden güç kazanmışlar, 1942 yılında ücret ve fiyat denetimi konusunda koalisyon hükümetinin hazırladığı tasarıya karşı çeşitli hareketler örgütlemişlerdir. İsveç Metal İşçileri Sendikası’nın 1944 ve 1945 görüşmelerinde, komünistler denetimi ele geçirmiş, bu durum uzun ve başarısız bir greve neden olmuştur. Sendika içinde sosyal demokratlarla komünistler arasındaki yoğun mücadele grevin ardından sosyal demokratların zaferi ile sonuçlanmıştır¹⁶.

İsveç’te 1950 ve 1960’lı yıllarda sosyal taraflar arasında işbirliği üst düzeye ulaşmıştır¹⁷. 1952 yılından itibaren SAF ve LO tüm işkollarını kapsayan merkezi anlaşmalar yapmışlar, bu anlaşmalar daha sonra alt düzeydeki anlaşmalarla tamamlanmıştır¹⁸. LO ile SAF arasında yapılan anlaşmalar örgütlerin güçlü olmaları nedeni ile kamu sektörü içinde yol gösterici olmuştur.

LO 1956 yılından itibaren 1980’lerin ortalarına kadar SAF ile yaptığı merkezi ücret pazarlıklarında “ücret dayanışması” politikası izlemiştir. Bu politika işçinin çalıştığı işletme ve işkolu dikkate alınmadan eşit işe eşit ücret verilmesini ve ücret farklılıklarının azaltılmasını öngörmüştür. Ücret Dayanışma Politikası İsveç sanayini etkilemiş, hükümetin izlediği aktif emek piyasası politikası ile birlikte sanayide köklü değişikliklere neden olmuştur.

¹² TCO (1993: 6).

¹³ Forsebach (1980: 14).

¹⁴ Amark (1993: 440).

¹⁵ Forsebach (1980: 14).

¹⁶ Amark (1993: 432).

¹⁷ Peterson (1987: 35).

¹⁸ SAF (1991: 5).

Ülkede 1969 yılına kadar sağlanan işbirliği çerçevesinde 1945 yılında metal işkolunda yapılan grev dışında büyük boyutlu grevler gerçekleşmemiş, iş uyuşmazlıklarının sayısı sınırlı kalmıştır¹⁹. İsveç merkezi endüstri ilişkileri sistemi tamamlayıcı refah politikaları ile 1970'lerin başına kadar birçok ülke tarafından model alınmıştır²⁰.

1969 yılı sonunda ise ülkede bir dizi vahşi grev gündeme gelmiş, 1960'lı yıllarda yılda yarım düzine grev yapılırken, bu sayı 1970 yılında 216'ya yükselmiştir. LO'nun izlediği politikalar sonucunda yaşam standartlarında büyük değişikliklerin gerçekleşmemesi, merkezileşmenin yarattığı tatminsizlikler, öğrenci olayları, vahşi grevlerin ortaya çıkmasında ve yayılmasında temel rol oynamıştır²¹.

II.3. 1970-1980 Arası

1970'li yıllarda İsveç ekonomisi ve çalışma ilişkilerinde belirgin bir değişiklik ortaya çıkmıştır. Ekonomik gelişme durumu, işsizlik artmış, yatırımlar azalmaya başlamıştır. Bir yandan 1950 ve 1960'lı yıllarda izlenen politikaların, diğer yandan petrol bunalımının etkisi ile ekonomik yapı sarsılmış, bu durum endüstri ilişkilerini olumsuz yönde etkilemiştir.

Ülkede 1970'li yıllarda kamu sektörünün istihdam içindeki payı artmış, 1966 yılında bu sektörde çalışanlara grev hakkı tanınmıştır. Bunun sonucunda TCO ve SACO-SR toplu pazarlık görüşmelerinde etkili olmaya başlamışlardır. Öte yandan yüksek enflasyon ve artan vergiler, sendikalar arasındaki rekabeti arttırmış, yoğun ücret mücadeleleri gündeme gelmiştir.

Kamu sektöründe işveren örgütlerinin güçlenmesi, kamu işveren örgütlerinin doğrudan veya dolaylı olarak hükümetin denetimi altında bulunmaları zaman zaman hükümetin özel sektör görüşmelerini de etkilemeye çalışmasına neden olmuştur. Ancak hükümet ve LO kamu ve özel sektördeki görüşmeler arasında koordinasyon sağlamaya özen göstermişler, merkezi görüşmelerle gelir dağılımına yönelik siyasi kararları bütünleştirmeye çalışmışlardır²².

Öte yandan ülkede önceleri toplu sözleşmelerle düzenlenen konular 1970'den sonra giderek artan şekilde yasalarla düzenlenmeye başlamıştır. Saltsjabaden Anlaşması ilkeleri ile çelişir şekilde LO ve TCO yasal düzenlemeler yapılması için hükümetten talepte bulunmuşlar, bu talepler sonucunda ardı ardına yasalar çıkarılmıştır. Bu yasalar arasında 1973 yılında çıkarılan "İşçilerin Kurul Düzeyinde Temsili Yasası", 1974 yılında çıkarılan "İstihdam Güvencesi Yasası", aynı yıl çıkarılan "Sendika Temsilcileri Yasası", 1975 yılında çıkarılan "Eğitim İzni Yasası", 1977 yılında çıkarılan

¹⁹ Forsebach (1980: 93-96).

²⁰ SAF (1991: 5).

²¹ Forsebach (1980: 67).

²² SAF (1991: 5).

“Yönetime Katılma Yasası”, 1978 yılında çıkarılan “Çalışma Çevresi Yasası” sayılabilir²³.

Ülkede 1976 yılında iktidar değişikliği olmuş, 44 yıldır kimi zaman tek başına kimi zaman Çiftçi Partisi ile iktidarda kalan SAP seçimlerde yenilgiye uğramıştır. 1976 yenilgisinin ardından işbaşına gelen hükümet döneminde işverenler 1909 yılında bu yana görülme-yen şekilde uzlaşmış bir tutum içine girmişlerdir²⁴. 1970’li yılların sonunda ekonomi büyük ölçüde zayıflamış, sosyal taraflar arasındaki ilişkiler giderek bozulmuştur²⁵.

II.4. 1980 Sonrası Gelişmeler

1980’li yıllar İsveç sendikaları ve işverenleri için 1970’li yıllara göre daha zor yıllar olmuştur. İş uyuşmazlıkları özellikle kamu sektöründe artmış, geniş kapsamlı grev ve lokavtlar görülmüştür. Özellikle 1980 yılında kamu sektöründe başlayan daha sonra özel sektöre yayılan, yaklaşık 718.000 işçiyi etkileyen grev ve lokavt savaş sonrası dönemin en büyük iş mücadelesini oluşturmuştur²⁶.

1982 Eylül seçimlerinden sonra SAP yeniden iktidara gelmiş, sosyal taraflara sıkı bir ekonomik politika önermiştir. Sendikalar bu programı onaylamışlar, karşılığında bazı haklar elde etmişlerdir. Bu arada İsveç Kronu % 16 devalüe edilmiştir²⁷. İthalatı azaltan ihracatı ve ekonomik büyümeyi hızlandıran devalüasyon aynı zamanda gelirin işçilerden işverenlere aktarılması sonucunu da doğurmuştur. Bu ekonomik koşullar altında İsveç ekonomisi ücret pazarlığının yapıldığı her dönemde krize girmiştir²⁸.

1980’li yıllarda yasal düzenlemelere devam edilmiş, 1982 yılında İstihdam Güvencesi Yasası ve 1987 yılında İşçilerin Kurul Düzeyinde Temsili Yasası değiştirilmiştir²⁹. Öte yandan 1970’li yılların başından beri sendikaların ilgilendikleri işçi yatırım fonları ile ilgili yasa 1983 yılında çıkarılmıştır. Yasa 5 ayrı işçi yatırım fonu kurulmasını, fonların kârlardan alınan pay ve küçük işverenin % 0.2’lik katkıları ile finanse edilmesini öngörmüştür. Yasaya göre, bu sistemden sadece belli bir limitin üzerindeki gerçek kâr etkilenecek, kâr payı kârdan vergi şeklinde alınacaktır. Fonlarda yılda 2 milyar kron birikmesi, paranın pay senetleri alımında kullanılması öngörülmüştür. Yatırımların esas olarak üretim işletmelerine yapılması ve fonların yatırılan sermayenin % 3’ü kadar gerçek kazanç getirmesi hedeflenmiştir. Yasa fonların yönetim kurullarının hükümetçe atanacak 9 asil, 4 yedek temsilciden oluşmasını, yönetim kurulunda işçi temsilcilerine ağırlıklı şekilde yer verilmesini öngörmüştür. İşçi yatırım fonlarının 1990 yılına kadar

²³ Bratt (1987: 4-5).

²⁴ TÜBA (1992: 9).

²⁵ SAF (1991: 5).

²⁶ Peterson (1987: 35).

²⁷ Meydan Larousse (5898).

²⁸ TÜBA (1992: 9).

²⁹ TCO (1993: 11-12).

tamamlanması hedeflenmiştir³⁰. 1990 yılına kadar kârlı şirketlerden alınan paylarla kaynak toplayan fonlar daha sonra ellerindeki kaynakları kullanmışlar, bu nedenle yeterince etkili olamamışlardır³¹.

1990 yılına gelindiğinde izlenen gelirler politikasının ekonominin düzeltilmesinde yeterli olmadığını gören SAP daha sert önlemlere yönelmiş, iki yıl süre ile grevlerin yasaklanmasını, ücret ve fiyatların dondurulmasını içeren bir kriz paketi uygulamak istemiş, ancak paket parlamentoda muhalefet partileri tarafından reddedilmiştir. Kriz paketi SAP ile LO arasında ilişkilerin gerginleşmesine neden olmuştur. SAP 1991 yılı seçimlerinde büyük oy kaybına uğramış, muhafazakârlar güçlenmişlerdir. Yeni koalisyon hükümeti monetarist politikaları uygulamaya koymuş³², sosyal harcamalarda kısıntıya gitmiş, işçi yatırım fonlarının kaldırılmasını öngörmüştür³³. 1993 yılında da çalışma yasalarının yeniden gözden geçirilmesi gündeme gelmiştir. Sendikalar halen işçilerin hak kayıplarını engellemek amacı ile muhafazakâr hükümet ile yoğun bir mücadele içindedirler³⁴.

III. ÖRGÜT YAPISI

İsveç'te sendikalar meslek ve işkolu esasına göre örgütlenmektedirler. Ülkede sendikaların kuruluş ve işleyişi ile ilgili bir yasal düzenleme bulunmamaktadır³⁵. İsveç'te 3 üst örgüt bulunmaktadır. Bunlar İsveç İşçi Sendikaları Konfederasyonu, İsveç Hizmet Sektörü Çalışanları ve Memur Sendikaları Konfederasyonu, İsveç Akademisyenler Sendikaları Konfederasyonu'dur.

- İsveç İşçi Sendikaları Konfederasyonu

2.257.000 işçiyi örgütleyen 23 sendikaya sahiptir³⁶. Ülkedeki mali yakalı işçilerin % 85,2'ni örgütlemektedir³⁷. LO'nun temel örgüt birimini işletme düzeyinde kurulan sendika klüpleri veya sendika işyeri örgütleri oluşturmaktadır. İşyeri örgütleri belli bir alanda tüm sendikaları içine alan yerel sendikalara bağlanmaktadır. Bazı yerel sendikalar sadece bir işletmede çalışanları içermektedir. Yerel sendikalar ise ulusal sendikalara bağlı olarak faaliyet göstermektedir. Kamu sektöründe örgüt yapısı farklılık göstermektedir³⁸. Halen LO'ya 1800 yerel ve bölgesel sendika, 10.000 sendika işyeri örgütü üyedir³⁹.

³⁰ Tokoi (1988: 13).

³¹ Koray (1992: 117).

³² Amark (1993: 436).

³³ Koray (1992: 117); TÜBA (1992: 1).

³⁴ TCO (1993: 11); TÜBA (1993: 2).

³⁵ Fahlbeck (1985: 226).

³⁶ LO (1991: 13).

³⁷ LO (1993: 5).

³⁸ LO (1992: 1-2).

³⁹ International Center Swedish Labour Movement (1989: 14).

- İşveç Hizmet Sektörü Çalışanları ve Memur

Sendikaları Konfederasyonu

1.3 milyon işçiyi örgütleyen 19 sendikaya sahiptir. Üyelerini kamu ve özel sektörde çalışan memurlar oluşturmaktadır. İşveç'te özel sektörde büro çalışanları da memur olarak nitelendirilmektedir. TCO üyelerinin % 50'si özel sektörde istihdam edilmektedir⁴⁰.

- İşveç Akademisyenler Sendikalar Konfederasyonu

330.000 işçiyi örgütleyen 25 meslek sendikasına sahiptir. Üyelerini yüksek öğretim görmüş meslek sahibi beyaz yakalılar oluşturmaktadır. Üyelerinin % 36'sını yerel yönetimde, % 22'sini özel sektörde çalışanlar, % 11'ini öğrenciler, % 8'ini emekliler, % 3'ünü diğer mesleklerde çalışanlar oluşturmaktadır⁴¹.

İşveç'te en büyük işveren örgütü İşveç İşverenler Konfederasyonu - SAF'dır. Örgüte 35 işveren örgütü üyedir. İşveren örgütlerine 1.2 milyon işçinin çalıştığı 41.000 işletme üye bulunmaktadır. SAF dışında özel sektörde 3, kooperatif sektöründe 1, kamu sektöründe 4 işveren örgütü bulunmaktadır⁴².

IV. SENDİKALAŞMA ORANI VE DEĞİŞMELER

İşveç'te örgütlenme özgürlüğü 1976 yasası ile sağlanmıştır. Bu özgürlük hem özel hem kamu sektörü için geçerlidir. Örgütlenme özgürlüğüne aykırı hareket edilmesi halinde zararın karşılanması söz konusudur⁴³. İşveç OECD ülkeleri içinde sendikalaşma oranı en yüksek ülkedir. 1988 verilerine göre sendikalaşma oranı % 85.3'dür. Bu oran diğer OECD ülkelerinin birçoğundan farklı olarak sürekli artış göstermiştir⁴⁴. İşveç'te mavi yakalı işçilerin % 90'ı, beyaz yakalı işçilerin % 80'ı sendikalaşmıştır⁴⁵.

V. TOPLU PAZARLIK

İşveç toplu pazarlık sistemi 1970 özellikle 1980'li yıllarda değişim süreci içine girmiştir. Ülkede 1950 ve 1960'lı yıllarda toplu pazarlık sistemi merkezileşmiş, devlet toplu pazarlık sisteminin dışında yer almıştır. Ücret ve çalışma koşulları üst örgütlerce ulusal düzeyde belirlenmiş, üst örgütlerin belirlediği çerçeve doğrultusunda üst örgütlere üye sendikalar işkolu ve işletme düzeyinde sözleşmeleri şekillendirmişlerdir.

⁴⁰ TCO (1993: 1).

⁴¹ SACO (1991: 1).

⁴² SAF (1986: 4).

⁴³ Fahlbech (1985: 226).

⁴⁴ OECD (1991: 101).

⁴⁵ Amark (1993: 436).

Ancak 1970'li yılların ortalarına gelindiğinde SAF ve üye örgütler merkezi pazarlık sisteminin ülke gerçeklerine uymadığını belirterek her pazarlık döneminde üst örgütlerin etkinliğini azaltan bir pazarlık sistemi oluşturulması için çaba harcamaya başlamışlardır. İlk defa 1983 yılında SAF'a üye "İsveç Metal İşverenleri Örgütü" ulusal sözleşmenin koşullarına uymayı kabul etmemiş, "İsveç Metal İşçileri Sendikası" ile ayrı bir işkolu sözleşmesi imzalamıştır. Örgüt daha sonraki yıllarda bu politikasını sürdürmüştür. 1980'li yıllarda ve 1990'ların başında toplu pazarlık sisteminin merkezi yapıdan kurtarılması LO'nun tepkilerine rağmen sürekli gündeme gelmiştir⁴⁶.

İsveç'te beyaz yakalı işçiler toplu pazarlık aşamasında güçlü olabilmek amacı ile "pazarlık kartelleri" oluşturmuşlardır. Halen SACO özel sektörde, merkezi ve yerel yönetimlerde faaliyet gösteren 3 pazarlık karteline sahiptir⁴⁷. TCO ise özel sektörde 1, merkezi ve yerel yönetimde 1 karter oluşturmuştur⁴⁸. Özel sektörde "Endüstri ve Hizmet Sektörü Maaşlı İşçiler Federasyonu - PTK" hem SACO hem TCO'a üye sendikaları içermekte, kartel 68.000 işçiyi temsil etmektedir. Merkezi yönetimde SACO'a üye sendikalar SACO-S'i oluşturmaktadır. Kartel 72.000 işçiyi temsil etmektedir. Yerel yönetimlerde ise SACO sendikaları SACO-K'a üyedir. SACO-K 120.000 kişiyi temsil etmektedir⁴⁹. TCO'nun kamu sektörü için pazarlık kartelini ise TCO-OF oluşturmaktadır⁵⁰.

İsveç'te 1950 ve 1960'lı yılların aksine 1980'li yıllarda devletin toplu pazarlık sistemine müdahalesi artmıştır. 1984 yılından beri hükümet her pazarlık döneminde enflasyonu önlemek amacı ile ücret artışlarının belli bir sınırı geçmemesi için taraflar üzerine yoğun baskı uygulamaktadır. Öte yandan ücret görüşmelerinde sendikalar arasında geçmişte var olan işbirliği günümüzde yerini rekabete bırakmıştır. Ülkede yeni bir toplu pazarlık sistemi oluşturma çabaları sürdürülmektedir⁵¹.

VI. TOPLU İŞ UYUŞMAZLIKLARININ ÇÖZÜMÜ

İsveç'te çıkar uyuşmazlıklarının çözülmesi için 1976 Yönetime Katılma Yasası ile "Ulusal Arabuluculuk Kurulu" oluşturulmuştur⁵². Kurul reesen veya tarafların başvurusu üzerine uyuşmazlıkları çözümlenmektedir⁵³. Toplu pazarlık aşamasında tarafların anlaşamamaları halinde uyuşmazlık tutanak ile belirlenmekte, durum bir hafta içinde Arabuluculuk Kurulu'na

⁴⁶ Ahlen (1989: 336-346); Albage (1987: 270-276); Peterson (1987: 37-40).

⁴⁷ SACO (1991: 2).

⁴⁸ TCO (1993: 10).

⁴⁹ SACO (1991: 2).

⁵⁰ TCO (1993: 10).

⁵¹ Ahlen (1989: 336-346); Albage (1987: 270-276); Peterson (1987: 37-40).

⁵² Forsebach (1980: 44).

⁵³ Fahlbeck (1985: 232).

bildirilmektedir. Kurul da bir hafta içinde arabulucu veya arabulucular atamaktadır. Atanan arabulucu belli bir süreye bağlı omladan uyuşmazlığı çözümlenmeye çalışmaktadır. Bu süre içinde tarafların iş mücadelesine gidebilmeleri sözkonusudur. Ancak taraflar arabulucunun önerisi üzerine arabuluculuk görevi süresi içinde iş mücadelelerini erteleyebilmektedir. Taraflar arabulucunun önerilerini kabul edip etmemekte serbesttirler. Önerilerin kabul edilmemesi halinde taraflar iş mücadelesine başvurabilmektedirler⁵⁴. İsveç iş hukukunda zorunlu hakem ile ilgili düzenlemelere yer verilmemektedir⁵⁵.

Ülkede grev ve lokavt Anayasa'da hak olarak düzenlenmiştir. Anayasada yer alan düzenleme uyarınca grev ve lokavta yasa ve sözleşmelerle sınırlama getirilebilmektedir. İsveç mevzuatı greve karar verme yetkisini sendikalarla tanımıştır. Bu nedenle sendika kararı olmadan başlatılan vahşi grevler yasa dışıdır. İşveren örgütüne üye işverenin de sendika kararı olmaksızın lokavta başvurması yasal olarak kabul edilmemektedir.

Yönetime Katılma Yasası'na göre grev ve lokavt kararının örgütlerin tüzüklerine uygun şekilde alınması zorunludur. Tüzükte öngörülmesi halinde grev oylaması söz konusu olabilmektedir. Bazı tüzüklerde ise oylamanın yanısıra sendika yönetim kurulu kararı da aranmaktadır. İsveç iş hukuku mevzuatına göre iş mücadelesine başvurulması halinde durumun 7 gün önceden karşı tarafa bildirilmesi zorunludur. Bu bildirimde iş mücadelesinin nedenleri ve çerçevesi belirlenmektedir. Yönetim Katılma Yasası iş mücadelesi yöntemleri arasında grev, lokavt, boykot, nokta grevi, fazla çalışmayı reddetme, sempati grevini kabul etmektedir.

İsveç'te tüm çalışanlar grev hakkına sahiptir. Memurlara grev hakkı 1966 yılında çıkarılan yasa ile sağlanmıştır. Ancak anayasanın iş mücadelelerine yasa ve sözleşmelerle sınırlamalar getirilebileceği ilkesine uygun olarak bazı kamu görevlileri anlaşmalarla grev hakkından yararlandırılmamaktadırlar.

İsveç'te dayanışma grevi ve lokavtı mesleki amaçlara yönelik olması halinde yasal kabul edilmektedir. Ülkede toplu sözleşme yürürlükte kaldığı süre içinde barış yükümlülüğü sözkonusudur. Bu nedenle hak grevi ve lokavtı yasa dışıdır⁵⁶. Toplu sözleşmelerin yorumu konusundaki uyuşmazlıklarda taraflar arasındaki görüşmelerin anlaşma ile sonuçlanmaması halinde sendikaların yorumda öncelik hakkı bulunmaktadır⁵⁷.

İş uyuşmazlıklarına müdahale ülke mevzuatında düzenlenmemiştir. Ancak 1960 yılında yapılan genel anlaşma parlamentoya önemli sosyal

⁵⁴ Demircioğlu (1990: 44-45).

⁵⁵ Falhbeck (1985: 233).

⁵⁶ Demircioğlu (1990: 200-202).

⁵⁷ Forsebach (1980: 43).

çıkarları tehlikeye düşüren hareketlerle müdahale etme ve durdurma yetkisi tanımıştır⁵⁸.

VII. SİYASİ PARTİLERLE İLİŞKİLER

İsveç'te TCO ve SACO siyasi partilerle organik bağlantı kurmaktan kaçınmış, buna karşı LO kuruluşundan sonra SAP ile yakın bir ilişki kurmuştur. LO yerel örgütler üyelerinin çoğunluğunun oyu ile SAP yerel örgütlerine üye olmuş, LO başkanı SAP yönetim kurulunda yer almıştır. Ayrıca diğer LO yöneticileri SAP'm çeşitli yönetim organlarında görev üstlenmişlerdir. SAP'm yan örgütleri sendikalarla ortak araştırma komiteleri oluşturmuşlar, LO ve üye sendikalar seçim dönemlerinde SAP'a maddi destek sağlamışlardır. Ancak LO ile SAP arasındaki ilişkilerde SAP'm 1982 yılından bu yana uygulamaya çalıştığı gelirler politikası nedeni ile belirgin bir gerginlik oluşmuş, bu gerginlik 1990 yılında daha da artmıştır. 1988 yılından sonra da toplu üyeliğe son verilmiştir⁵⁹.

VIII. YÖNETİME KATILMA

İsveç'te yönetime katılma 1976 yılında çıkarılan ve genel oy hakkından sonra en büyük reform olarak nitelendirilen Yönetime Katılma Yasası ile düzenlenmiştir. Yasa kamu ve özel sektördeki tüm işletmeleri kapsamına almakta, ancak kamu sektöründe yönetime katılmanın uygulanışı özel yasa ve anlaşmalarla belirlenmektedir⁶⁰.

1976 Yasasına göre işveren işletmede çalışan işçileri yakından ilgilendiren temel değişikliklerde karar vermeden önce taraf sendika ile anlaşma yapmak zorundadır. Öngörüşmede anlaşma sağlanamaması halinde son karar işveren tarafından alınmakta, karar temyize dilememektedir. Öngörüşme öncesi ve sonrası sendikaların grev hakkı bulunmamaktadır. Toplu sözleşme tarafı olmayan sendikalar sınırlı öngörüşme hakkına sahiptirler. Sendikasıız işçilerin ise öngörüşme hakkı yoktur.

Öte yandan işverenlerin üretim, genel ekonomi ve personel sorunları ile sendikaların ihtiyaç duyduğu işletme ile ilgili tüm konularda sendikalara bilgi verme yükümlülüğü bulunmaktadır. Ayrıca taraf sendikaların işletme ile ilgili defter, kayıt, hesap ve belgeleri inceleme hakkı sözkonusudur. İşveren verdiği bilgilerin analizinde sendikaya yardım etmekle yükümlüdür. Bilgi verme bazı durumlarda sadece taraf sendikaların yönetim kurulu üyeleri ile sınırlanabilir, bazı durumlarda tümü ile ortadan kaldırılabilir.

⁵⁸ Demircioğlu (1990: 202).

⁵⁹ Amark (1993: 436, 442); Forsebach (1980: 105).

⁶⁰ Tokol (1988: 12).

Yasa'ya göre, taraf sendikaların yönetime katılma ile ilgili toplu sözleşmeden doğan uyuşmazlıklarda, toplu sözleşmelerde işçilerle ilgili disiplin hükümlerinden doğan uyuşmazlıklarda ve sendika üyesinin iş görmesi ile ilgili akdi borcundan doğan uyuşmazlıklarda yorumda öncelik hakkı bulunmaktadır⁶¹. Buna göre iş mahkemesi kararına kadar sendika görüşü bağlayıcı kabul edilmektedir. Ayrıca sendikalar alt işverenden geçici olarak yararlanma konusunda veto hakkına sahiptirler⁶².

Teşebbüs düzeyinde yönetime katılma ise 1987 tarihli "Anonim Şirketlerde ve Kooperatiflerde İşçilerin Yönetim Kurulunda Temsili Yasası"nda düzenlenmiştir. 1987 tarihli yasaya göre 25 ve daha fazla işçi çalıştırın anonim şirketlerle, kooperatiflerde taraf sendika bu kuruluşların yönetim kuruluna iki temsilci atama yetkisine sahip bulunmaktadır. Yasa uyarınca temsilciler diğer kurul üyeleri ile aynı hak ve yükümlülüklerle sahiptirler⁶³.

SONUÇ

İsveç sendikaları birçok bakımdan kendine özgü özelliklere sahiptir. Son yıllarda geçmişteki özelliklerinin bir bölümünü yitirmesine karşılık gerek yapı, gerek faaliyetleri bakımından dünya sendikal hareketi içinde önemli bir yer tutmaktadır.

KAYNAKLAR

- Ahlen, K.; "Swedish Collective Bargaining Under Pressure: Inter-Union Rivalry and Incomes Policies", British Journal of Industrial Relations, vol 27, num 3, November, 1989.
- Albage, L.G.; "Recent Trends in Collective Bargaining in Sweden", R. Blanpain (ed.), Collective Bargaining in Industrialised Market Economies: A Reappraisal, ILO, Geneva, 1987.
- Amark, K.; "Sweden", Joan Campbell (ed.), European Labor Unions, Toronto, 1993.
- Bratt, C.; Employee Involvement in Sweden, Stockholm: SAF, 1987.
- Demircioğlu, A.M.; "İsveç Sendikal Hareketi Üzerine Notlar", Cahit Talas'a Armağan, Mülkiyeliler Birliği, Ankara, 1990.
- Fahlbeck, R.; "İsveç İş Hukuku", Kara Avrupası ve Türkiye'de Kollektif İş Hukuku ve Uygulaması, Banksis, İstanbul, 1985.

⁶¹ Fahlbeck (1985: 234 - 236).

⁶² Bratt (1987: 6).

⁶³ TCO (1993: 12).

- Forsebach, L.;** Industrial Relations and Employment in Sweden, The Swedish Institute, Uppsala, 1980.
- International Centre of the Swedish Labour Movement;** The Swedish Labour Movement, Stockholm, 1989.
- Koray, M.;** Endüstri İlişkileri, BASİSEN, İzmir, 1992.
- LO;** Trade Union Organization in the Future: Summary of a Report to the 1991 LO Congress (document), Stockholm, 1991.
- LO;** News (document), Stockholm, April, 1993.
- LO;** Local Trade Union Work (document), Stockholm, 1992.
- Meydan Larousse,** Cilt 10, s. 5898.
- OECD;** Employment Outlook, Brussels, 1991.
- Peterson, R.B.;** "Swedish Collective Bargaining-A Changing Scene, British Journal of Industrial Relations, Vol. 25, Num. 1, March 1987.
- SACO;** Facts About SACO (document), Stockholm, 1991.
- SAF;** The Hard Way from a Centralized to a Decentralized Industrial Relations System the Case of Sweden and SAF (document), Stockholm, 1991.
- SAF;** A Short Presentation of SAF (document), Stockholm, 1986.
- TCO;** This is TCO (document), Stockholm, 1993.
- The Swedish Institute;** Labour Relations in Sweden, Factsheets on Sweden (document), Stockholm, 1987.
- Tokol, A.;** "İsveç Çalışma İlişkilerine Genel Bir Bakış", Rota, Sayı 2, 1988.
- TÜBA;** İş-İşçi Çalışma Bülteni, Sayı 870, 6 Temmuz 1992.
- TÜBA;** İş-İşçi Çalışma Bülteni, Sayı 863, 18 Mayıs 1992.
- TÜBA;** İş-İşçi Çalışma Bülteni, Sayı 925, 25 Temmuz 1993.

ÜNİVERSİTE GENÇLİĞİ VE SORUNLARI*

Serpil AYTAÇ**

Gençlerde özellikle 17-21 yaşları arasında, kendi değerlerini bulmak, bunları benimsemek, ana-babadan bağımsız hale gelmek, ilerideki yetişkin rolünü kavramak, kısaca tümüyle kendi kimliğini bulabilmek çok önemlidir. Gerek bu dönemin, gerek önceki dönemlerin sağlıklı gelişmesi halinde genç kendi kimliğini bulur. Diğer insanlarla önemli ilişkiler kurar. Bu ilişkiler sağlıklı kurulabildiği takdirde sorumlulukların yüklenilmesi, cinsel ve duygusal paylaşma, toplumla bütünleşme duyguları daha sağlıklı çözümlenmektedir.

Yükseköğrenim konusu gençlik dönemi için ayrıca büyük önem kazanır. Bu dönemde genç, çeşitli sorunların üstesinden gelmek zorundadır. Bir yandan bağımsızlık kazanmak, kendi kişisel ve sosyal ilişkilerini yeniden düzenlemek, kendine uygun yeni değerler, yeni amaçlar benimsemek, diğer yandan ilerdeki iş ve mesleği konusunda yetişkin rolünü ve sorumluluklarını yüklenmek sorunuyla da başa çıkmak dönemindedir. Kısaca genç artık "kendi kimliğini bulma" sorunuyla karşı karşıyadır.

Yapılan araştırmalar sonucunda üniversiteli gençlerin pek çoğunun kimlik bulma bocalamaları içinde oldukları görülmüştür. Öğrencilerin çoğu yaptığı eğitimle amacını bağdaştıramamakta, hangi amaca göre davranışlarına yön vereceğini bilememektedir. Geleceğe güvenleri yoktur. Genç, bu dönemde bir gerginlik yaşamaktadır. Kuşkusuz bu durumu hazırlayan etkenler çok yönlüdür. Ancak içinde bulunduğu toplumun yapısı, sosyo-ekonomik-kültürel çevre ile ilgili nedenler çok yönlü ve çeşitlidir. Gencin içinde bulunduğu sosyo-ekonomik-kültürel koşullar ve bunlardan kaynaklanan sorunlar, özellikle üniversite gencinin geleceğe yönelik yön ve amaçlarını belirlemede etken olmaktadır.

Bu temel hipotez doğrultusunda üniversite gençliğinin yükseköğrenimde karşılaştığı sorunlara yönelik olarak bir araştırma yapılmıştır.

* Yrd. Doç. Dr. Serpil Aytaç "Üniversite Gençliğinin Yüksek Öğrenimde Karşılaştığı Sorunlar", Uludağ Üniversitesi Basımevi, 1993 adlı eserden faydalanılarak hazırlanmıştır.

** Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Ü. İkt. ve İdari Bil. Fak., Çalışma Eko. ve End. İlişkileri Bölümü.

Araştırma, tabakalı örnekleme yöntemi ile 1990-1991 eğitim, öğretim döneminde, Uludağ Üniversitesinin çeşitli fakülte ve yüksekokullarından mezun olan tüm öğrencileri temsil edebilecek sayıdaki (179 kız - 258 erkek) toplam 437 öğrenci üzerinde yapılmıştır. Deneklere 67 sorudan oluşan bir anket uygulanmış, veriler 1991-1992 eğitim döneminde analiz edilerek, bilgisayarda Systat programı kullanılarak değerlendirilmiş ve yorumlanmıştır. Bulgular özetle şu şekildedir.

Anket uygulanan gençlerin yaş ortalaması 23 olup, yarıdan çoğu normal devlet liselerinden mezun olmuşlardır. 36 öğrenci hariç, geri kalanı bekârdır. Doğum yerleri incelendiğinde başta Marmara Bölgesi ve Karadeniz Bölgesi doğumlular olmak üzere Üniversitemize Türkiye'nin her tarafından öğrenci gelmekte olduğu anlaşılmıştır. Deneklerden "Bursa" doğumlu olanlar içinde kız öğrencilerin daha belirgin bir şekilde yüksek olması, aileleri nedeni ile Bursa dışındaki fakülteleri tercih etmedikleri sonucunu ortaya çıkarabilir.

Öğrencilerin yarıya yakın bir oranı (% 45) aylık gelirlerini sadece ailelerinden sağlamışlardır. Kız öğrencilerde bu oran erkeklere göre oldukça yüksektir (% 82). Burs ve kredi alanlar hariç, öğrencilerin % 20'si eğitimleri süresince geçici veya sürekli olmak üzere tam süreli veya kısmi süreli olarak gelir getirici işte çalışmışlardır. Çalışarak okuyan öğrencilerin önemli bir bölümünün ise (% 36) kadro, statü kazanmak, kademe ve derece terfi yapmak amacıyla olan devlet memurları olduğu anlaşılmıştır. Diğer önemli bir grup ise ekonomik yetersizlik sebebiyle part-time işlerde çalışan öğrenci kesimidir (İlahiyat Fakültesinin % 29'u, Sağlık Meslek Y. Ok. % 30'u, İİBF % 45'i).

Öğrencilerin çoğu öğrenimleri süresince Bursa'da en uzun süreli olarak öğrenci yurtlarında kalmışlardır. Ailesi ile bir arada kalanlar hariç, kaldıkları yerlerle ilgili olarak fiziki koşullardaki yetersizlik yanında, toplumun, çevrenin öğrencilere olumsuz tavrını ve bakış açısını, gençler en önemli sorun olarak belirtmişlerdir.

Öğrenci ailelerinin sosyo-ekonomik-kültürel özellikleri incelendiğinde gençlerin annelerinin büyük çoğunluğunun ilkökul mezunu oldukları (% 44), yüksek eğitimini tamamlayan oldukça az sayıda anne olduğu (14 kişi - % 3) görülmektedir. Babalarının eğitim düzeyi incelendiğinde büyük çoğunluğunun (% 42) yine ilkökul mezunu oldukları, yüksek öğrenim gören babaların oranının, annelere nazaran daha fazla olduğu (% 11) anlaşılmaktadır. Bu durum toplumsal yapımızın bir özelliğini de yansıtmaktadır. Ana-baba eğitim düzeyi, kız öğrenci ailelerinde daha yüksektir. Öğrencilerin % 78'inin annesi ev hanımıdır. Çalışan anne sayısı azdır. Aile gelirleri incelendiğinde ortalama gelir düzeylerinin aylık 2.217.000 TL. olduğu görülmüştür. Bu rakamın % 100 yıllık enflasyon olduğu varsayımıyla günümüzde 55-60 milyon TL.'ya ulaştığı düşünülebilir.

Neden yükseköğretim yapıyorsunuz? sorusu karşısında gençler, kendilerini toplumun bu konuya zorladıklarını dile getirmektedirler. Zira çalışma-

cakları iş veya mesleği sağlamada yükseköğrenimin gerekliliğine inanmaktadırlar. Ancak işsizlik konusunda da belirgin bir korku yaşamaktadırlar. Öğrencilerin büyük bir çoğunluğunun (% 63) bitirdikleri bölüm veya branşın ÖSYM sınavlarında ilk üç tercih arasında yer almadıklarını belirtmeleri düşündürücüdür. Kendi yetenek ve isteklerine uygun fakülterlere, bölümlere girmemiş olduklarını söylemeleri (% 56), gencin geleceğe güven içinde bakmasını engelleyici olmaktadır. Zira severek yapacakları iş veya meslek seçiminden ziyade öğrenci seçme ve yerleştirme sınavlarında aldıkları puanların önem taşıması, ileride istemedikleri, sevmedikleri bir meslekte hayata atılmaları zorunluluğunu getirmektedir. Bu durum iş başarısını da etkileyecektir. “İş seçiminde nelere dikkat edilmeli?” sorusu karşısında gençlerin işin sevilir olmasını belirtmeleri, belki bu duruma bir tepki olarak da yorumlanabilir. İyi bir iş bulmak, özellikle öğrenimini yeni tamamlamış gençleri bekleyen önemli bir sorundur. Bu sorunun çözüme kavuşturulmasında gencin yakın çevresinden bir takım beklentiler içinde olması, genel ülke koşullarına da uygundur. Ancak gençlerin önemli bir bölümünün iş bulmada adam kayırma, torpil mekanizmasının geçerliliğine inanmaları üzücüdür. Buna karşılık iş bulmada, işe yerleştirmede öğrenim, tecrübe ve becerinin ön plana geçmesi gerektiğini belirtmeleri, sevindiricidir. Üzücü olan ise bu gençler, elde ettikleri diplomaların bugünkü toplumsal koşullarda işe yarayacağı konusunda endişelidirler. Bu nedenle de yüksek okul sonrası, “nerede, hangi işte olursa olsun çalışmak zorunda olduklarını söyleyen kesim hariç” büyük bir kesim, bir üst eğitime (master, doktora) devam etmek istememektedirler.

Branşlarıyla ilgili bir meslekte çalışıp çalışmama konusunda bazı öğrencilerin kararsızlık içinde oldukları görülmüştür. Bu durum gencin geleceğe güvenle bakma konusunda tereddütlerini ortaya koymaktadır. Zira öğrencilerin yarısı branşlarıyla ilgili bir meslekte iş bulamayacakları korkusu içindedirler (Ziraat % 78, İİBF % 75, Veteriner % 75).

Öyleyse gençlerimizin geleceğe güvenle bakamamasının en temel nedeni ne olabilir? Çağdaş toplumlar, bireyin temel ihtiyaçlarından güvenlik ihtiyacını çeşitli açılardan sağlamaya büyük önem vermişler ve bunu refah devletlerinin temel sosyal ön koşulu olarak nitelendirmişlerdir. Ancak, gelişmiş ülkelerde zaman zaman ortaya çıkan, gelişmekte olan ülkelerde de başta istihdam alanında ağırlığını hissettiren ve daha geniş alanlara da yayılan sorunlar, sonuçta “geleceğe güven” duygusunun sarsılmasına neden olmuştur. Geleceğe güven içinde bakamayan gencin, çeşitli sorunların üstesinden gelmesi de zorlaşmaktadır. İşte gençlerimizde ortaya çıkan durum budur. Bir gencin geleceğe güvenle bakabilmesi için en önemli etkenin beceri ve yetenek olduğuna inananların sayısı pek az değildir (% 40). Geleceğe güvenle bakma konusunda “ailenin varlıklı olması” gerektiği görüşü, kanımızca tamamen özel bir nitelik taşımakta ve gencin kendi yeteneklerine güvenememesinin bir belirtisi olmaktadır. Nüfuslu yakınlarla sahip olma yoluyla sorunların

çözüleceğine ve kişinin geleceğe güvenle bakabileceğine inanan kesim (% 4) ise mutlaka bu durumu bizzat görerek ya da yaşayarak algılamaktadır. Zira sosyalleşme sürecine niteliğini ve anlamını veren, genel toplumsal şartlardır.

Gençlere hayatta en değer verdikleri şeyin ne olduğu sorulduğunda, yarıya yakın bir oranının (% 43) "ailemdir" cevabını verdiği görülmüştür. Mesleğini, dinsel inançlarını, duygusal yaşamındaki kişiyi veya başka konuları belirtenlerin oranları ise oldukça düşüktür. Ailede, özellikle kadının yeri ve rolüne ilişkin değer ve tutumlarda belirgin bir değişimin varolduğunun gözlemlendiği ülkemizde, yine de ataerkil toplum yapımız için de bu değişimi arzu edenlerin daha çok kadınlar olduğu görülmektedir. Üniversiteli gençlerimiz acaba kadının ailedeki rolü hakkında ne düşünmektedir? Kendilerine bu soru sorulduğunda yarından fazlası (% 69), ailede kadın ve erkeğin eşit olarak tartışması, karar ve isteklerin eşit biçimde ortak söz haklarının olması gerektiği cevabını vermişlerdir. Kız öğrencilerin % 92'si bu görüşü bildirirken, erkek öğrencilerin ancak yarısı kadın-erkek eşitliği görüşüne katılmıştır. Son yıllarda her kesim tarafından tartışılan "toplumda kadının yeri" konusundaki genel düşünceler, toplum yapımıza da uygun olarak tüm açıklığı ile bu araştırmada da ortaya çıkmıştır. Ailesi kentlerde yaşayanların büyük çoğunluğu eşitlikten bahsederken, ailede söz sahibi sadece erkektir cevabını verenlerin kırsal (köy) kökenli oldukları görülmüştür.

Gençlerimiz acaba ne ölçüde üniversitedeki sosyal, kültürel, sportif aktivitelerden yararlanmaktadır? Bu durumu öğrenmek istediğimizde öğrencilerin yarından fazlasının (% 56) hiçbir aktiviteye katılmadan üniversiteden mezun oldukları görülmüştür. Öğrenciler, kendilerine sunulan sağlık-kültür spor hizmetleri içinde en çok kültür hizmetlerindeki yetersizliğe dikkat çekmişlerdir.

Gençlerimiz en çok üniversitemizce nelerin yapılmasını arzu ediyorlar? diye araştırdığımızda büyük bir çoğunluğun (% 31) fakülteler, hatta üniversiteler arası bilgi yarışmaları düzenlenmesini, şehirlerarası okul gezilerinin yapılmasını (% 30), müzik ve eğlence şölenleri düzenlenmesini, bu vesile ile öğrenci-öğretim üyesi kaynaşmasının sağlanmasını istedikleri görülmüştür. Gerçekten de öğrenciler eğitim alanında en çok, öğrenci-öğretim üyesi diyalogunun eksikliğini vurgulamaktadırlar. Ayrıca sağlık - kültür - spor hizmetlerinin tüm öğrencilere yaygınlaştırılarak teşviklerinin sağlanmasını ve bu tür faaliyetlerin yönetiminde söz sahibi olmak, kararlara katılmak istemektedirler.

Öğrencilerin mezun oldukları fakülteye ilişkin düşünceleri sorulduğunda mezun olanların % 80'i fakültelerinden umdukları bilgiyi kısmen aldıklarını belirtmişlerdir. Eğitim süresince okutulan ders kitaplarını ise yarıya yakını vasat olarak değerlendirmiştir. Yeterli gördüğünü söyleyen oldukça az sayıda öğrencidir (% 14'ü). Bir eğitim yılında öğrenciler, üniversite veya fakülte kütüphanelerinden en çok ortalama 1-5 arasında kitap almışlardır. Öğrenimleri süresi içinde hiç kitap almadan mezun olan öğrenci sayısı azım-

sanmayacak bir seviyededir (% 32). Öğrencilerin % 10'unun ders kitabı dışında da hiçbir kitap okumadıklarını belirtmeleri dikkat çekicidir. Günlük bir gazeteyi veya dergiyi ancak yarıdan fazlası (% 56) arada sırada okuduklarını söylemişlerdir. Hiç gazete okumayan sayısı azdır (% 6'sı). Gazetede en önce okunan bölüm ise köşe yazıları, yorum ve makale olarak belirtilmiştir.

Kimlik kazanma ihtiyacı içindeki gencin aile ve yakın çevresinden sonra gelen okul ortamı, gencin sosyalleşmesine ve kişilik kazanmasına önemli etkilerde bulunmaktadır. Bu nedenle yüksek öğrenimleri süresince belli başlı sorunlarının neler olduğu araştırıldığında öğrencilerin önemli bir oranı, istediği ve yeteneklerine uygun fakülteye girememiş olduğu için eğitim alanında çeşitli sorunlarla karşılaşmalarını, toplum hayatına uyum sağlamak, arkadaşlık kurmak veya sürdürmekle ilgili sorunlar yaşadıklarını, özellikle konut sıkıntısı ve maddi sorunları olduğunu (% 43) belirtmişlerdir. Gençler, sorunları karşısında öncelikle arkadaşlarına açıldıklarını söylemişlerdir. Gençlerin büyük bir çoğunluğu (% 66), arada sırada da olsa, gerek sosyal çevrelerinden kaynaklanan, gerekse kendilerinden kaynaklanan sorunlar yüzünden üniversite ortamından zaman zaman kaçmak istediklerini belirtmişlerdir. Öğrencilerin yarıya yakını kararsızlık, güvensizlik, huzursuzluk, doyumsuzluk gibi sorunları çok sık olarak yaşadıklarını açıklamışlardır.

Sonuç olarak araştırma sonucunda elde edilen somut veriler, yüksek öğrenim gençliğinin şu temel sorunları bulunduğunu ortaya koymaktadır:

1- Yüksek öğretim kurumlarında öğretim üyesi - öğrenci ilişkileri eğitimin gerektirdiği ölçüde ve içerikte olmamakta, yeterli düzeyde vasıflı öğretim üyesi, araç ve gereç bulunmamaktadır.

2- Yüksek öğretim, yurdun ekonomik ve sanayi kalkınmasının insan gücü ihtiyaçlarını karşılayacak doğrultuda örgütlenip geliştirilmemiştir. Öğrenciler yetenek ve özlemlerine göre belirli öğrenim dallarına yönlendirilmemiştir. Bu nedenle yüksek öğrenimi bitiren gençlerin çoğu aldıkları eğitime uygun iş alanları bulamadığı için diplomalı işsizler yaratılmıştır. İşsiz kalacakları endişesini sürekli olarak yaşadıkları için geleceğe güvenle bakamamaktadırlar.

3- Uzun yıllar ailesine aşırı bağımlı kalan gençlerimizin üniversite hayatına atılması ile birlikte ortaya çıkan bağımsızlık kazanma isteği, gencin hoşuna gitmeyen şeylere tepki göstermesi, hoşnutsuzluk, önyargılı davranma gibi bir takım olumsuz davranışları da beraberinde sergilemesine neden olmaktadır.

4- Üniversite gençliğinin çoğu, sağlam bir yüksek öğrenim yapma amacı güden bir bilince sahip değildir. Bu nedenle öğrencilerde isteksizlik, ders çalışmamak, uyumsuzluk gibi sorunlar mevcuttur. Çoğu genç, kişisel sorunlarının farkında bile değildir.

5- Gençlerin okuma alışkanlıkları yoktur. Ayrıca ezberciliğe dayalı eğitim sistemimiz nedeniyle öğrencilerin, iş yaşamında “anlamını kavrayarak öğrenenler hariç”, başarılı olabilecekleri konusunda kuşku duyulmaktadır.

6- Kuşkusuz tüm toplumu huzursuz eden siyasal eylemler, eyleme katılış veya katılmasın tüm gençlerde güvensizlik, şüphecilik, kararsızlık, sabırsızlık ve heyecan durumlarını ortaya çıkarmaktadır. Karşılıklarına çıkan engellere hoş görüleri yoktur. “Vatanı kurtarma sorumluluğunun sadece kendilerinde olduğuna” inanan kesim, her konuda kendilerini haklı görerek, sistemi eleştirerek tüm toplum düzenine başkaldırabilmektedir. Aslında ideoloji sorunu gencin gelişiminde doğal bir oluşumdur. Genç, kafaca ve bedence gelişmemişliğinin doğal uzantısı olarak kendisine öğretilen ve verilenleri değil, kendi düşündükleri ile daha iyisini yaptığını kanıtlamak ihtiyacı içindedir. Zira genç, kendi kimliğini bulma çabasıdır. Bu nedenle de çıkarıcı bir takım çevrelerce kötüye kullanılma ihtimalleri de büyüktür.

7- Gençlerimizin sorunlarının bir bölümü, gencin girişim yeteneğinin yeterli gelişmemesinden kaynaklanabilmektedir. Araştırmayan, başladığı işi sürdüremeyen, yaratıcılığı desteklenmeyen genç, sebatsız, sorumsuz, pasif, çekingen olacaktır. Bu durum gençlerde ruhsal patlamalara yol açabilecektir. Güvensizlik, suçluluk, aşağılık duygularının gelişmesi beraberinde, çalışmaktan zevk almadan öğrenme işini bir yük olarak gören, tek yönlü, genel kültür ve sosyal yaşam açısından kısır kalmış gençlerimizin kendi ilgi ve yetenekleri doğrultusunda kendi amaçlarını saptamaları, geleceklelerini planlamaları da son derece zorlaşmaktadır.

Kısaca belirttiğimiz anket bulguları, gençlerin her yönüyle içinde yaşadıkları toplumdaki, sosyal ve kültürel çevreden büyük ölçüde etkilendiklerini ortaya koymaktadır. Gençlerin, yüksek öğrenimdeki tüm sorunlarının gençlerimizin kimlik gelişimini olumsuz yönde etkilediği bir gerçektir. Bütün bu sorunlar üniversite gençliğinin içinde buldukları durumu da gözler önüne serebilmektedir. Önemli olan bu sorunların üstesinden gelebilmektir.

GRUP HALİNDE PROBLEM ANALİZİ VE ÇÖZÜMÜNDE İYİLEŞTİRME ÇALIŞMALARI

İsmail EFİL*

W. Edward Deming, işletmelerde faaliyetlerin yürütülmesinde araştırma, tasarım, üretim ve satış arasında sürekli bir etkileşimin olduğunu vurgulamış ve kaliteyi ana kriter olarak ele alıp bu dört aşamanın birbirini izleyen bir çevrim faaliyeti olduğunu ortaya koymuştur. Deming'in bu çevriminden esinlenen Japon yöneticiler Deming'in bu çevrimini yönetimin tüm aşamalarına uygulayarak buna PUKÖ (Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al) döngüsü (P.D.C.A.) adını vermişlerdir.

Aslında Deming çevrimi ile PUKÖ faaliyetlerinin denk düştüğü de görülmektedir (Tablo: 1).

Tablo: 1

Deming Çarkı İle PUKÖ Çevrimi Arasındaki Karşılıklı İlişki¹

Tasarım → Planla	Ürün tasarımı, yönetimin planlama evresine denk düşer.
Üretim → Uygula	Üretim, tasarlanan ürünü yapma, uygulama veya üzerinde çalışmayı ifade eder.
Satış → Kontrol Et	Satış rakamları, müşterinin memnun kalıp kalmadığını gösterir.
Araştırma → Önlem Al	Bir şikayet ile karşılaşıldığında bu planlama evresine dahil edilmeli ve olumlu adımlar atılmalıdır. Burada önlem alınan anlamı iyileştirme için yapılan çalışmadır.

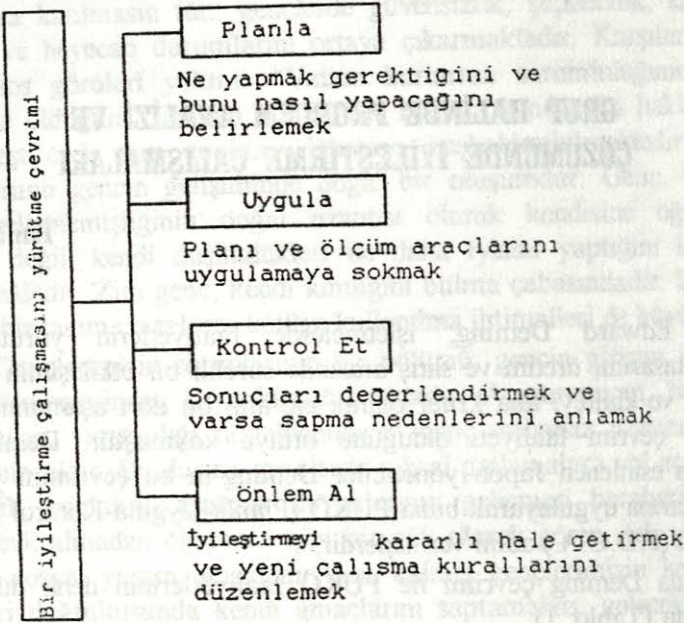
PUKÖ çevrimi iyileştirme için bir dizi faaliyeti gerekli kılmaktadır. Bu durumu bir şekil üzerinde aşağıdaki gibi göstermek mümkündür (Şekil: 1).

İşletmelerde çeşitli sorunları analiz etmek ve çözmek amacıyla bir araya gelen grupların (örneğin; kalite kontrol çemberleri, kalite iyileştirme grupları vb.) sorun çözmeye izlediği basamaklar ve temel araçların tanıtılmasına yönelik olan bu çalışma, aşağıda verilen problem çözmeye

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

¹ Masaaki Imai, Kaizen, Japonya'nın Rekabetteki Başarısının Anahtarı, Brisa, 1994, s. 59.

basamakları ve bu basamaklarda yararlanılan araçlar dikkate alınarak yürütülecektir (Tablo: 2, Problem Çözme Basamakları, Tablo: 3, Problem Çözme Aşamaları ve Araçları).



Şekil: 1

Bir İyileştirme Çalışmasının Yürütülmesi²

Problem çözme metodolojisi üzerine yazılmış çeşitli kaynaklara bakıldığında problem çözme adımlarının farklılıklar gösterdiğini izlemek mümkündür³. Ancak bu adımların kapsamları incelendiğinde özün farklı olmadığı görülmektedir (Şekil: 2).

Yukarıda verilen bilgiler ışığında konu PUKÖ çevrimi içinde ele alınıp incelenecektir. Ancak bu konunun ayrıntısına girmeden önce birkaç noktayı açıklamakta yarar vardır. Az önce bahsettiğimiz grupların çalışmalarını yürütürken bazı davranış kurallarına uyma zorunluluğu vardır.

Bu kurallar her toplantıda önce liderler tarafından hatırlatılır ve her zaman görünebilecek yerde asılı bulunurlar. Bu davranış kuralları şunlardır⁴:

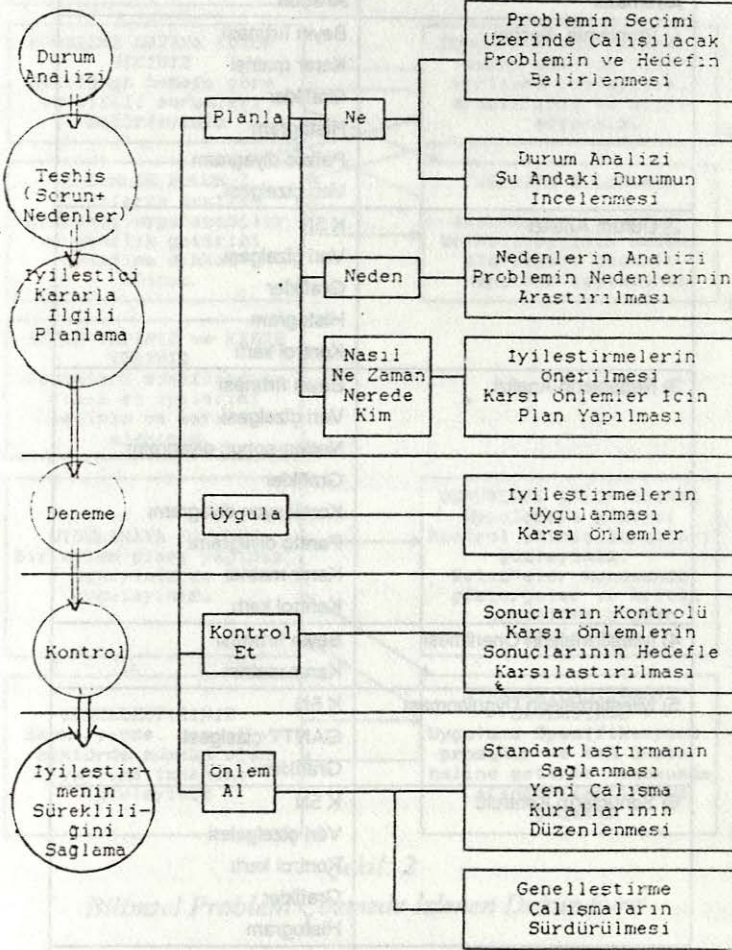
1. Her toplantıya zamanında katılın.
2. Diğer üyelere kulak verin ve görüşlerine saygılı olun.
3. Kişiler yerine görüşleri eleştirin.

² T. Timur Göksal ve d., Grup Halinde Problem Çözme Metodu, Enstitü-DQ, Bursa, 1992, s. 4.

³ Daniel Ollivier; Comment S'organiser Au Quotidien, Les éditions d'organisation, Paris, 1991, s. 18-21.

⁴ Bernard Monteil, Michel Périgord, Gilbert Ravelgeau, Les outils de cercles et de l'amélioration de la qualité, Les éditions d'organisation, Paris, 1985, s. 51-52.

Tablo: 2
Problem Çözme Basamakları⁵



4. Başkalarının fikirlerine karşı açık olun ve teşvik edin.
5. Her üye kendi başına ekibin ilerlemesinden sorumludur.
6. Arkadaşça bir tutum sürdürün.
7. İstek ve coşku sağlayın.
8. Toplantı sırasında herkes eşittir.
9. Akılsız olarak nitelenebilecek tek soru sorulmayan sorudur.
10. Diğerlerinin fikir ve katkılarını dikkatle dinleyin.
11. Dikkat gösterin, yıkıcı davranışlardan uzak durun.
12. Toplantılara düzenli olarak katılın ve tartışmalarda yer alın.

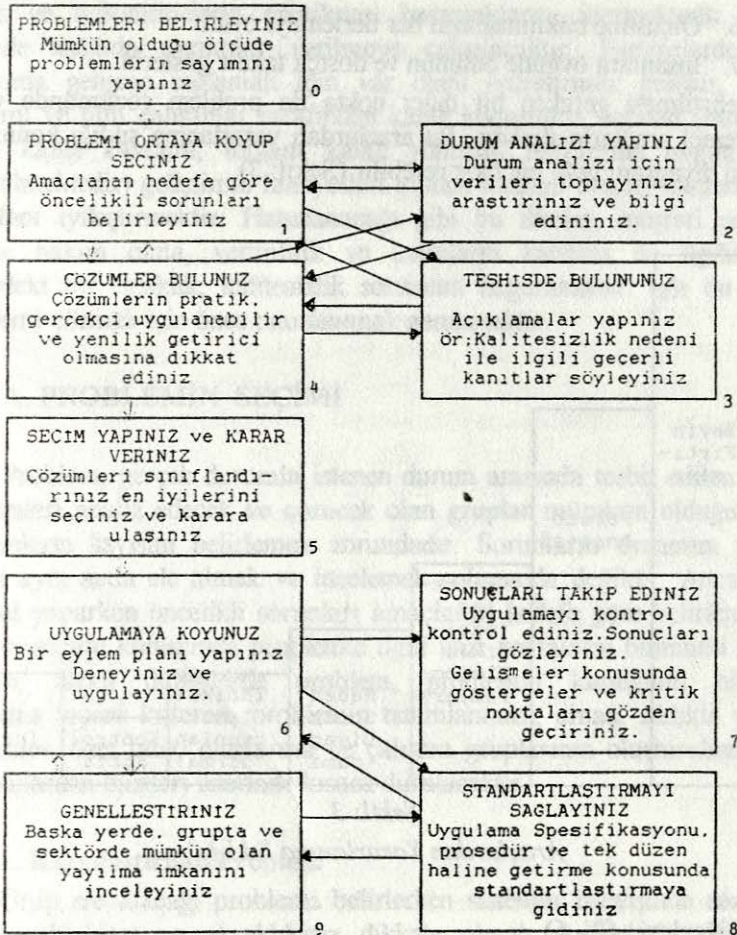
⁵ Bu tablo; Michel Périgord, réussir la qualité totale. Les éditions d'organisation, Paris, 1987, s. 179-181'deki bilgilerden yararlanarak hazırlanmıştır.

Tablo: 3
Problem Çözme Aşamaları ve Araçları⁶

Aşamalar	Araçlar
1) Problemin Seçimi	Beyin fırtınası Karar matrisi Grafikler Histogram Pareto diyagramı Veri çizelgesi
2) Durum Analizi	K 5N Veri çizelgesi Grafikler Histogram Kontrol kartı
3) Nedenlerin Analizi	Beyin fırtınası Veri çizelgesi Neden-sonuç diyagramı Grafikler Korelasyon diyagramı Pareto diyagramı Karar matrisi Kontrol kartı
4) İyileştirmelerin Önerilmesi	Beyin fırtınası Karar matrisi
5) İyileştirmelerin Uygulanması	K 5N GANTT çizelgesi Grafikler
6) Sonuçların Kontrolü	K 5N Veri çizelgeleri Kontrol kartı Grafikler Histogram
7) Standartlaştırmanın sağlanması	K 5N
8) Genelleştirme	K 5N

13. İlerlemeleri engelleyecek davranışlardan kaçının.
14. Görevleri iş programı gereğince ve zamanında yerine getirin.
15. Üye olmayan yardımcı kişilere teşekkür edin ve takdirlerinizi belirtin.
16. Toplantılarda anlaşmazlık çıkmamasına dikkat edin.
17. Başkalarının fikirlerine karşı eleştirici ve küçümseyici bir tavır takınmaktan kaçının.

⁶ A.g.k., s. 188-189.



Şekil: 2

Bilimsel Problem Çözmede İzlenen Dokuz Evre⁷

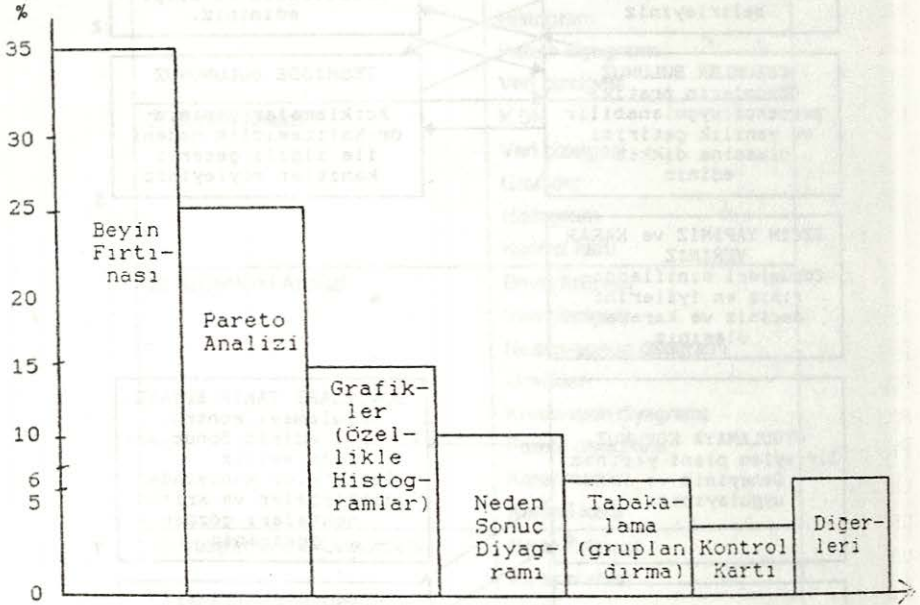
18. Yıkıcı tartışmalara girmeyin.
19. Her zaman arkadaşça bir ortam yaratın ve sürdürün.
20. Fikirlerinizi çekinmeden açıkça söyleyin.
21. Uzman olmadığınız sürece ders vermeyin.
22. Çözüm yolları göstermeyin, ilk önce nedenlerini bulun.
23. Başkalarının fikir ve görüşlerini küçümsemeyin, yargıç olmadığınızı unutmayın.
24. Talimat verme yerine soru sorun.
25. Başkalarının durumunu kurtarmak için onlara yardımcı olun.

⁷ Alain Bernillon, Olivier Cerutti, Imptanter et gérer la qualité totale, les éditions d'organisation, Paris, 1988, s. 76-77.

26. Ölçüsüne bakılmaksızın her ilerlemeyi övün.

27. İnsanlara övgüde bulunun ve dostça takdir gösterin.

Belirtilmesi gereken bir diğer nokta da problem çözümünde yararlanılan temel araçlarla ilgilidir. Bu araçlardan yararlanma sıklığı konusunda aşağıdaki diyagram belli bir fikir verebilir (Şekil: 3).



Şekil: 3

Araçlardan Yararlanma Sıklığı⁸

Diğerleri (% 6)

Çetele diyagramı	% 3
Serpilme (dağılma) diyagramı	% 1,5
İstatistiki deneme	% 1,1
Deneme	% 0,3
Örnekleme	% 0,1

Bu hatırlatmalardan sonra konu bir iyileştirme çalışmasını yürütme çevrimi (PUKÖ) düşüncesi içinde ele alınıp incelenmeye çalışılacaktır.

I. PLANLA

PUKÖ çevriminde birinci adımı oluşturan "Planla" aşaması, problemin analizi ve çözümü ile ilgili; problemin seçimi, durum analizi, nedenlerin

⁸ Michel Périgord, a.g.k., s. 188.

analizi ve iyileştirmelerin önerilmesi basamaklarını içermektedir. Bunlar üzerinde aşağıda ayrıntılar verilmeye çalışılacaktır. İşletmelerde çeşitli konularda gelişme sağlamak için var olanı iyileştirmek gerekir. İşletme yönetimi ve tüm çalışanlar tarafından kalite konusunda yapılan (burada ele alınan kalite kavramı, toplam kalite yönetimi felsefesine uygun olarak düşünülmektedir) geliştirme faaliyetleri toplam kaliteni temel ilkelerine göre var olanı iyileştirmektedir. Hatırlanacağı gibi bu ilkeler, müşteri odaklılık, prosese hakim olma, verimlilik ve insanların katılımı ile ilgilidir. Bu ilkelere bir eksiklik, kalitesizlik sorununu doğuracaktır. İşte bu sorunu (problem) çözmek için önce onu tanımak gerekecektir.

A. PROBLEMİN SEÇİMİ

Problem, gerçek durumla istenen durum arasında tesbit edilen farktır. Problemleri analiz edecek ve çözecek olan gruplar mümkün olduğu ölçüde problemlerin sayısını belirlemek zorundadır. Sorunların ayırımını yapmak hepsini aynı anda ele almak ve incelemek anlamında değildir. Ancak grup seçimini yaparken öncelikli sorunları amaçlanan hedefe göre belirlemelidir⁹. Problem seçimi konusunda problemle ilgili bazı noktaların bilinmesi gerekir. Örneğin, farklı düzeylerde problem, problemin kimliğinin bilinmesi, problemin seçimi kriterleri, problemin tanımlanması, amaç, sıklıkla yaşanan problemler, özet tablo oluşturma ve çalışma gruplarının oluşturulması gibi. Bu konulardan bazıları üzerinde kısaca durulacaktır.

1. Karşılaştırılan Problem

Grup ele alacağı problemi belirlerken sistemin işleyişinde sözkonusu olan bozuklukları ve aksaklıkları dikkate almak zorundadır. Problemin belirlenmesinde sürekli karşılaşılan ve işin aksamasına yol açan durumlar dikkate alınmalıdır. Ayrıca çatışma kaynağı olabilecek tatminsizliklerin ortadan kaldırılma isteği problemleri belirlemede önemli bir etkidir. Bu açıdan problemle ilgili olarak ele alınacak konular da önemlidir. Karşılaşılan problemler hakkında üzerinde durulması gereken bir diğer konu da problemle belirtiyi birbirine karıştırmamaktır.

2. Problemin Kimliği

Grup üyeleri problemle ilgili olarak problemleri belli sınıflara ayırıp gruplandırmalı ve sıralamalıdır. Böylece farklı kaynağa sahip problemlerin ayrılması ve objektif değerlendirme şansı doğar.

⁹ Bernard Montell, Michel Périgord, Gilbert Raveleau, a.g.k., s. 91.

3. Problemi Seçim Kriterleri

Problemin seçiminde bazı kriterleri dikkate almak gerekir. Çünkü seçilen sorunun grubun başarıya ulaşması yönünden önemi büyüktür. Grup çalışmalarında başlangıçta basit sorun seçme önemli olabilir. İncelenmesi en kolay olacak bir problemin seçiminde genellikle dört kriterden hareket edilir¹⁰.

- Motivasyon,
- Ölçülebilirlik,
- Ulaşılabilirlik (erişilebilirlik),
- Uygunluk.

Motivasyon kriteri çok temel bir kriterdir. Çünkü problemi grup üyelerinin oylama veya konsensüs içinde belirlemeleri bir motivasyon kaynağı oluşturmaktadır. Özellikle kalite kontrol çemberlerinde böyle bir seçim kişilerin o problem üzerine daha cesaretle gitmelerini ve günlük hayattayasadıkları sorunu ciddi olarak ele alma isteği yaratmaktadır. Sonuçta çözüm o kadar başarılı olmasa da pek bir şey (motivasyon açısından) değişmeyecektir.

Diğer kriterler açısından da kısa bir değerlendirme yapacak olursak, ölçülebilir olma kriterini ölçme, kontrol etme kavramıyla karıştırmamak gerekir. Buradaki ölçülebilirlik kriteri ele alınan problemin önceki durumundan ne gibi farklı duruma geldiği ile ilgili bir kriterin ele alınmasıdır. Örneğin; firelerin azalıp azalmadığı, toplantı ile geçen zaman, toplantı sayısı, hata sayılarının yeni durumu gibi. Ulaşılabilirlik ise, bir problemin seçiminde çözüm açısından başarılı olup olmamayı gösterir. Başka bir deyişle problemin seçiminde grup üyeleri gönüllü ve azimli ise tüm problemler erişilebilir özelliğe sahiptir. Uygunluk kriterinde esas olan ise, seçilen problemin ilgili ve yarar sağlayacak, işletme, atelye, servis ve kişiler ile tutarlı olmasıdır.

4. Seçim

Konu seçimi ile ilgili olarak bahsedilen dört kriterin ötesinde problemin ciddiyeti, acil olması ve gelişimi gibi noktalarda önemlidir. Hangi kriterler dikkate alınır sa alınsın, grubun konu (problem) seçiminde oylama, konsensüs veya denge (ağırlık) oyu gibi yöntemlerle bir problem seçmesi gerekmektedir.

5. Problemin Tanımlanması

Eğitim hayatımızda söylenen bir söz vardır. Bir problemi en iyi şekilde ortaya koymak onu yarı yarıya çözmektir. Bu söz burası için de geçerlidir. Ancak buna başka bir boyutta eklemek gerekir. O da problemle ilgili verileri ve bilgileri sistemli şekilde analiz etmek için neyin problem yarattığı, neyin yaratmadığını çeşitli sorularla yazılı hale getirmektir¹¹. Bu ayırıcı çalışma

¹⁰ A.g.k., s. 92-93.

¹¹ M. Lebel, L'animation des réunions, les éditions d'organisation, Paris, 1983, s. 48.

incelenecek, gerçek problemi ayırmayı sağlayacaktır. Buna kısa bir örnek aşağıdaki tabloda verilmiştir (Tablo: 4).

Tablo: 4
Problem Tanımlanması

Sorular	Evet	Hayır	Farklı
Kim?			
Hangi eleman			
Sayısı			
Niteliği			
Satıcı			
Müşteri			
Diğer			
Nerede?			
Makina			
Atelye			
Servis			
Proses			
Kabul			
Satıcı			
Müşteri			
Diğer			
Ne zaman?			
Hangi zamanda			
Hangi gün			
Gündüz			
Gece			
Hangi saatte			
Diğer			
Nasıl?			
Araç gereç			
Kontrol			
Hammadde			
Makina			
Taşıma			
Proses			
Ne?			
Parça, yer, operasyon			
ürün, servis, bakım			
Makina, metod, prosedür			
Ürün gamı			

6. Hedef Belirleme

Ortaya konulan problemi daha iyi netleştirmek için, grup, bir hedef belirlemek zorundadır. Hedef veri bir sürede ölçülebilen bir sonucu ifade etmektedir. İki kantitatif örnek sayı ve süre olabilir.

Gerçekleştirilebilir bir hedef ancak gerçekçi bir ölçü ile olur. Bunun anlamı ulaşılabilir bir hedefin ortaya konulma zorunluluğudur¹². Araçlar tanımlanmadan önce hedefler belirlenmelidir. Araçlar, yalnızca belirlenmiş hedeflerin sonucudur. Örnek vermek gerekirse, işletmemizde iadeler ve hurda yüzdesi % 20 ise, hedef bunu bir yılda % 10'a indirmek olabilir.

7. Sıklık Açısından Yaşanan Problemler

Grup çalışmalarında incelenen problemlerin sınıflandırılması konuları açısından genellikle aşağıdaki gibi gösterilmektedir¹³.

1. Kalite	% 33
2. Maliyet	% 20
3. Verimlilik	% 11
4. Alt yapı	% 9
5. Kontrol	% 8
6. Etüd	% 7
7. Güvenlik	% 5
8. Anlayış (zihniyet)	% 4
9. Zaman (Termin)	% 1
10. Diğer	% 2

8. Özet Tablo Oluşturma

Grup yapacağı çalışmalarla ilgili bir plan oluşturmak zorundadır. Örneğin, analizin başlama ve bitiş tarihi, nedenlerin araştırılması, gerçekleştirme, yönetime sunuş gibi konularda da tahmini süreler bu planda belirtilmek zorundadır.

B. DURUM ANALİZİ

Durum analizi ile ilgili olarak çeşitli olaylar, gözlemler ve sistemli ölçümler sonucu tatmin edici olmayan durum ve sonuçlar ortaya konulur. Durum analizi için verilerin toplanması, araştırılması ve bilgi edinilmesi gerekir. Ayrıca çeşitli gözlemlerde bulunulur. Bu noktalar üzerinde aşağıdaki sıraya uygun bazı bilgiler verilmeye çalışılacaktır.

1. Verilerin Toplanması

Tatmin edici olmayan durumla ilgili bazı verileri toplamak, hedef olarak istenen durumdan ne kadar sapma olduğunu bize göstermekte ve

¹² J. De Mongolfier, P. Berrier, Approche multicritères des problèmes de décision, Éditions Hommes et Techniques, Paris, 1978, 62.

¹³ B. Monteil, M. Périgord, G. Raveleau, a.g.k., s. 99-100.

problemin açıkça formüle edilmesine yardımcı olmaktadır. Çeşitli olaylardan hareketle problemi seçen çalışma grubu öncelikle yararlı tüm bilgileri bir araya toplayacaktır¹⁴.

Gözlenen olaylar nelerdir? Hangi koşullarda hangi ortamda ve kim tarafından gibi çeşitli sorularla grup bu bilgileri sağlıklı bir şekilde toplama şansına sahiptir. Bu konuda bazı örnekler aşağıda verildiği gibi olabilir:

a) Niçin?

Amacımız ve hedefimiz nedir?

Verilerin yayınlanması zorunlu mudur?

Verileri yayınlama müsaadesi var mıdır?

Veriler güvenilir midir?

Verilerden yararlanmak ve onları yayınlamak için yazılı bir izne gerek var mıdır?

Dışarıdan bir yardım zorunlu mudur?

b) Nerede?

Prosesle ilgili olarak;

Üretim kapasitesi

Çalışma koşulları ve ortam

Tolerans ve spesifikasyon

Personel eğitimi, güvenlik

Prosedür, ürün gamı gibi.

Kontrollerle ilgili olarak;

Prosedürler

Kontrolörlerin eğitimi

Kontrolör sayısı

Kontrolün güvenliği

Kontrolörün niteliği, kontrolün maliyeti.

Satınalma ile ilgili;

İadeler ve bozuk mal

Yeni hammadde sunma; çeşitli ve maliyet

Satınalma miktarı, envanter

Katalog, reklam, halkla ilişkiler

Satış sonrası hizmetler.

Planlama ile ilgili;

Üretim planı, bilgisayar

Dokümanlar; katalog, fiş, standart zaman, ürün gamı gibi

Satış sonrası hizmetler, alıcı ve satıcının yüzyüze gelmesi

¹⁴ İbrahim Kavrakoğlu, Kalite Cep Kitabı, Kalder Yayınları 3, İstanbul, 19

Personel planlama, eğitimi, nitelik.

Maliyetlerle ilgili;

Ürün, imalat ve servis maliyeti,

Laboratuvar, kaybedilen zaman, duruşlar, rötuş,

hurda, ek süreler, toplantılar, sayısı, geçen zaman

Kontroller

Taşıma, ekipman gibi maliyetler.

Personelle ilgili;

Çalışma saati, işe gelmeme, geç gelme, ekip çalışması, primler, çarşıma, emeklilik, yükselme, kalite ve eğitim gibi çeşitli faktörler dikkate alınabilir.

c) Nasıl?

Zorunlu verileri hızlı bir şekilde belirlemek için ne yapmalıyız?

Verileri nasıl toplayacağız? Elde edilecek örnek büyüklüğü ne olmalıdır? Verileri nasıl analiz edeceğiz?

d) Ne?

Hangi soruları sormak gerekir?

Verilerin biçimi ne olacaktır?

Verilerin sayısı ve yüzdesi nedir?

Hangi veriler zorunludur?

Organizasyon geçerli mi?

Kalitesizliğin maliyeti nedir? Kalite seviyesi nedir?

Problemin ortamı ne durumdadır?

e) Prosedür

İşletmeler yapmış oldukları faaliyetlerle ilgili olarak (pazarlama araştırmasından üretime, üretimden satış sonrasına kadar) çeşitli prosedürler ve iş talimatları hazırlamakta, işletmede neyin yürüyüp neyin yürümediğini kontrol edebilmektedir. İşte bu ayırımdan hareketle verilerin sınıflandırılması mümkün olmaktadır. Örneğin, olaylara, nedenlere, servislere, bireylere, faaliyete, makinalara ve bulunulan ortama göre bu sınıflandırma yapılabilir.

Yukarıda belirtilen bu veriler daha sonra analiz edilir ve grup tarafından problemle ilgili olarak daha sağlıklı karar verilmesi sağlanır.

Gerek durum analizi ve gerekse problem çözümünde çok sayıda araçtan yararlanır. Örneğin, beyin fırtınası, neden-sonuç diyagramı, Pareto analizi, karar matrisi, K 5N, Veri çizelgesi, histogram, grafikler, korelasyon diyagramı, kontrol diyagramı, karar tablosu, uyuşum matrisi, karar ağacı, çetele diyagramı, serpilme diyagramı, pert, CPM, Gantt diyagramı gibi.

Yukarıda saydığımız araçlar iki yaklaşım halinde ele alınmaktadır. Birinci yaklaşım veri mevcut olduğunda, verileri analiz ederek özel bir

problemi çözmekte kullanılan yedi istatistiksel araç olarak değerlendirilmektedir. Bu araçlar aşağıdaki gibi sıralanabilir¹⁵.

1. Pareto diyagramları,
2. Neden-sonuç diyagramları,
3. Histogramlar,
4. Kontrol tabloları,
5. Dağılıma (serpilme-saçılma) diyagramı,
6. Grafikler,
7. Kontrol çizelgeleri.

Bu araçlar kalite kontrol çemberleri tarafından çok yaygın kullanılmaktadır. Ayrıca yöneticiler ve teknik elemanlar da bu araçlardan sıkça yararlanmaktadır.

Yukarıda bahsedilen araçların belli verilerin olması durumunda kullanıldığını söylemiştik. Ancak yönetim problemlerinin çözümünde veriler her zaman olmayabilir veya bu verileri rakamlarla ifade etmek güçtür. O durumda sözlü verilerden bahsedilir. Bu gibi durumlarda yeni yediler adı verilen yedi kalite kontrol aracından bahsedilmektedir. Bu araçlar kalite iyileştirme, maliyet düşürme, yeni ürün geliştirme ve politika yayılımında çeşitli yararlar sağlamaktadır. İkinci yaklaşım olarak değerlendirilen bu yaklaşım analitik yaklaşımdan uzaklaşıp problem çözme yönünde bir tasarım yaklaşımı yoludur. Tasarım yaklaşımı, problem çözmeye detaya girmeyi ön plana alan geniş kapsamlı sistemli bir yaklaşımdır. Bu anlamda tasarım yaklaşımı değişik tecrübeleri olan kişilerin yer almaları nedeniyle bölümler ve fonksiyonlar arası sorunların çözümünde etkin bir role sahiptir. Bu yeni yedi araç aşağıdaki gibi sıralanmıştır¹⁶.

1. İlişki diyagramı,
2. Yakınlık diyagramı,
3. Ağaç diyagramı,
4. Matris diyagramı,
5. Matris veri analiz diyagramı,
6. Proses karar program tablosu,
7. OK diyagramı.

Problem çözme aşamaları ve araçlar tablosunda da görüldüğü gibi (Tablo: 3) problem çözmenin hangi aşamasında olursa olsun grubun yapacağı çalışmalarda bu araçlardan belli ölçülerde yararlanılmaktadır. Biz burada durum analizi ile ilgili olarak grafikler üzerinde durmaya çalışacağız.

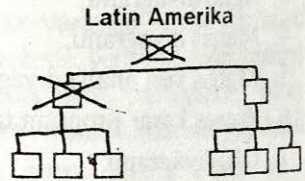
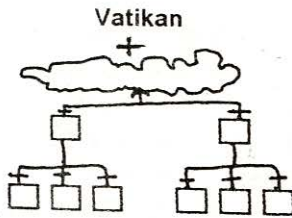
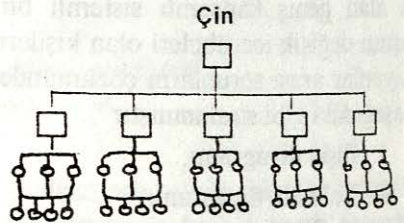
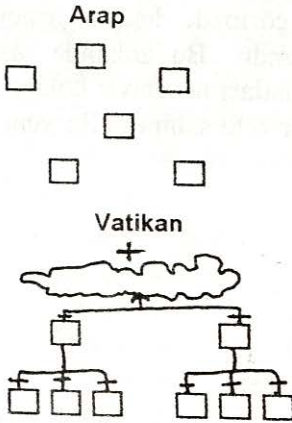
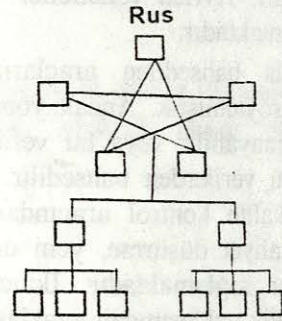
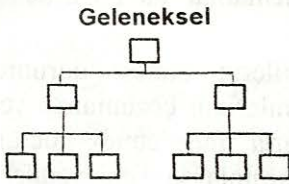
¹⁵ TSE, Kalite Notları (Bölüm 2), TSE Kalite Yayınları, No: 4.06/2B, s. 16.

¹⁶ Masaaki İmal, a.g.k., s. 241-242.

2. Grafikler

Kantitatif değerlerle ilgili verilerin grafikte gösterilmesi etkin bir haberleşme aracı olmaktadır. Bir resim bin sözden iyidir. Çin atasözü önemli bir gerçeği yansıtmaktadır. Verilerin grafiklerle gösterilmesi olayın seyri açısından da önemli ipuçları vermekte ve bir karşılaştırma imkanı sağlamaktadır. Burada grafiklerle ilgili ayrıntıya girilmeyecektir. Vurgulanmak istenen verilerin sadece rakamlarla ifadesi değil aynı zamanda şekillere dökülmesi ve analiz kolaylığı sağlamaktadır. Grafiklere örnek olarak çeşitli ayrımlar yapılmaktadır. Biz burada örnek olması açısından bazı örgüt şemalarını vermeyi uygun bulmaktayız.

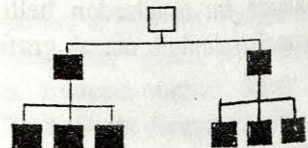
Organizasyon tiplerine örnekler¹⁷:



Lihtenştayn



Güney Afrika



¹⁷ B. Montell, M. Périgord, G. Raveleau, A.g.k., s. 153.

3. Planlar

Durum analizinde önceden hazırlanan belli planlar üzerinde bazı değerlendirmeler yapmak mümkündür. Geleceğe yönelik olarak belli bir faaliyetin akışını gösteren bu planlar hangi noktada ne gibi durumda olduğumuzu bize göstermesi açısından önemlidir. Buna örnek olarak bir kalite kontrol çemberinin ilk on seansını örnek gösterebiliriz¹⁸

Seans No: 1	KKÇ'nin tanıtımı	Sorular / Cevaplar
Seans No: 2	Beyin fırtınası	Bir işin seçimi
Seans No: 3	Grafiklerle gösterme	Kodlama
Seans No: 4	Gözlemler (düşünceler)	Problemler listesi
Seans No: 5	Pareto analizi	Bir problemin listesi
Seans No: 6	Neden-sonuç analizi	Verilerin toplanması
Seans No: 7	Neden sonuç uygulaması	Grafiklerle gösterme
Seans No: 8	Yönetime sunuş	Gözlemler (düşünceler)
Seans No: 9	Neden - Sonuç, (Beyin fırtınası.....)	
Seans No: 10	Neden - Sonuç (son, üç nedenden birini seçme)	

4. Gözlem, Değerlendirme ve Düşünceler

Verilerin analizi ve ortaya konulmasında gözlem ve düşünceler değerlendirme açısından son derece önemlidir. Burada istatistik önemli bir role sahiptir. Özellikle histogramlar, örnekleme, kontrol kartları, serpilme diyagramı, tolerans analizleri, tabakalama, normlar ve sıfır felsefesi en çok yararlanılan tekniklerdendir. Burada sıfır felsefesi üzerinde kısaca durulmaya çalışılacaktır. Olimpik beş sıfır adı verilen sıfır felsefesi; sıfır bozulma, sıfır hata, sıfır stok, sıfır kırtasiye ve sıfır süreden oluşmaktadır. Kalite konusunda en büyük uzmanlardan sayılan P. Crosby, "sıfır hata gidilecek bir yer değil bir yolculuktur" diyerek sıfıra ulaşmayı her gün adım adım sabırla yapılan bir yolculuğa benzetmektedir.

C. NEDENLERİN ANALİZİ

Bu aşamada olması muhtemel nedenler araştırılır ve analiz edilir. Görünen nedenlerin yanında görünmeyen ve fark edilmeyen nedenlerin ortaya çıkarılması için K 5N ve beyin fırtınası gibi tekniklerden yararlanılabilir. Problem seçimi aşamasında da belirtildiği gibi ortaya çıkan sapmanın veya

¹⁸ Gilbert Stora, Jean Montaigne; la qualité totale dans l'entreprise, Les éditions d'organisation, Paris, 1986, s. 105.

bozukluğun olası bütün nedenleri üzerinde durulur. Nedenlerin analizinde neden sonuç daiyagramından yararlanılır¹⁹. Nedenlerle ilgili ana gruplar tanımlanır ve alt grup nedenlere kadan inilir. Bu çalışma sonucunda nedenlerin sınıflandırılması gerçekleştirilmiş olur. Çizilen neden-sonuç diyagramında nedenler belli sayıda (4-6 gibi) temel gruba ayrılır. Bu nedenlerin ayrılmasında karar matrisi uygulanır.

Gerek temel nedenleri belirleme ve gerekse çözüme ulaşma evrelerinde yararlanılan karar matrisi ile ilgili olarak oylama ve konsensüs gibi konular üzerinde bazı bilgilerin verilmesi konuya açıklık getirmesi açısından yararlı olacaktır. Bu konu iyileştirme çalışmalarının önerilmesinde ele alınıp incelenecektir.

Yukarıda bahsedilen neden grupları ile ilgili olarak verilerin toplanması gerekmektedir. Ayrıca bu temel nedenler problemin oluştuğu yerde incelenir ve gerçek neden olup olmadığı doğrulanmaya çalışılır.

D. İYİLEŞTİRMELERİN ÖNERİLMESİ

Bir iyileştirme çalışmasını yürütme çevriminde, birinci adımı oluşturan planla adımı içinde yer alan iyileştirmelerin önerilmesi evresi, karşı önlemler için plan yapılması ile ilgilidir. Başka bir deyişle bu aşama iyileştirme fikirlerini önermek ve bunu yöneticilere sunmak amacına yöneliktir. Az önceki aşamada bahsedilen temel nedenlerden yola çıkarak bunların muhtemel çözüm yolları araştırılır. Nedenleri ve bunların uygun çözümlerini gösteren çeşitli karar matrisleri oluşturulur ve birden çok nedeni ortadan kaldıracabilecek çözümler belirlenir. Çözümlerin pratik, gerçekçi, uygulanabilir ve yenilik getirici olmasına dikkat etmek gerekir.

Bu çözümlerin belirlenmesi, sınıflandırılması ve seçilmesinde grubun vereceği karar çok önemlidir. Karar yapılacak eylemin seçilmesidir. Burada seçim birden çok alternatif arasından belli bir tercihi göstermektedir. Eğer böyle bir durum yoksa zaten ne bir karardan ne de bir seçimden bahsedilir. İşte bu noktada biz birden çok alternatiften bahsetmekteyiz ve bu durumda grubun nasıl karar alacağı konumuzun esasını oluşturmaktadır. Ancak bu aşamada (iyileştirmelerin önerilmesi) karşı önlemlerle ilgili hazırlanan plan ve seçilen eylem şekli uygulama açısından öbür adımda (iyileştirmelerin uygulanması) sözkonusudur. Uygulamanın başarıya ulaşması açısından grubun vereceği karar son derece önemlidir. Biz burada özellikle grubun vereceği kararlarla ilgili oylama ve konsensüs üzerinde durmak istiyorum. Oylama; çoğunluk oyu, denge (ağırlık) oyu ve denge katsayısı şeklinde üçe ayrılarak incelenecektir.

¹⁹ Ayrıntılı bilgi için bakınız: İsmail Efil, Yönetimde Kalite Kontrol Çemberleri ve Uygulamadan Örnekler, U.Ü. Basımevi, 1993, s. 109.

Çalışma grupları alacağı kararlar ilgili olarak yapacağı oylamada en basit yöntem olan çoğunluk oyuna başvurabilir. Burada tüm fikirler herkesin görebileceği şekilde liste halinde sıralanır ve el kaldırma yoluyla oylama yapılır. Oylamada bütünleşme değil, katılma önemlidir. Başka bir deyişle herkesin aynı doğrultuda oy vermesi söz konusu değildir. Ayrıca seçim konusunda ortaya konulan alternatiflerle ilgili bir dereceleme ve sınıflama da dikkate alınmaz. Ancak kazanılması umulan şey çok önemli olduğu zaman diğer karar sistemlerini devreye sokmak gerekir. Örneğin, denge oyu, konsensüs ve pareto analizi gibi. Burada biraz da denge (ağırlık) oyu üzerinde duracak olursak, bu sistemde oy verecek olan grup üyeleri oylama öncesi konu ile ilgili olarak belli bir tartışma ortamı yaratırlar. Karar verilecek alternatifin seçilebilmesi için alternatifler sıralanır (ör.: fikirler, nedenler, çözümler vb.). Her üye bu alternatiflerden 5 tanesini seçer ve bu 5 alternatifi dereceler. Birinci derecede önemli gördüğüne 5 puan, ikinci derecede önemli gördüğüne 4 puan, üçüncü derecede önemli gördüğüne 3 puan, dördüncü derecede önemli gördüğüne 2 puan ve beşinci derecede önemli gördüğüne 1 puan verir. Her üye aynı tercihi yapar ve sonuçta oybirliği şeklinde bir karar oluşur²⁰. Bu durumu bir şekil üzerinde göstermek konuyu daha net kavramak açısından yararlı olacaktır.

Fikirler Nedenler Çözümler	Oylamaya Katılan								Ağırlık Toplamı	Oy Veren Sayısı	Çarpım	Sınıf- landırma
	Yaşar	Sibel	Sercan	Didem	Sema	Mehmet	Ali	Can	(AT)	(OS)	ATxOS	
A	1				2				3	2	6	11
B		5		4		3		2	14	4	56	3
C	2		3		1		1	3	10	5	50	4
D									-	-	-	-
E	3	4	2	2		5	2	4	22	7	154	1
F									7	2	14	9
G	4		5									6
H		3										5
I	5		4									2
J												10
K		2	1									8
L												-
N												7
N		1										12

Puan ağırlıkları:

5 = Çok önemli

4 = İkinci derecede önemli

²⁰ B. Monteil, M. Périgord, G. Raveleau, a.g.k., s. 74.

3 = Üçüncü derecede önemli

2 = Dördüncü derecede önemli

1 = Beşinci derecede önemli

Biraz da denge (ağırlık) katsayısı üzerinde duracak olursak, burada en çok eşleme kafesi üzerinde durulmaktadır. Buna bir örnek aşağıdaki gibi gösterilmiştir²¹.

Fikirler	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	S(-)	Düşünceler
A	0	-1	-3	-3	1	3	-3	-3	3	-2	2	15	İki fikir (A, B)
B		0	-3	-3	2	3	-3	-2	3	-1	3	12	A = B ise A = 0
C			0	1	3	3	-1	2	3	3	3	1	A önerisi B'den
D				0	3	3	-2	1	3	2	3	2	Biraz üstünse A = +1
E					0	3	-3	-3	2	-3	1	9	A, B'den üstünse
F						0	-3	-3	-1	-3	-2	12	A = +2
G							0	3	3	3	3	0	A, B'den oldukça
H								0	3	1	3	0	Üstünse A = +3
I									0	-3	-1	4	Tersi durumda
J										0	3	0	Ör; A önerisi B'den
K											0	0	Biraz önemsiz ise
S(+)	0	0	0	1	9	15	0	6	20	9	21		A = -1 gibi
S(-)	15	12	1	2	9	12	0	0	4	0	0		Sıralama:
S = S(+) + S (-)	15	12	1	3	18	27	0	6	24	9	21		F, I, K, E, A

KONSENSÜS: Günlük yaşantımızda da sıkça kullanılan bu kelime karşılıklı rıza, anlaşma anlamına gelmektedir. Gerçekten tüm grup üyeleri belli bir çözüm, problem veya neden üzerinde anlaştıkları zaman bir konsensüsten bahsedilir. Bu durum hiçbir şeyi düşünme ve tartışmaya açmadan belli bir görüşün peşine düşüp onu kabul etmek değildir. Buradaki temel felsefe kazanmaktır. Özellikle grup çalışmalarında insanlar rekabete açıktır. Kazanmayı severler ancak kazanmanın değeri tartışma konusu olabilir. O zaman şöyle bir soru akla gelebilir. Peki kaybedenler kimlerdir? Burada amaç kazan-kaybet yerine, kazan-kazan durumları yaratmaktır. Katılan her grup üyesi kazananın kendisi olduğuna inanmalıdır. Yapılan araştırmalar, birinin yenilgiyi tattığı kazan-kaybet durumları yerine kazan-kazan durumlarının tercih edildiğini ortaya koymuştur. Kısacası grup bir kararı kendi içinde mutabık kalarak alırsa bunun önemli yararlarını görür.

²¹ A.g.k., s. 77.

Grup içinde konsensüsün avantajlı ve dezavantajlı yönleri bir tabloda aşağıdaki gibi gösterilebilir²².

Avantajlı Yönleri	Dezavantajlı Yönleri
1. Azınlığın düşünceleri dikkate alınır (Bu düşünceler gerçekten geçerli olabilecek durumda olabilirler).	1. Yöntem ağır ve bazen de gerçekçi olmayabilir.
2. Bilgi alışverişi kişisel düşüncelerin gelişmesine yol açabilir.	2. Uyum sağlamak güç ve çok uzun olabilir.
3. Başlangıçta yönelinmeyen alternatif çözümlerin ortaya çıkma ihtimali yeni iyileştirmeler getirir. Başka bir deyişle konsensüs oylamada bir katılık değildir.	3. Grup üyeleri arasında bölünmüşlük var ise tansiyon yüksek olacak ve anlaşma güçleşecektir.
	4. Grup içinde bazı oyunlar (hile, aldatmaca) olabilir.

II. UYGULA

Birinci aşamayı oluşturan planla aşaması, pareto diyagramı, neden sonuç analizi, kontrol tabloları, histogramlar ve grafikler gibi çeşitli istatistikî araçlar kullanarak mevcut uygulamalardaki iyileştirmeleri planlamaktır²³. Uygulama aşaması ise bu planın uygulanmasına yöneliktir. İyileştirmelerin uygulanması aslında bir karşı önlemdir.

A. İYİLEŞTİRMELERİN UYGULANMASI

Burada amaç kabul edilen çözüm yolunu uygulamaya koymaktır. Çözümle ilgili olarak seçim kriterleri (etkinlik, yapılabirlik gibi) tanımlanır ve en önemli kriterler belirlenir. Mümkün olan çözüm yolları ile seçim kriterleri karşılaştırılır ve uygun olmayan çözümler elenir. Sonuçta bir çözümde karar kılınır. Çözümün test edilmesinden sonra süre, planlama ve izlenmesi açısından uygulama biçimi ortaya konulur. Seçilen çözüm yolunu sunmak için bir döküman hazırlanır. Çözüm yolunu sunma konusunda gerek kalite kontrol çemberlerinde ve gerekse diğer grup çalışmalarında yönetime sunuşla ilgili olarak belli amaçlar, yönetime sunuşun hazırlanması, sunuş teknikleri gibi konular önem taşır. Yönetime sunuş problem çözümünde kullanılan temel bir araç olarak ele alınmaktadır. Şu kadarını söyleyelim ki, yönetime sunuştan amaç, bireyi geliştirme, durumu bilme, değişime duyarlı kılma, iletişim sağlama, inisiyatif verme ve sorumluluk bilinci yaratmaktır.

²² A.g.k., s. 85.

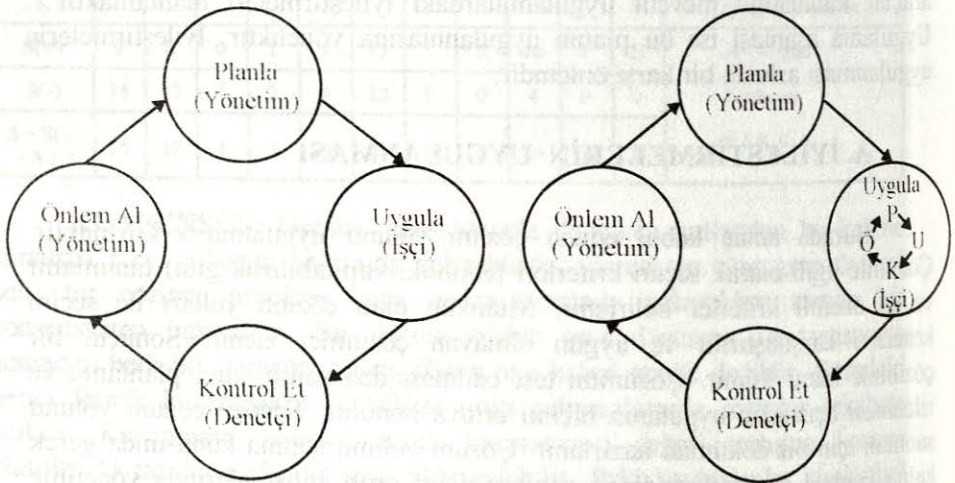
²³ Frédéric Lucas, Management et Qualité, La qualité Totale, Paris, 1987, s. 28.

İyileştirme çalışmaları ile ilgili olarak daha sonraki aşamada bir eylem planı yapılıp, uygulamaya konulmalıdır.

III. KONTROL ET

PUKÖ döngüsü olarak adlandırdığımız çarkın ilk uygulamalarında kontrol et fonksiyonu, denetçilerin, işçilerin ürettiklerini kontrol etmek anlamında ele alınıp incelenmiştir.

Dördüncü aşama olarak ele alınacak olan önlem al fonksiyonu da hataların bulunması durumunda ürünü düzeltme konusunda gerekli çalışmaların yapılması anlamında düşünülmüştür. Bu durumda PUKÖ döngüsü yöneticiler, denetçiler ve işçiler arasında bir iş bölümü anlamında ele alınmıştır. Taylorizmin temel düşüncesini de yansıtan bu görüş bizim dışımızdadır. Başka bir deyişle biz burada batı tarzı PUKÖ değil Japon tarzı PUKÖ'yu savunma durumundayız. Çünkü temel düşüncemiz organizasyonun alt kademelerinden başlayarak tüm kademe yönetici ve çalışanları sorun çözmeye katmak ve böylece toplam kalite yönetimi felsefesini yakalamaktır. Bu söylediklerimizi bir şekil üzerinde aşağıdaki gibi göstermek mümkündür²⁴.



Önceki PUKÖ Döngüsü

Yeniden Düzenlenen PUKÖ Döngüsü

PUKÖ döngüsü ile ilgili yeni anlayışta planla kalite kontrolle ilgili araçları kullanarak mevcut uygulamalardaki iyileştirmeleri planlamaktır. Uygula aşaması bu planın uygulanmasını kontrol et istenen iyileştirmeye ulaşıp ulaşılmadığına bakılması, önlem al ise, iyileştirmenin ilerleme için yeni bir zemin oluşturması anlamındadır. Yeniden düzenlenen PUKÖ döngüsü

²⁴ Masaaki İmai, a.g.k., s. 59-60.

şekline baktığımız zaman bizi burada grup çalışması olarak özellikle ilgilendiren konu işçi düzeyinde bu döngünün geçerli olduğudur. İşçi düzeyinde grup çalışmaları konusunda ele alınan kalite kontrol çemberleri faaliyeti özellikle çalışanların kendi faaliyetleri ile ilgili konularda bu döngüyü yaşamalarıdır. Bu açıdan bakıldığında konunun bütününe yönelik değerlendirmelerde grup çalışmaları (kalite yürütme kurulu, kalite geliştirme grubu, proses geliştirme grubu ve kalite kontrol çemberleri gibi) en geniş anlamda ele alınmaktadır.

A. SONUÇLARIN KONTROLÜ

Uygula aşamasında ele alınan karşı önlemlerin (iyileştirmelerin uygulanması) sonuçlarının hedeflerle karşılaştırılması aşamasıdır. Değerlendirme aşaması olan bu aşamada sonuçlar takip edilir, uygulama kontrol edilir ve sonuçlar gözlenir²⁵. Gelişmeler konusunda göstergeler ve kritik noktalar gözden geçirilir. Sonuçların kontrolü aşamasında esas amaç, çözümün etkilerini incelemek ve öngörülen ve gerçekleşen sonuçları karşılaştırmaktır.

IV. ÖNLEM AL

Az önce de bahsedildiği gibi önlem al, tekrarın önlenmesi ve gerçekleştirilen iyileştirmenin ilerleme için yeni bir zemin oluşturması anlamında değerlendirilmektedir. Bu aşamanın iki alt başlığı vardır.

A. STANDARTLAŞTIRMANIN SAĞLANMASI

Burada, uygulama spesifikasyonu, prosedür ve tek düzen haline getirme konusunda yeni çalışma kurallarının düzenlenmesi esastır. Bu çalışma kurallarına uyulup uyulmadığının kontrol edilmesi üzerinde durulur.

B. GENELLEŞTİRME

Grup tarafından elde edilen çözüm benzer durumda olan başka yerde, grupta ve sektörde uygulanır. Burada amaç yeni bir hedef yaratmak ve bunu genelleştirmek için çalışmaların sürdürülmesidir. Bu açıdan sona eren PUKÖ döngüsünden gerekli dersler ve sonuçlar çıkarılır ve yeni bir hedef ortaya konulur. Tüm bu çalışmalarda önemli bir role sahip olan grup kutlanı.

Sonuç olarak, önlem al aşaması iyileştirmenin sürekliliğini sağlamak açısından son derece önemli bir adımı oluşturmaktadır.

²⁵ Daniel Olliver, a.g.k., s. 178-179.

HESAP PLANLARI, BAZI SORUNLAR VE ÖNERİLER

İbrahim LAZOL*

1. Genel Açıklamalar

Ülkemizde muhasebe standardizasyonunun asgılanması yönünde çeşitli çalışmalar yapılmıştır. İlk genel hesap planı DPT tarafından oluşturulmuş ve 1972 yılında yürürlüğe konmuştur. Ancak bu hesap planına uyma zorunluluğu KİT'lerle sınırlandırılmış, diğer işletmeler için ise yol gösterici olarak bırakılmıştır.

Bunu izleyen ikinci standart genel hesap planı SPK tarafından hazırlanmış ve bu da, SPK'ya tabi ortaklıkların mali tablolarını düzenlerken ve sunarken uyacakları genel kuralları belirlemiştir.

Standartlaştırmaya yönelik en kapsamlı adım ise 26.1.1992 tarihinde Maliye Bakanlığı'nca yayınlanan Tek Düzen Hesap Çerçevesi ve Hesap Planı'dır. Burada kapsamdan kastedilen; ülke çapında uygulamak zorunda bırakılan işletme sayısıdır.

Bir ülkede muhasebe düzeninin ve denetiminin yeknesak kurallara göre yürütülmesi işletmenin tüm tarafları için önemlidir. Böyle bir yaklaşım, işletmeler açısından verimli çalışmayı, doğru bilgi almayı, menfaat uzlaşmasının sağlanması gibi problemlerin çözümüne yardımcı olurken, devlet bakımından da onun gelirleri ile doğrudan ilgilidir. Gerçekten de devletin adil vergi toplama yetki ve sorumluluğu vardır. Bunu da ancak kalifiye eleman yanında denetlenebilir, karşılaştırılabilir bilgilerin varlığı ile gerçekleştirilebilir. Bu bakımdan da Maliye Bakanlığı'nın uygulamaya koyduğu hesap planı önemli bir adımdır.

Bu aşamadan sonra, hesap planının cevap veremediği konu ve sektörler ortaya çıktıkça, ilgili meslek odaları da devreye sokularak tartışılmalı ve hesap planının yetersiz kalması önlenmelidir.

2. Bir İkilem

SPK'nın yayınladığı Standart Genel Hesap Planı'nın uygulama alanı ile Maliye Bakanlığı'nın hesap çerçevesi ve planının uygulama alanlarında çatışma vardır. Bu durumda bu alanda kalan işletmeler bir ikilem içinde

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

kalmaktadırlar. Bu işletmeler bir yandan SPK Standart Genel Hesap Planını, diğer yandan Maliye Bakanlığı Tek Düzen Hesap Çerçevesi ve Hesap Planını uygulamak zorundadırlar. Hesap Planları herhangi bir farklılık taşımaya idi problem doğmayacaktı. Ancak Maliye Bakanlığı özde değişiklik yapmamakla birlikte hesap planında şekli değişikliklere gitmiş ve gereksiz bir çatışma yaratmıştır. Bu noktada bir uzlaşmaya gitmek herhalde SPK'ya düşecektir. Halbuki SPK hesap planı yıllardır uygulanmış, aksaklıkları ortaya çıkmıştır. Bir uzlaşma ile, bu hesap planında gerekli revizyonlar yapılsa ve tek hesap planı olarak uygulanması yaygınlaştırılrsa idi kaynak israfı önlenirdi.

3. Hesap Kodu Problemleri

Hesap planları incelendiğinde bazı hesapların yeri, gerekliliği, karşılıklı uyum içinde çalışmalarını konularında tartışmalar olması doğaldır. Maliye Bakanlığı'nın yayınladığı hesap planında da bu gerçek değişmeyecek ve hesap planının çeşitli yönleriyle tartışılması sözkonusu olacaktır.

Yazının bundan sonraki kapsamı, Maliye Bakanlığı hesap planındaki kasa ve çeklerle ilgili hesaplar ve ek mali tablolarla ilgili bazı görüşlere yer verilmesi ile sınırlı tutulacaktır.

3.1. Kasa Hesabı

Hem SPK'nın ve hem de Maliye Bakanlığı'nın hesap planlarında kasa hesabında ulusal ve yabancı paraların TL. olarak izleneceği belirtilmektedir. Ancak ulusal ve yabancı paraların işletme içindeki hareketleri farklı karakter arzeder.

Yabancı paraların izlenmesinde tecrübi ve devamlı envanter olmak üzere iki yöntem uygulanır. Bu yöntemler literatürde de bu şekilde yer almaktadır.

Yabancı para hareketleri tecrübi yöntemle izlendiğinde hesabın borcuna maliyet, alacağına satış değeriyle kayıt yapıldığından hesabın bakiyesi anlamsızlaşmakta, hatta dönem içinde alacak bakiyesi verebilmektedir. Bu durumda tecrübi yöntem uygulandığında, yabancı paraların, kasa hesabının alt hesabı olarak alınması mümkün değildir.

Yabancı paraların izlenmesinde devamlı envanter yöntemi uygulandığında ise bunların kasa hesabı altında izlenmesinde bir sakınca yoktur. Türk Lirası ve yabancı para cinsinden nakit mevcudu alt hesaplardan alınabilir.

Sonuç olarak yabancı para hareketleri az ise işletmenin devamlı envanter yöntemini uygulaması, dolayısı ile bu değerleri de kasa alt hesabı olarak izlemesi zor olmayacaktır. Ancak, yabancı para hareketi fazla olan işletmelerde satılan her yabancı paranın alış değerinin bilinmesi gereği ortaya çıkmaktadır. Bu durumda yabancı para hareketlerinin izlenmesinde tecrübi yöntem uygulamasının ortadan kaldırılması doğru ve gerçekçi değildir. Bu

zorluğu ortadan kaldırmanın yolu yabancı paralar için hazır değerler altında ayrı bir hesap kodu öngörmektir.

Aynı gerekçelerle Bankalar hesabı içinde izlenen döviz tevdiat hesaplarının da yabancı paralar içinde izlenmesi uygun olur.

3.2. Çekler

Çek, banka üzerine yazılmış ve görüldüğünde ödenmesi gereken bir ödeme emrini ifade eder. Ancak vadeli çek uygulaması ticari uygulamalara girmiş ve bir teamül olarak yerleşmiştir. Bunun yasal bir engeli olmadığı gibi vadeli çekin zımnı bir anlaşma olduğu dahi ileri sürülebilir.

Vadeli çek uygulamalarının yaygınlığı, hem SPK ve hem de Maliye Bakanlığı hesap planlarında dikkate alınmamıştır. 101 Alınan Çekler, hazır değerler kapsamında; 103 Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri hesabı da aynı grupta bulunan 102 Bankalar hesabını düzenleyici bir hesap olarak alınmıştır. Bu yaklaşım çekin yasal durumuna uygundur.

Vadeli çek keşide edildiğinde ise işletmenin çeke bağlanmış bir borcu doğmaktadır. Ancak verilen çekler toplamının herhangi bir anda bankada bulunan parayla ilgisi yoktur. Çoğu kez de verilen çekler toplamı bankadaki mevcut paradan fazladır. Bu durumda bilanço gününde düzenlenecek bilançoda net banka mevcudunun (Bankalar - Verilen Çekler) negatif olması gibi bir durumla karşılaşılacaktır. Bu ise gerçek durumu yansıtmayacaktır. Belki de pasifte Satıcılar Hesabında gösterilen veya senede bağlanmış bir borcun daha erken ödenmesi bile mümkündür.

Bu açıdan çekli borçların vade bakımından borç senetlerinden; Alınan Çeklerin de Alacak Senetlerinden pek farkı yoktur. Aynı çerçevede değerlendirildiğinde Verilen Çekler hesabı da pasif karakterli kabul edilmelidir. Bunun alternatifi vadeli çek uygulamasını ortadan kaldırmaktır.

Vadeli çek uygulamasını ortadan kaldırmadan bütün Alınan Çeklerin Hazır Değer kabul edilmesi ve yine bütün Verilen Çeklerin düzenleyici hesap olarak görülmesi özün önceliği ilkesi doğrultusunda da tartışmalıdır. Bu durumda yasaların reddetmediği yerleşmiş teamül mü özdür, çekin görüldüğünde ödenmesi gereği mi? Konunun yukarıda yapılan değerlendirme ışığında irdelenmesi gerekir.

Bütün bunlardan sonra gerek Alınan Çekler, gerek ise Verilen Çekler için bir öneri yapmak mümkündür. Hesap planında 101 ve 103 nolu hesaplara ilave olarak, Ticari Alacaklar grubu altında Alınan Çekler hesabı; Ticari Borçlar grubu altında da Verilen Çekler hesabı açılabilir. Bu durumda, Bilanço gününde çekler vade yönünden değerlendirilerek uygun olan hesap koduna alınır. Böylelikle çeklerin denetimi ve yorumlanması kolaylaşır, vadeli çeklerin bilançoda borç veya alacak senetleri içinde yer alması önlenir.

4. Ek Mali Tablolar

Maliye Bakanlığı'nın öngördüğü ek mali tablolar küçük birkaç düzeltme dışında SPK'nın yayınladığı ek mali tablolarla benzerlik taşımaktadır.

Aşağıda, Fon Akım Tablosu düzenlenirken zararın dikkate alınış işleme bir açıklık getirilmeye çalışılacaktır.

Fon akım tablosunda zararlar bir fon kullanım alanıdır. Ancak zararın tümü değil, amortisman gibi fon çıkışı gerektirmeyen giderleri aşan kısmı fon çıkışı gerektirir. Zarar için fon çıkışını bulmak için, varsa fon girişi sağlamayan gelirlerin de zarara ilavesi gerekir.

Hem SPK ve hem de Maliye Bakanlığı'nın yayınladığı Fon Akım Tablosunda olağan ve olağandışı zararların neden olduğu fon kullanım hesaplama şekli aynı olup aşağıdaki gibidir:

- a) Zarar,
- b) Amortismanlar (+)
- c) Fon çıkışı gerektirmeyen giderler (+)
- d) Fon girişi sağlamayan gelirler (-).

Bu hesaplama şeklinde zararın kendisi negatif sayılmaktadır. Oysa zarar fon kullanımı grubu içinde negatif değil (Gelir tablosundan farklı olarak), bulunduğu gruba ilave edilecek, yani pozitif bir değerdir. Ayrıca zararın negatif alınmasıyla yapılan hesaplamada sonuç negatif çıkar ise yine aynı grupta pozitif olarak dikkate alınmakta; pozitif çıkar ise kaynaklar grubuna aktarılmakta ve orada da pozitif olarak alınmaktadır. Bu, cebrik kurallar bakımından bir çelişkidir.

Zararın gerektirdiği fon kullanımının bulunmasında aşağıdaki hesaplama şekli daha doğru bir yaklaşımdır.

- a) Zarar
- b) Amortismanlar (-)
- c) Fon çıkışı gerektirmeyen giderler (-)
- d) Fon girişi sağlamayan gelirler (+)

Bu hesaplamada sonuç pozitif olur ise sözkonusu tutar fon kullanımlarına dahil edilir. Sonuç negatif çıkar ise eşitliğin diğer tarafına, yani fon kaynaklarına ilave edilir.

Önerilen yol aşağıdaki kısa iki örnekle daha iyi açıklanabilir.

1. Durum

Zarar	1.000.000.-
Amortismanlar	700.000.-

olduğu kabul edilir ise hesaplama aşağıdaki gibi yapılır:

Zarar	1.000.000.-
Amortismanlar (-)	<u>700.000-</u>
Fon Kullanımı (Kaynağı)	300.000.-

2. Durum:

Zarar	1.000.000.-
Amortismanlar	1.200.000.-

olduğu kabul edilir ise hesaplama aşağıdaki gibi yapılır:

Zarar	1.000.000.-
Amortismanlar (-)	<u>1.200.000.-</u>
Fon Kullanımı (Kaynağı)	(200.000)

Bu iki durum eşitlik üzerinde aşağıdaki şekilde gösterilebilir:

Genel eşitlik:

$$[\text{Fon Kaynakları}] = [\text{Fon Kullanımları}]$$

1. Durum

$$[\text{Fon Kaynakları}] = [(1.000.000 - 700.000) + \text{Diğer Fon Kullanımları}]$$

$$[\text{Fon Kaynakları}] = [300.000 + \text{Diğer Fon Kullanımları}]$$

2. Durum

$$[\text{Fon Kaynakları}] = [(1.000.000 - 1.200.000) + \text{Diğer Fon Kullanımları}]$$

$$[\text{Fon Kullanımları}] = [- 200.000 + \text{Diğer Fon Kullanımları}]$$

Zararla ilgili hesaplama negatif sonuç verdiği için eşitliğin diğer tarafına, yani fon kaynakları tarafına pozitif olarak geçecektir. Bu durumda eşitlik:

$$[200.000 + \text{Diğer Fon Kaynakları}] = [\text{Fon Kullanımları}]$$

şeklini alacak ve bu yol izlendiğinde çelişki ortaya çıkmayacaktır.

YENİ DÜZENLEMELER KARŞISINDA KÂR DAĞITIMI VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

İbrahim LAZOL*

I. KÂR DAĞITIM TABLOSU

1994 Faaliyet döneminde iki yeni düzenleme dönem kârı ile ilgili muhasebe kayıtlarını etkilemiştir. Bunlardan ilki Maliye Bakanlığı Tek Düzen Hesap Planı uygulaması, diğeri ise kurum kazançlarının vergilemesine getirilen yeni esaslardır.

Bu yazıda, her iki düzenlemeye göre kâr dağıtım tablosu ve kârla ilgili dönem sonu ve ertesi dönem muhasebe kayıtları bir örnek yardımıyla ele alınacaktır. Ancak, buradaki amaç, kâr dağıtımında vergi uygulamaları açısından bütün detayları vermek değil, kayıtlara örnek oluşturmaktır.

Örnek olarak yararlanılarak ABC A.Ş.'nin 1994 dönem sonu kâr dağıtımına ilişkin verileri aşağıdaki gibidir.

Ödenmiş sermaye	:	800.000.000.-
1994 Dönem Kârı	:	600.000.000.-
İştirak Geliri	:	40.000.000.-
Yatırım İndirimi	:	60.000.000.-
I. T. Yedekler Toplamı	:	50.000.000.-

II. Tertip kâr payı olarak net 250.000.000.- TL.'nin dağıtımına; kalan kârın olağanüstü yedek akçe olarak işletmede bırakılmasına karar verilmiştir.

ABC A.Ş.'NİN 1994 DÖNEMİNE AİT KÂR DAĞITIM TABLOSU (1.000)

1. Dönem Kârı		600.000.-
2. Ödenecek Vergi ve Yasal Yük		214.000.-
Kurumlar Vergisi (% 25)	125.000	
Gelir Vergisi Kesintisi	75.000	
Fonlar (200.000 X 0.07)	14.000	

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

Kurumlar Vergisi Fonu	8.750
Gelir Vergisi Fonu	5.250

NET DÖNEM KÂRI	386.000.-
3. I. T. Yasal Yedek Akçe (Dönem Kârı x 0.05)	30.000.-
DAĞITILABİLİR NET D. KÂRI	356.000.-
4. Ortaklara I. Temettü (Öd. Serm. X 0.05)	40.000.-
5. Ortaklara II. Temettü	250.000.-
6. II. T. Yasal Yedek Akçe (II. T. Ys. Yd. Akçe X 0.10)	25.000.-
7. Olağanüstü Yedekler	41.000.-
Hisse Başına Kâr : 750 (600.000.000 / 800.000)	
Hisse başına Temettü : 362 (290.000.000 / 800.000)	

Kurumlar Vergisinin Hesaplanması:

Kurumlar vergisi oranı 1.1.1994 tarihinden itibaren % 25 olarak belirlenmiştir. Ancak, bu orana göre hesaplanan vergi, iştirak kazançları ile yatırım fonları ve ortaklıklarının portföy işletmeciliğinden doğan kazançlar dışındaki indirim ve istisnalardan önceki kurum kazancının % 20'sinden az olamaz (K.V.K. Md. 25). Bu durumda, ABC A.Ş.'nin kurumlar vergisi tutarı aşağıdaki gibi hesaplanacaktır.

Dönem Kârı	600.000
- İndirimler	
İştirak Gelirleri	40.000
Yatırım İndirimi	60.000

K. Vergisi Matrahı	500.000
Kurumlar Vergisi (0.25)	125.000

Asgari Verginin Hesaplanması:

Dönem Kârı	600.000
- İştirak Geliri	40.000

Asgari Vergi Matrahı	560.000
Asgari Vergi (0.20)	112.000

Asgari vergi tutarı olarak hesaplanan 112.000.- TL., 125.000.- TL.'den küçük olduğundan asgari vergi uygulanmaz.

Gelir Vergisi Kesintisinin Hesaplanması:

Dönem Kârı	600.000
Kurumlar Vergisi (-)	<u>125.000</u>
Kurumlar Vergisi Sonrası Kâr	475.000
İştirak Gelirleri (-)	40.000
Yatırım İndirim (-)	<u>60.000</u>
Gelir Vergisi Matrahi	375.000
Gelir Vergisi Kesintisi (0.20)	<u>75.000</u>

I. Tertip Yasal Yedek Akçe: Dönem Kârının % 5'idir (sermayenin % 20'sine ulaşınca kadar).

I. Tertip Kâr Payı: Ödenmiş Sermayenin % 5'i.

II. Tertip Yasal Yedek Akçe: Dağıtımına karar verilen ikinci tertip kâr payının % 10'udur.

II. KÂR DAĞITIM TABLOSUNA DAYANARAK YAPILMASI GEREKEN MUHASEBE KAYITLARI

Sermaye şirketlerince elde edilen dönem kârının Tek Düzen Hesap Planı gereği dönem sonu bilanço ve gelir tablosunda net olarak gösterilmesi gerekmektedir.

Buna göre yukarıda kâr dağıtım tablosu verilen ABC A.Ş.'nin dönem sonunda, önerilen kâr dağıtım tablosuna dayanarak aşağıdaki kayıtları yapması gerekecektir. Tek Düzen Hesap Planında kârın netleştirilme süreci, gerekliliği tartışılabilir ölçüde dolaylı tutulmuştur.

Dönem kârı ile ilgili olarak cari ve ertesi yılda aşağıdaki hesaplar kullanılmaktadır.

- 193 PEŞİN ÖDENEN VERGİLER VE FONLAR
- 331 ORTAKLARA BORÇLAR
- 360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR
- 370 DÖNEM KÂRI VERGİ VE DİĞER YASAL YÜKÜMLÜLÜK KARŞILIKLARI
- 371 DÖNEM KÂRININ PEŞİN ÖDENEN VERGİ VE DİĞER YÜKÜMLÜLÜKLERİ (-)
- 540 YASAL YEDEKLER

- 542 OLAĞANÜSTÜ YEDEKLER
 570 GEÇMİŞ YILLAR KÂRLARI
 590 DÖNEM NET KÂRI
 690 DÖNEM KÂRI VEYA ZARARI
 691 DÖNEM KÂRI VERGİ VE DİĞER YASAL YÜKÜMLÜLÜK
 KARŞILIĞI
 692 DÖNEM NET KÂRI VEYA ZARARI

Dönem kârı belirlendikten, yani bütün gelir ve giderler 690 Dönem Kârı veya Zararı hesabında toplandıktan sonra, dönem kârı üzerinden hesaplanan ve kâr dağıtım tablosunda gösterilen vergi ve fonların aşağıdaki kayıtlarla karşılık hesabına alınması gerekir.

----- 31 / 12 / 94 -----		
691 D.KÂRI VERGİ VE D.YS. YÜK. KARŞ.	214.000.000	
370 D.KÂRI VERGİ VE DİĞ. YS. YÜK. KARŞ.		214.000.000
----- / -----		

Yukarıdaki kayıttan sonra 690 Dönem Kârı veya Zararı hesabı aşağıdaki kayıtlarla kapatılır.

----- 31 / 12 / 94 -----		
690 DÖNEM KÂRI VEYA ZARARI	600.000.000	
691 D.KÂRI VERGİ VE DİĞ. YS. YÜK. KARŞ.		214.000.000
692 DÖNEM NET KÂRI VEYA ZARARI		386.000.000
----- / -----		

Daha sonra 692 Dönem Net Kârı veya Zararı hesabı aşağıdaki kayıtlarla 590 Dönem Net Kârı hesabına devredilir.

----- 31 / 12 / 94 -----		
692 DÖNEM NET KÂRI VEYA ZARARI	386.000.000	
590 DÖNEM NET KÂRI		386.000.000
----- / -----		

Bu kayıttan sonra 193 Peşin Ödenen Vergi ve Fonlar hesabı düzenleyici hesaba devredilir. Dönem sonu itibarıyla 193 Ödenen Peşin Vergiler ve Fonlar hesabının bakiyesi 80.000.000.- TL. olarak kabul edilir ise aşağıdaki kayıt yapılacaktır.

----- 31 / 12 / 94 -----		
371 D. KÂRININ PŞ.ÖD.VERGİ VE DİĞ. YÜK.	80.000.000	
193 PEŞİN ÖDENEN VERG. VE FONLAR		80.000.000
----- / -----		

İşletmenin 1995 faaliyet döneminde 1994 kârı ile ilgili kayıtları ise aşağıdaki gibi yapılacaktır.

Vergi beyannamesi verilip vergi tahakkuku kesinleştiğinde aşağıdaki kayıt yapılır.

----- 30 / 04 / 1995 -----		
370 DÖN. KÂRI VER. VE DİĞ. YS. YÜ. KARŞ.	214.000.000	
360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR		134.000.000
360 .XX Kurumlar Vergisi		
360 .XX Gelir Vergisi Kesintisi		
360 .XX Fonlar		
371 D. KÂRININ PŞ. ÖDEN. VERGİ VE DİĞ. YÜK.	80.000.000	
Peş. Verg. Mahs. ve Kur. / Gel. Ver. Tahakk.		
----- / -----		

Vergiler ödendikçe aşağıdaki kayıt yapılır.

----- / -----		
193 PEŞİN ÖD. VERGİ VE FONLAR	XXXX	
360 ÖDENECEK VERGİ VE FONLAR	XXXX	
100 KASA		XXXX
Geçen Yıl K. Verg. ve Geç. Vergi Ödemesi		
----- / -----		

Öneri Kâr Dağıtım Tablosu işletme genel kurulunda kabul edildiğinde aşağıdaki kayıtlarla kâr dağıtımını muhasebeleştirilir. Bu aşamada net kârın dağıtımına ve herhangi bir yedek hesabına alınması öngörülmeven kısmı olur ise; bu tutar **570 Geçmiş Yıllar Kârları** hesabına alacak kaydedilir.

----- / -----		
590 DÖNEM NET KÂRI	386.000.000	
331 ORTAKLARA BORÇLAR		290.000.000
540 YASAL YEDEKLER		55.000.000
542 OLAĞANÜSTÜ YEDEKLER		41.000.000
Net Kârın Dağıtımı		
----- / -----		

Dönem kârının netleştirilmesi sürecinde Tek Düzen Hesap Planı'nda, yararı tartışılabilir uzunca bir yol izlendiği konusunda yukarıda yapılan eleştiriyi bir öneri ile tamamlamakta yarar vardır.

ABC A.Ş.'nin dönem kârının netleştirilmesinde yapılan ilk üç kayıt yerine, yıllık bilanço çıkaran işletmeler için aşağıdaki kayıt biçimi önerilebilirdi. Bu durumda, daha sade bir kayıt düzeni ortaya çıkacaktı. Çünkü 691 ve 692 nolu hesaplar açılıp kapanan, herhangi bir fonksiyon yüklenmemiş hesaplardır.

Yukarıda yapılan ilk üç yevmiye kaydına alternatif madde:

----- 31 / 12 / 94 -----		
690 DÖNEM KÂRI VEYA ZARARI	600.000.000	
370 D. KÂRI VERGİ VE DİĞ. YS. YÜK. KARŞ.		214.000.000
590 DÖNEM NET KÂRI		386.000.000
Dönem Net Kâr - Zararının Net Kâra Devri		
----- / -----		

26.12.1992 tarihli Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği 1 sıra nolu tebliğde, 370 Dönem Kârı Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılıkları hesabı ile ilgili açıklamalarda, bu hesabın işleyiş biçimi yukarıda önerilen kayıt şekline uygundur. Çünkü hesabın açıklamasında 370 nolu hesabın Dönem Kârı hesabı ile karşılıklı çalışacağı belirtilmiştir. Ancak bu açıklama ile 691 nolu hesap altında yer alan açıklama çelişmektedir.

Bununla birlikte; 590, 691, 692 nolu hesap açıklamaları nedeniyle, yeni bir düzenleme yapılmadan 691 ve 692 nolu hesaplar ihmal edilerek ilk üç kayıt yerine yukarıdaki alternatif kaydın yapılması mümkün değildir. Ancak bu uygulamanın, ek mali tabloları düzenlemek zorunda olan ticaret işletmelerinin, faaliyet giderlerini dönem içinde maliyet hesaplarında (7/A) izlemek ve dönem sonunda yansıtma hesaplarını kullanarak faaliyet giderleri grubuna aktarmak zorunda bırakılmaları kadar gereksiz olduğu söylenebilir.

YENİ ÜRÜN KAVRAMI VE STRATEJİK ÖNEMİ

Tayfun TURGAY*

ÖZET

Yeni ürün yönetimi, yeni bir ürünün düşünce aşamasından karar ve yatırım safhasına, buradan da tüketiciye sunulana kadar geçirdiği tüm evreleri içeren çok yönlü bir firma stratejisi olmaktadır. Artık günümüzün pazar dinamiği içerisinde yeni ürün yönetimi firmalar açısından yerleşik bir rol üstlenmektedir. Kısaca, yeni ürün yönetimi firmaların hizmet verecekleri tüketiciyi, geliştirecekleri teknoloji yetenekleri ile çevresel rekabet imkanlarını tanımlamaktadır. Bunun için de güçlü bir ürün ile bunu geliştirme kapasitesi ve yeni veya geliştirilmiş bir ürünün pazarlaması firma stratejileri açısından akılcıl ve güçlü bir yönetimi gerektirir.

Yukarıda açıkladığımız amaca yönelik genelde çağdaş pazarlama kavramından başlayarak, yeni bir ürünün yönetiminde bilinmesi gerekenler; plan, strateji ve kararlar ile bunları içeren modeller olmaktadır.

GİRİŞ

21 yy.'a girmeye hazırlanan dünya milletleri için müşterek amaç *refah içinde gelişme* sloganını hedeflemektedir. Bu hedef ise hür fikirlerin hakim olduğu rekabete dayalı serbest piyasa ekonomisi içinde ancak gerçekleştirilebileceği günümüzde ön plana çıkmış bulunmaktadır. Öyle ki; serbest piyasa ekonomisi temelini hakim olduğu ülkelerin gelişmişliği, artık diğer kapalı ve merkezietçi ekonomiye dayalı ülkelerin dahi sistemlerini çökerterek onları bu gelişmeye açık ve temelde daima yeniliklerin (innovation) yer aldığı ekonomik düzene tahvil etmektedir.

Özde insan refahını ve onun temel ve gerekse üst yapı ihtiyaçlarını tatmin etmeye yönelik hür teşebbüsün ön plana çıktığı serbest piyasa

* Prof. Dr.; Doğu Akdeniz Üniv. İşletme ve Ekonomi Fakültesi, Yönetim Bilimleri Öğretim Üyesi.

ekonomisinin özünde gelişmeyi sağlayan serbest rekabet unsuru yatmaktadır. Serbest rekabet ise makro temelde toplu talebi dengeleyecek çok seçiciliği oluştururken, firma bazında yeni veya geliştirilmiş fonksiyonel ürün kavramını meydana getirmektedir. Dolayısıyla yeni ürün ve yönetimi, artık çağdaş firmaların en önemli sorunu olmakta ve bu sorun üzerine büyük çapta bütçe ayırmaları gerekmektedir.

Gerçekten de firmaların daha henüz yeni kuruluş aşamasında düşüncelerini üretmeleri gereken yeni bir ürün oluştururken, ileride hayatiyetlerini devam ettirebilmeleri için de mutlaka yenilik (innovation) yapmaları gerekmektedir. Aksi takdirde süratle değişen teknoloji ve tüketici eğilimlerinin hakim kıldığı piyasa dinamiği, geride kalan firmalar için başlıca kriz nedenlerini oluşturmaktadır. Hatta elektronik, bazı dayanıklı tüketim malları, moda ve benzeri ürünlerde yenileşme katsayısı yüksek olduğundan bu tür tüketim malları üretimine yönelik firmaların yeni, yenilenmiş veya geliştirilmiş ürünleri çok kısa dönemlerde devreye sokması hayati bir önem arz etmektedir. Dolayısıyla yeni ürün yönetimi artık çağdaş firmalar için vazgeçilmez, hatta mutlaka örgütsel faaliyet içinde yer alması gereken hava gibi, su gibi bir öneme haiz bulunmaktadır.

1.1. Yeni Ürünün Temel Yapısı

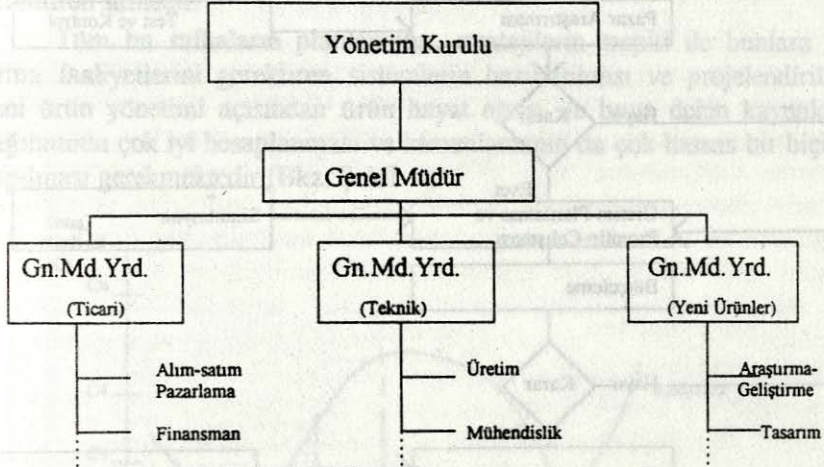
Gerek işleyiş, gerekse fonksiyonel açıdan yeni ürün yöntemine yaklaşıldığında, kavramın çok yönlü bir koordinasyon görevini içerdiği görülecektir. Şöyle ki; yeni ürün fikirlerinin ortaya atılmasından, bu ürünlerin ticari muvaffakiyet aşamasına kadar zaman-maliyet kavramlarının ışığı altında Araştırma-Geliştirme, Üretim ve Pazarlama üçgeni ile bunlara ait bütçeleme faaliyetlerini pekiştirecek değerlendirme-kontrol-karar mekanizmasının sağlıklı bir biçimde koordinasyonu gerekmektedir (Bkz. Şekil: 1). Bu tip bir koordinasyonu sağlayacak görev kademesi ise örgütsel yapıda mutlaka ana karar organına yakın olması gerekmektedir.



Şekil: 1

Yeni Ürünün Koordinasyonu

Örgütsel yapı dikkate alındığında kontrol-kademe ilişkisi açısından yeni ürün yönetimini görevinin uygulanması çok yönlü bir tatbikat ve koordinasyonu gerektirdiği ayrıca zaman-maliyet unsurunun ise firmaların bekası açısından çok önemli bir rol oynadığı kavramından hareketle, yönetimi üstlenen örgütsel birimin gerek fonksiyon gerekse icraat açısından güçlendirilmesi gerekmektedir. Bu durum ise ya tepe yöneticinin bizatihi kendisi veya pratikte doğrudan tepe yöneticiye sorumlu bir birim tarafından icra edilmelidir. Aksi takdirde değerlendirme-kontrol-karar mekanizmasında büyük aksaklıkların meydana geleceği aşikar olacaktır (Bkz. Şekil: 2).



Şekil: 2

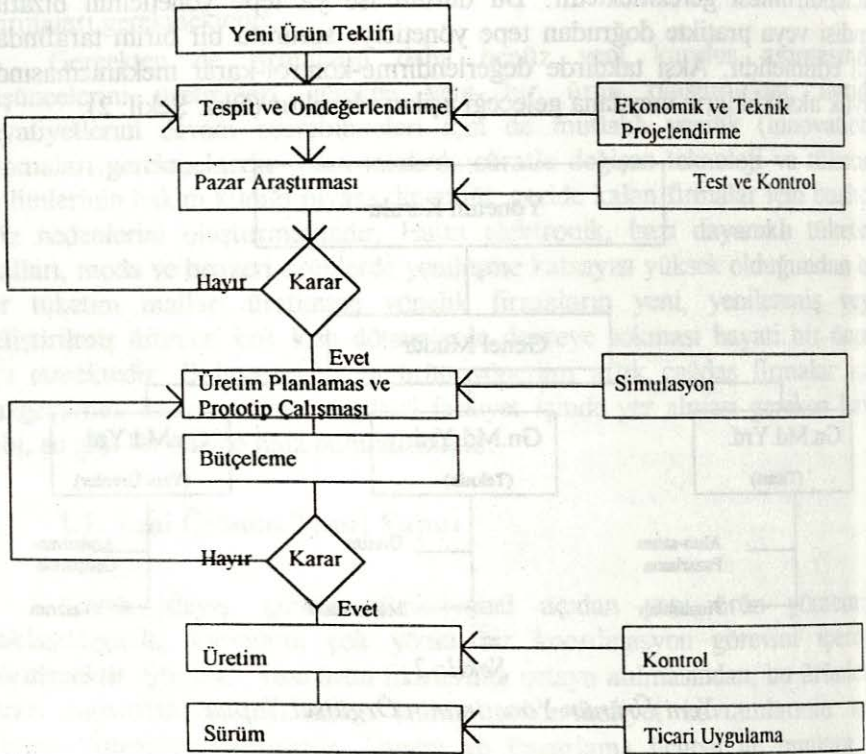
Yeni Ürünün Yönetiminin Örgütsel Yapısı

1.2. Yeni Ürün ve Teknoloji

Yeni ürün yönetiminin dayanak noktasının rekabet olması firmaların yandan zamanla yarışırken diğer yandan güçlü bütçelere sahip olmasını gerekli kılmaktadır. Bu nedenle bir yeniliğin (innovation) adapte olunması firmaları iki yola itmektedir. Bunlardan birincisi takipçilik, yani teknolojinin satın alınması, ikincisi ise öncülük, yani teknolojinin bizatihi üretilmesi olmaktadır. İkinci yöntem hem zaman hem de maliyet açısından firmaların çok daha güçlü olmasını gerektirmektedir. Günümüzde araştırma - geliştirme maliyetleri bazen fiziki yatırım maliyetlerinin dahi üstüne çıkmaktadır. Keza, öncü elektronik, ilaç, hatta dayanıklı tüketim malları üreten çok uluslu kuruluşlar yıllık bütçelerinin yaklaşık % 25'ine yakın kısımlarını bu uğurda harcamaktadırlar¹. Bu rakam savunma sanayi ürünlerinde daha da yukarılara çıkabilmektedir.

¹ Sandoz A.G., Faaliyet Raporu 1991, Sandoz, İstanbul, 1991.

Ancak, gerek takipçi gerekse araştırma-geliştirme aşaması sonrası öncü firmaların, firma içi faaliyetleri yönetsel olarak eş düzeylerde kalmaktadır. Kaynakların dağılımına yönelik prosedür mantık ve fonksiyon açısından belirli bir sıralama takip etmektedir (Bkz. Şekil: 3).



Şekil: 3
Yeni Ürün Akım Şeması

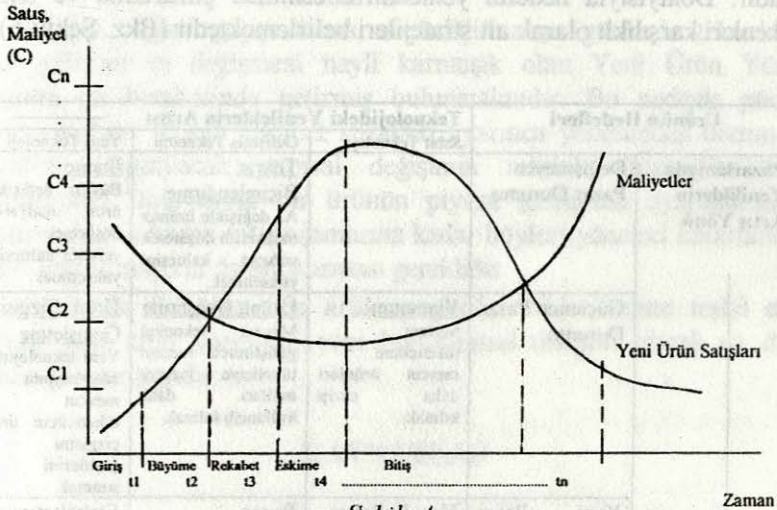
1.3. Yeni Ürün ve Zamanlama

Yeni bir ürünün piyasaya çıkışından fonksiyonel değerini kaybedişine kadar geçen zaman yani ürün hayat çizgisi firmalarını gerek kaynaklarını gerekse üretim sistemlerini hayli etkilemekte dolayısıyla kısa, orta ve uzun vadeli planlama faaliyetleri ile bu faaliyetlere göre motive almaları gerekmektedir. Planlamada meydana gelecek sapmaların bertaraf edilmesi ise safhalar halinde piyasa testleri ile üretim sistemlerinde kontrolleri ön plana çıkarmaktadır. Aksi takdirde yeni ürün bazında yapılacak her atılım risk faktörünü daima arttıracaktır. Belirli zaman birimlerini içeren teorik bazdaki planlama faaliyetleri genelde 5 safhada incelenebilir².

² Ole Nord, *Growth of a New Product*, M.I.T. Press, Cambridge, Mass., 1963.

1. *Giriş*: Satıcı ve alıcılara yeni ürünün takdim safhasını içerir.
2. *Büyüme*: Yeni ürünün kabul görmesi ve piyasadaki doğal yerini bulma safhasıdır.
3. *Rekabet*: Yeni ürünün piyasadaki doğal yerine oturması sırasındaki diğer benzeri ürünlerle yarışma safhasını içerir.
4. *Eskime* (obsolescence): Ürünün rekabetteki olumsuz yönleri (disadvantage) ile yenileme (modification) gereksinmesinin meydana geldiği safhadır.
5. *Bitiş*: Ürünün tamamen yenilenmesi veya piyasadan çekilmesini gerektiren safhadır.

Tüm bu safhaların planlanması, stratejilerin tespiti ile bunlara göre firma faaliyetlerini gerektiren sistemlerin hazırlanması ve projelendirilmesi yeni ürün yönetimi açısından ürün hayat eğrisi ile buna değin kaynakların dağılımının çok iyi hesaplanması ve zamanlamanın da çok hassas bir biçimde yapılması gerekmektedir (Bkz. Şekil: 4).



Şekil: 4
Yeni Ürün ve Zaman-Maliyet Eğrisi

Kuramsal olarak Şekil 4'te yer alan yeni ürün eğrisinin piyasaya ilk kez arz edildiği giriş safhasında düşük miktarlarda ve ürkek olması, buna mukabil başlangıç maliyetlerinin ürün başına yüksek olması gerekmektedir. Oysa sonuç aşaması sayılan bitiş safhasında ise piyasaya arz edilen ürün miktarı maksimuma yakinken satışların eskimeden dolayı düşeceğinden maliyetler yukarı kayacaktır. Bu durumda belli döneme sari çift taraflı bir başabaş noktası meydana gelecek ve ara alan ise yeni ürünün kâr alanını optimize edecektir. Yeni ürünün planlama, koordinasyon ve uygulamasında yapılabilecek hatalar her iki eğride de sapmalara neden olacaktır. Dolayısıyla

yeni ürün yönetimi firma faaliyetlerine yönelik tüm aşamalarda daima devrede bulunarak karar-kontrol ve değerlendirme fonksiyonlarını yerine getirmesi gerekmektedir.

1.4. Yeni Ürün Hedefleri ve Strateji

Gelişen ekonomilerde yeni ürün yönetiminin diğer bir önemi de doğru hedef ve stratejilerin tesbitiyle bunların yönlendirilmesi olmaktadır. Zaten tüm planlama ve koordinasyon faaliyetlerinin temelde biçimlendirilmesi ve uygulanmasındaki sonuç yaklaşım ürünün gelişme trendini gerçekçi bir biçimde yakalamaktır.

Genelde ürün hedeflerini içeren pazarlama ve teknolojik karşılıklı değişimlerin getirdiği stratejilerin tespitinde, işletmeye yönelik fonksiyonel öğelerden pazarlama, üretim ve maliyetlendirme unsurları araştırma-geliştirme faaliyetlerinin ışığı altında tekrar biçimlenerek karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla hedefin yönlendirilmesindeki pazarlama ve teknoloji değişkenleri karşılıklı olarak alt stratejileri belirlemektedir (Bkz. Şekil: 5).

Ürünün Hedefleri		Teknolojideki Yenilemelerin Artışı		
		Sabit Teknoloji	Gelişmiş Teknoloji	Yeni Teknoloji
Pazarlamada Yeniliklerin Artış Yönü	Değişmeyen Pazar Durumu		Tekrar Biçimlendirme Az değişiklikle ürünün maliyetini düşürerek ve/veya kalitesini yükseltmek.	İkame Büyük değişiklikle ürün maliyetini düşürmek ve/veya kalitesini yükseltmek.
	Güçlenen Pazar Durumu	Yenesatım Mevcut tüketicilere mevcut ürünleri daha cazip kılmak.	Ürünü Geliştirme Mevcut teknoloji geliştirilerek mevcut tüketicilere mevcut malları daha kullanışlı kılmak.	Ürün Çizgisini Genişletme Yeni teknolojinin adaptasyonu ile mevcut tüketicilere ürün çizgisini çeşitlerini sunmak.
	Yeni Pazar Durumu	Yeni Kullanım Mevcut tüketicilerin dışındakilere mevcut ürünleri satmak.	Pazar Genişletme Geliştirilmiş mevcut ürünü mevcut tüketici dışındakilere satmak.	Farklaştırma Yeni teknoloji ürünlerini mevcut tüketiciler dışındakilere satmak.

Şekil: 5

Ürün Amaçlarına Göre Yeni Ürünlerin Sınıflandırılması³

Neticede yeni ürün yönetimindeki temel stratejileri oluşturan araştırma-geliştirme, pazarlama ve üretim ile ilgili değerlendirme, kontrol ve karar

³ Pessimier, *New Product Decisions: An Analytical Approach*, McGraw-Hill, 1966.

mekanizmalarının işleyiş biçimi ana hedeflerin saptanmasında etkin olmakta. Bu nedenle sistematik bir biçimde ele alınması ve en ince ayrıntılarına kadar incelenmesi gerekmektedir.

Çağdaş firma yönetimlerinde birincil bilgi kaynağının tüketicinin kendisi olması nedeniyle, retroaktif bir süreç içinde tam bilginin (perfect information) tüketiciden itibaren geriye doğru beslenerek (feed-back process) firmaların tüm fonksiyonel unsurlarını yani pazarlamadan üretime, örgütlenmesinden finansal durumuna kadar aktif stratejilerini belirlemekte. Dolayısıyla kaynakların dağılımı da (resource allocation) buna göre yapılmaktadır.

Bu nedenlerle, ilerideki bölümlerde yeni ürün yönetimine esas teşkil edecek pazarlama ve yenilik (innovation) kavramları ile sistematik araştırma, değerlendirme ve karar mekanizmaları daha detaylı olarak alınacaktır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bilişim çağına geçiş olarak nitelediğimiz şu günlerde teknolojilerin süratle gelişme ve değişmesi hayli karmaşık olan Yeni Ürün Yönetimi kavramını da beraberinde getirmiş bulunmaktadır. Bu nedenle günümüz firmaları serbest ve katı rekabet kuralları uyarınca yönetimden üretime tüm faaliyetleri kapsayacak yapısal değişimin mutlak dinamiğine uymak zorundadırlar. Dolayısıyla bir ürünün piyasa şartlarına uyarlanması için araştırma-geliştirmeden satış aşamasına kadar böylesi yönetsel kararlara etkin yeni bir organizasyonu da oluşturması gereklidir.

Günümüz firmaları için artık vazgeçilmez bir konum teşkil etmeye başlayan yeni ürün yönetimi, yeni bir bilimsel disiplin olarak da dikkate alınması gerekmektedir.

KAYNAKLAR

- Amadio, W.;** *Systems Development*, McGraw-Hill, 1989.
Choudry, S.; *Project Management*, Tata McGraw-Hill, 1988.
Kinnear, Taylor; *Marketing Research*, McGraw-Hill, 1987.
Ole Nord; *Growth Of a New Product*, M.I.T. Press, Cambridge, Mass., 1963.
Pessimier, *New Product Decisions; An Analytical Approach*, McGraw-Hill, 1966.
Sandoz A.G.; *Faaliyet Raporu 1991*, Sandoz, İstanbul, 1991.

JAPON VE AMERİKAN İŞLETMELERİNİN YÖNETİM YAPILARI

Melek VERGİLİEL TÜZ*

GİRİŞ

Son yıllarda dünya genelinde, işletme yönetimi bazında, Japon ve Amerikan modeli olmak üzere iki temel uygulamadan söz edilmektedir. Bu çalışmada Japon ve Amerikan işletmelerinin yönetim yapıları, yönetim fonksiyonlarına göre incelenecek olup, bu fonksiyonlardan planlama, yöneltme ile denetim ele alınarak, örgütlenme, koordinasyon ve eğitim konuları ise kapsamı sınırlandırmak amacıyla incelenmeyecektir.

I. JAPON İŞLETMELERİNİN YÖNETİM YAPISI

Japon işletmelerinin, yönetim yapılarının temel özellikleri iyi bir insan ilişkileri sistemi, uzun dönemli ve programlı çalışma düzeninden oluşur.

A. Planlama Faaliyetleri

Japon işletmelerinin planlama yönünden özellikleri, uzun dönemli stratejilere ağırlık verilmesi ve matematiksel yöntemlerden çok sezgilere dayalı olarak hareket edilmesidir. Planlama faaliyetleri genellikle Mitsubishi veya Mitsui şirketlerinden birisinin uygulama biçimi esas alınarak belirlenir. Mitsubishi şirketi, biçimsel planlamaya ve yöntemlere sıkı sıkıya bağlıdır. Mitsui şirketi ise kilit bireyleri ve birimleri geleceği belirlemede ve uygulamada daha serbest bırakır. Diğer şirketlerde zaman zaman konularını değiştirerek bu ikisinin arasında yer alırlar. Borçluluk oranları artınca veya satışları düşünce, merkezin denetim gücünü hissettirme amacıyla planlama mekanizmalarını sağlamlaştırırlar.

* Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.

1. Planların Aşama Yönünden İncelenmesi

Japon işletmelerinde planlama faaliyetlerinin en önemli aşamasını, amaçların uzun dönemli olarak belirlenmesi oluşturur. Amaç, kâr gibi fayda maliyet analizlerine dökülen bir kavram olarak görülmez. Bunun yerine amaç olarak elemanlara, şirket faaliyetlerinin bir bütün olarak düşünülmesi ve grup içinde uyumlu davranmaları duygusu aşılır. Müşterilerle, çalışanlarla, hizmet verilen yerel kuruluşlarla ve rakiplerle iyi ilişkiler kurulması sağlanır. Geniş anlamda sermaye kaynaklarının büyük bir bölümü müşterilere açılan kredilerin arttırılmasına, stokların finansmanına ve yeni ortaklık paylarının satın alınmasına yönlendirilir. Kısa dönemli amaç olarak, kişisel performansların ölçülmesi istenmez. Böylece, bilgi toplama ve işleme ile ilgili faaliyetlerden önemli miktarda tasarruf sağlanacağı düşünülür¹.

Amaçların belirlenmesinden sonra, işletme kaynakları, örgütsel bölümlere dağıtılır. Bu dağılım, bütçelerle yönlendirilir. Bütçe hazırlanırken, ilk aşamada, her önerilen harcama sıraya konur ve kısıtlı kaynaklar sıralamada en üstte bulunan tasarılar uygulanır. İlgili tasarıların harcama miktarı ve zamanlaması hesaplanır. İkinci aşamada ilgili işletmenin stratejik ve politik tercihleri ele alınır. Örneğin; ilk sırayı alan tasarı firmanın gerçekten ilgilenmediği bir çizgide olabilir veya uzun dönemli hedefleri arasında yer alabilir. İkinci aşamada tercihleri şirketin toplu kararına, uzağı gören sezgilerine, stratejisine ve elindeki fırsatlara bağlı olarak belirlenir.

Planlama sürecinin diğer bir bölümü de örgütün ürün grupları ile coğrafik bölgeler arasında kaynak tahsisidir. Bu tahsis genellikle şirketin finansman, planlama ve ürün grupları temsilcilerinden oluşan komiteler tarafından yapılır. Coğrafik bölge temsilcileri komiteye dahil değildir. Komiteler kaynak tahsisini, şirketin öncelikleri, gereksinimleri ve ürün grubunun özel tercihleri doğrultusunda yapar. Komite toplantılarında her grubun, kaynakların daha büyük bir payının kendisine tahsisini sağlamak için diğer gruplarla tartışması beklenir. Tam tersine, toplantılar son derece uyum içerisinde geçer. Bu uyumu sağlayan etmenler şunlardır².

- İşletmenin kullanabileceği fon miktarı esneklik. Ticaretin artışına bağlı olarak fon kaynakları da büyür. Bankalar iş fırsatları büyüyünce genellikle işletmelere de kredi açarlar.

- Ürün grupları arasında görece olarak öncelikler, üst yönetim tarafından zaten belirlenmiş durumdadır.

- Her ürün grubu kullandığı kaynaklar için bir bedel öder. Finansman görevlileri, ödünç alınan paranın şirketin bütününe maliyetini hesaplarlar. Finansman departmanı bir iç banka gibi, bu maliyetin biraz üzerinde bir

¹ William G. Quchi, Theory Z, How American Business Can Meet the Japanese Challenge, Addison-Wesley Publishing Co., New York, 1982, s. 34, 43.

² M.Y. Yoshino, Thomas B. Lifson, The Inversible Link, Japon's Sogo Shosha and the Organization of Trade, The MIT Press, U.S.A., 1986, s. 125-128.

miktari ilgili ürün grubu departmanına yükler. Bu departman iyi bir kâr elde edemezse, diğer ilave kaynak tahsisatları azaltılır.

Görüldüğü gibi kaynak tahsisinde örgütün ürün grubu etkindir. Eğer varsa, coğrafik bölgelerin, önemsiz boyutlu kararlar dışında, en can alıcı işlevlerde özerklikleri yoktur. Yurt dışı şubeler, finansmanlarını yerel olarak sağlamada ve kullanmada serbesttirler. Ancak kredi verme yetkileri çok azdır. Orta çaplı krediler için bölgesel yetkilerden, büyük ölçekli krediler için de genel merkezde bulunan ürün gruplarından onay alırlar.

2. Planların Zaman Yönünden İncelenmesi

Japon işletmelerinde, faaliyetleri uzun dönemli ve stratejik planlar yönetir. Stratejik planlar, şirketin yönetim kurulu veya yürütme komitesi tarafından 10 veya 20 yıllık olarak hazırlanırlar. Planların sürekli yürürlükte kalabilmeleri için, her yıl yeniden gözden geçirilmeleri gerekir. Uzun süreli planlar ise üst yöneticiler tarafından hazırlanır ve yukarıdan aşağıya doğru iletilirler. Genellikle işletme birimlerine inmezler. Bununla birlikte yönetimin alt basamaklarının plandan etkilenmediği söylenemez. Bu uzun süreli planda, örneğin Malezya'da kauçuk satın alan yöneticinin günlük iş güdümünde nasıl bir uyum içinde bulunacağı açıklanamaz. Fakat birim veya grup yöneticileri, kendi üzerlerindeki yöneticilerin planda bildirilmiş hedefler konusunda yüklendikleri sorumlulukları bilirler ve bu sorumlulukları paylaşırlar. Kısa süreli planlar, aşağıdan yukarıya doğru hazırlanırlar. Müşterilerle doğrudan doğruya pazarlık içinde bulunan yöneticilerin şirketin karşı karşıya bulunduğu özel iş koşullarını üst düzeye bildirmelerinden oluşurlar. Bu şekilde alt düzey işlevlerinden toplanan bilgiler hareket noktasını belirler. Planın düzgün olarak yürütülmesinden üst düzeydekilere karşı sorumlu olan kişi departman şefidir³.

B. Yönelme Süreci

Japon işletmelerinde emir-komuta ilişkileri, hiyerarşik bütünlük üzerine kurulmuştur. Bu sistem Japonca'da "on" ve "giri" kavramları ile açıklanır. "On", bir üstün, astına karşılığını beklemeden koruyucu şekilde davranması ve çeşitli iyiliklerde bulunmasıdır. Ast ise ödemesi güç olan bir borç altında kalır. Bu borca psikolojik olarak karşılık vermenin tek yolu içten bağlılık ve özveridir. On'a önemli dikey ilişkileri bir arada tutan çimento gibi bakılabilir. Üstle astı coşku ile karışık karşılıklı borçluluk ağında birbirine kenetler. Bu bağ oldukça dayanıklıdır ve çalışmalarda motivasyon kaynağı olabilmektedir. "Giri" ise ölçülebilir bir borçluluktur. Ayrıntılı bir şekilde hesaplanır ve karşılığı ödenir. Belli bir iş için ne ölçüde borç olacağı taraflarca belirlenir.

Emir-komuta ilişkilerinde yöneticinin sahip olduğu emir verme hakkı, Japon işletmelerinde benimsenen bir uygulama değildir. Bunun yerini

³ J. Bernard Keys, Thomas R. Miller, "The Japanese Management Theory Jungle", Academy of Management Review, Vol. 9, No: 2, 1984, s. 344.

genellikle liderin etkileme gücü yer alır. Japonya'da lider, yetkili olmaktan çok, ulaştırma kanalı, aracı, kolaylaştırıcı ve hepsinden de önemlisi grup birliğinin simgesi olarak görülür. Grup içinde görev, başlılık ve uyuma verilen büyük önem, liderin rolünü yöneticilikten çok, kolaylaştırıcılığa ve koordine etmeye indirgemistir⁴. İşletme, örgüt şemasında lider konumunda olan kişiler, birim şefleridir. Birimlerin görevi geniş tanımlamalar ile ele alındığı için, bu görevi anlamlı yönlendirmelere çevirmek, birim şefinin sorumluluğundadır. Görevlerin birim elemanları arasında bölünmesi gerekir. Elemanlar çalışırken onları gözleyerek, dağıtılan yükleri yeniden değerlendirmek, üyeler yeteneklerini geliştirdikçe ödevlerini yeniden dağıtmak da liderin sorumluluğuna girer. Liderin elinde, bu çalışmaları yönlendirebilecek ödül veya ceza olanakları yoktur. Ücret ve pirim onun elinde değildir. Grup elemanlarının işine de son veremez. Sadece uzun süreli yükselmeler üzerinde etkisi vardır.

C. Denetim Süreci

Japon işletmelerinde uzun dönemli ve belirli standartlara sıkı sıkıya bağlı olmayan bir denetim sistemi geliştirilmiştir⁵. Genel merkeze bağlı birimlerin denetimi, genel müdüre veya yürütme komitesine sunulan aylık kâr ve zarar tabloları ile gerçekleşir. İlgili kişiler bu tabloları sürekli olarak gözden geçirip, üzerinde önemle durma gereği duymaz. Uzun sürelerle veya sorun gündeme geldiği zaman inceleme yapılır. Yurtiçi ve yurtdışında bulunan şube ve temsilcilikler denetim yönünden, genel merkezde kendilerine yönelik olarak kurulan bölüme bağlıdır. Bu bölüme yılda iki kez faaliyet raporları sunarlar.

Stratejik konularda ise üç yılda bir rapor sunulur. Bütün öneri yatırımlar, ürün değişiklikleri ve diğer önemli kararlar bu kapsamda yer alır. İlgili yöneticiler raporların değerlendirilmesinde temel finansal ölçütleri dikkate alırlar ve ayrıntılara girmezler. Özel sorunları olan firmalar ayrıca incelenir. Yurt dışındaki ortak olarak kurulan şirketler ise denetim yönünden bölgesel yöneticilere bağlıdır. Faaliyet raporlarını altı bölgesel genel yöneticiden birisine sunarlar. Bu raporlar ortaklara sunulanlar gibi kısadır. Yurt dışındaki büro ve temsilcilikler ile ortak kurulan şirketler, kâr ve zarar yönünden birinci derecede ürün gruplarına karşı sorumludurlar. Bu nedenle ilgili birimlere aylık faaliyet raporları sunarak gelişmeleri ilk elden bildirirler⁶.

⁴ Atilla İ. Dicle, "Japonya'da İnsangücü Yönetimi ve Türkiye Açısından Önemi", O.D.T.Ü. Gelişme Dergisi, 14 (3), 1987, s. 50; Robert M. Marsh, Hiroshi Mannari, "Employee Performance in Japanese Firms: An Explanation", Organizational Effectiveness (Ed: S. Lee Spray), Kent State University Press, Kent, 1976, s. 103, 104.

⁵ Keys, Miller, a.g.m., s. 346.

⁶ Yoshino, Lifson, a.g.k., s. 133, 134.

II. AMERİKAN İŞLETMELERİNİN YÖNETİM YAPISI

Amerikan işletmelerinde görülen temel özellikler kısa dönemli finansal politikalar, özellikler, kâr marjının yüksek tutulması ile katı ve belirgin bir denetim sistemidir.

A. Planlama Faaliyetleri

Amerikan işletmelerinin planlama yönünden özellikleri, Japon işletmelerinin tersine, kısa dönemli bakış açısına öncelik vermeleri ve amaçlara somut, belirgin çizgiler getirmeleridir.

1. Planların Aşama Yönünden İncelenmesi

Amerikan işletmelerinde planlama faaliyetlerinin ağırlık noktasını, kısa dönemli amaçların belirlenmesi oluşturur. Amaç, kâr gibi maliyet fayda analizlerine dökülen ve tanımlanabilen bir kavram olarak görülür. Büyüme temel amaç değildir. Belirli, ölçülebilir performans hedefleri ortaya koyulur. Bu nedenle özellikle kısa dönemde, kişisel performansların ölçümüne önem verilir⁷. Amaç belirlemenin ilk aşamasında, faaliyet konularına göre kârlılık beklentisi yüksek olan pazarlar seçilir. İzleyen aşamalarda bu pazarlar hakkında bilgi toplama, toplanan bilgilerin işlenmesi ve kadrolama konularına yönelir.

Amaçların belirlenmesinden sonra, örgütün değişik bölümlerine kaynak tahsisatına geçilir. Kaynakların dağılımı Japonya'da olduğu gibi bütçelerle belirlenir. Ancak, bütçelerin hazırlanmasında farklılık söz konusudur. Sezgiler yerine güncel bütçe tekniklerine ağırlık verilir. Ödemeler, gelirler ve risklerin çözümlenmesinde tamamıyla matematiksel yöntemler kullanılır. Kaynak tahsisi sürecinde alternatif yöntemlerin önceden tahmin edilen gelirlerinin çözümlenmesi esastır. Konunun stratejik içeriği daha az önemlidir. Kaynakların dağılımı, üretici firmaların konu ile ilgili talepleri dikkate alınarak, finansman yetkilileri tarafından yapılır⁸.

2. Planların Zaman Yönünden İncelenmesi

Amerikan işletmelerinde ağırlıklı olarak kısa dönemli planlar kullanılır. Bu planlar faaliyetlerin en iyi şekilde yerine getirilmesi amacıyla hazırlanırlar. Şirketin sınırlı kaynaklarının amaçlara doğru etkin kullanımını içeren, uygulamaya yönelik ayrıntıları belirleme fonksiyonu üstlenirler. Uzun dönemli planlama Japonya'daki kadar önemli değildir. Şirketlerin genellikle ayrı bir planlama kadroları yoktur. Stratejik planlama, üst yönetimin konusudur. Üst yönetim planlama ile ilgili temel ilkeleri, şirketin

⁷ Quchi, a.g.k., s. 34.

⁸ Yoshino, Lifson, a.g.k., s. 126.

politikalarını, amaçlarını ve faaliyet stratejilerini belirler. Şirketin finansal çerçevesi de bu kapsamda yer alır. Diğer faaliyetler bölümlere aktarılmıştır⁹.

B. Yönelme Süreci

Amerikan işletmelerinde yönelme sürecinin akışı biçimsel kanallara bağlı olarak gelişir. Bu kanallar, dikey, yatay ve çapraz olarak çeşitli yönlerde işlemektedir. Verilen emirlerin kabulü, yöneticinin yetkili ya da emir verme hakkına sahip olmasına bağlıdır. Japonya'da olduğu gibi, yöneticilerin liderlik yetenekleri ile grupları yönlendirmeleri ve bu şekilde yönelme sürecinin işleyişini sağlamaları sözkonusu değildir.

Şirket liderleri, yönetici konumunda olan kişilerdir. Daha çok biçimsel anlamda kurulan bireysel ilişkileri yönlendirirler. Çoğunlukla yeni yollar aydınlatan, verdiği örnek hayranlık, saygı ve imrenme uyandıran bir usta olarak görülürler. Astlarının davranışlarına amaçların gerçekleşmesi yönünde rehberlik ederler¹⁰.

C. Denetim Süreci

Amerikan işletmelerinde Japonya'dan farklı olarak açık, belirgin ve katı bir denetim sistemi geliştirilmiştir. Denetimin kısa periyotlarla yürütülmesi esastır. Genel merkez birimleri denetim yönünden doğrudan genel müdüre bağlıdır. Yurt dışındaki birimlerden ise pazarlama müdür yardımcısı sorumludur. Denetim sisteminde kullanılan en önemli araç faaliyet raporlarıdır. Her ay ayrıntılı performans değerlendirmeleri yapılır ve yüksek firma standartlarına ayak uydurmayan elemanlar elenir¹¹.

SONUÇ

Japon ve Amerikan işletmelerinin yönetim yapıları karşılaştırıldığında, aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

- Planlama faaliyetleri: Japon işletmelerinde planlama yönünden uzun dönemli stratejilere ağırlık verilir. Matematiksel yöntemlerden çok sezgilere dayalı olarak hareket edilir. Bu doğrultuda uzun dönemli amaçlar dikkate alınır. Amaç olarak şirketin dünyadaki rolüne önem verilir. Amerikan işletmelerinde planlama faaliyetlerinin ağırlık noktasını, kısa dönemli amaçların belirlenmesi oluşturur. Amaç, kâr gibi maliyet fayda analizlerine dökülen ve tanımlanabilen bir kavram olarak görülür. Belirli, ölçülebilir performans hedefleri ortaya konur.

⁹ Robert H. Waterman, "Strategy In a More Volatile World", Fortune, December 21, 1987, s. 125; Quchi, a.g.k., s. 48; Keys, Miller, a.g.k., s. 344.

¹⁰ Yoshino, Lifson, a.g.k., s. 69, 78.

¹¹ Quchi, a.g.k., s. 43, 48; Peters, Waterman, a.g.k., s. 285; Keys, Miller, a.g.k., s. 346.

- Yönelme süreci: Japon işletmelerinde emir-komuta ilişkileri hiyerarjik bütünlük üzerine kurulmuştur. Yöneticinin sahip olduğu emir verme hakkı yerine, liderin etkileme gücü geçerlidir. Lider, grup birliğinin simgesi olarak görülür. Amerikan işletmelerinde yönelme sürecinin akışı biçimsel yapıya bağlı olarak gelişir. Şirket liderleri, yönetici konumunda olan kişilerdir. Biçimsel anlamda kurulan bireysel ilişkileri yönlendirirler.

- Denetim süreci: Japon işletmelerinde uzun dönemli ve belirli standartlara sıkı sıkıya bağlı olmayan bir denetim sistemi geliştirilmiştir. Denetim aracı olarak yılda iki kez faaliyet raporları sunulur. Stratejik konularda, bu dönem üç yıla çıkar. Raporların değerlendirilmesinde ayrıntılara inilmez. Amerikan işletmelerinde açık, belirgin ve katı bir denetim sistemi geliştirilmiştir. Denetimin kısa dönemlerle yürütülmesi esastır. Her ay ayrıntılı performans değerlendirmeleri yapılır ve firma standartlarına uymayan elemanlar elenir.

KAYNAKLAR

- Dicle, Atilla İ.; "Japonya'da İnsangücü Yönetimi ve Türkiye Açısından Önemi", O.D.T.Ü. Gelişme Dergisi, 14(3), 1987.
- Keys, J. Bernard, Miller, Thomas R.; "The Japanese Management Theory Jungle", Academy of Management Review, Vol. 9, No: 2, 1984.
- Marsh, Robert M., Mannari, Hiroshi; "Employee Performance in Japanese Firms: An Explanation", Organization Effectiveness (Ed: S. Lee Spray), Kent State University Press, Kent, 1976.
- Quchi, William G., Theory Z.; How Amerikan Business Can Meet the Japanese Challenge, Addison-Wesley Publishing Co., New York, 1982.
- Waterman, Robert H.; "Strategy In a More Volatile World", Fortune, December 21, 1987.
- Yoshino, M. Y., Lifson, Thomas B.; The Invesible Link, Japon's Sogo Shosha and the Organization of Trade, The MIT Press, U.S.A., 1986.

TÜRK İŞLETMELERİNİN YÖNETİM YAPILARININ JAPON VE AMERİKAN İŞLETMELERİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Melek VERGİLİEL TÜZ*

GİRİŞ

Bu çalışmada Türk, Japon ve Amerikan işletmelerinin yönetim yapılarının karşılaştırılması, planlama, yöneltme ve denetim fonksiyonları açısından ele alınmıştır. Örgütlenme, koordinasyon ve eğitim fonksiyonları çalışmayı genişletmemek amacıyla kapsam dışı tutulmuştur. Türk işletmelerinin yönetim yapıları anket yöntemiyle araştırılmıştır. Çalışmanın ilk kısmında araştırma sonuçları, ikinci kısmında karşılaştırmaya yönelik tablolar verilecektir.

I. TÜRK İŞLETMELERİNİN YÖNETİM YAPILARINA İLİŞKİN ARAŞTIRMA VE SONUÇLARI

Araştırmanın kapsamına holding ve şirketler grubu düzeyinde 20 özel kuruluş alınmıştır. Bu kuruluşlar uzmanlık konuları ve görüşülen kişilerin ünvanları bakımından Tablo 1'de görülmektedirler. Yayınlanması istenmediği için, şirketlerin isimleri verilmemiştir. Anketler doğrudan dağıtılmış ve yanıtlarında görüşme yöntemi kullanılmıştır.

Araştırma sonuçları, Japon ve Amerikan işletmeleri ile karşılaştırma yapılarak verilecektir¹.

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

¹ Japon ve Amerikan İşletmelerinin yönetim yapılarına ilişkin bilgiler için bkz.: Melek VERGİLİEL TÜZ, "Japon ve Amerikan İşletmelerinin Yönetim Yapıları", Uludağ Üniv. İkt. ve İd. Bil. Fak. Dergisi, C. XV, S. 2, 1995, s. 1-7.

Tablo: 1**Araştırma Yapılan Türk İşletmelerinin Uzmanlık Konuları
ve Görüşülen Kişilerin Ünvanları**

Uzmanlık Konuları	Görüşülen Kişilerin Ünvanları
Tekstil	Genel Müdür Yardımcısı
Sanayi Ürünleri	Mali ve İdari İşler Müdürü
Metalurji	Finansman Sorumlusu
Çelik	Pazarlama Sorumlusu
Demir-Çelik	Satış Koordinatörü
Tekstil	İthalat Müdür Yardımcısı
Demir-Çelik	Araştırma Müdürü
Müteahhitlik	İcraat Kurulu Üyesi
Alüminyum	Finansman Müdürü
Tekstil	Genel Müdür Yardımcısı
Demir-Çelik	Genel Sekreter
Alüminyum	İhracat Sorumlusu
Sanayii Ürünleri	Arş. Gr. Müdürü
Demir-Çelik	Genel Müdür Asistanı
Elektronik	Pazarlama Müdürü
Genel Sanayii ve Ticaret	Muhasebe Müdürü
Genel Sanayii ve Ticaret	Finansman Sorumlusu
Sanayii Ürünleri	Genel Müdür Yardımcısı
Genel Sanayii ve Ticaret	Pazarlama Müdürü
Sanayii Ürünleri	Verilmedi

A. Planlama Faaliyetleri

Anket sonuçlarına göre Türk işletmelerinin % 100'ü planlama yaptıklarını belirtmişlerdir. Ancak planlama olayına Amerikan işletmelerinde olduğu gibi çok kısa dönemli bir bakış açısı geliştirilmiştir. Firmaların % 70'i planlara sıkı sıkıya bağlılık gösterdiklerini belirtmişlerdir. % 30'u ise kilit düzeydeki elemanlara planlama faaliyetlerinde serbestlik tanımaktadır.

1. Planların Aşama Yönünden İncelenmesi

Türk işletmelerinde planlama faaliyetleri, kısa dönemli amaçlar ve bütçelerden oluşur. Geriye kalan % 20'si 3-5 yıllık amaçlar belirlemektir. Bu amaçlar, kâr, ciro ve finansman sağlama şeklindedir. Söz konusu amaçların belirlenmesinde, yönetim kurulu, genel müdür ve müdürler kurulu olmak üzere üst yönetim yetkilidir. Örgütsel basamaklara dağılım yönünden şirketlerin % 80'inde yönetim kurulunun etkinliği vardır. % 40'ında ise ilave olarak genel müdürler de söz sahibidir.

Bölgümlere kaynak dağılımı işleminde matematiksel yöntemlerle hazırlanan bütçeler kullanılır. Şirketlerin % 75'inde kaynakların dağılımı, Amerikan işletmelerinde olduğu gibi finansman yetkilileri tarafından yapılır. Geriye kalan % 25'inde ürün grupları, holding, genel müdürlük veya müdürler kurulu söz sahibidir. Japon işletmelerindeki gibi, ürün gruplarının etkinliği yoktur. Yurtdışındaki birimler, şirketlerin % 65'inde finansman yönünden serbesttirler. % 35'inde bu serbestlik yoktur. Kredi kullanımı konusunda, genel müdürlüğe, yönetim kuruluna ve holdinge bağılı olarak çalışır. Şirketlerin % 15'i bu konuda da bağımsız çalışırlar.

2. Planların Zaman Yönünden İncelenmesi

Türk işletmelerinde, Amerikan işletmelerinde olduğu gibi kısa süreli planlar kullanılmaktadır. Bunun gerekçesi sorulduğunda, şirket yetkilileri sürekli değişen yasal koşullar doğrultusunda uzun süreli planlama yapamadıklarını, kısa süreli planlarda dahi zorlandıklarını belirtmişlerdir. Kısa süreli planlardan finansman ve pazarlama planı ağırlıklı olarak kullanılmaktadır. Şirketlerin % 60'ı da yapı değişikliğine giderek, eski faaliyetlerinin bir kısmına son vermenin planlaması içersindedir.

B. Yönelme Süreci

Yönelme süreci, Amerikan işletmelerinde olduğu gibi biçimsel kanallara bağılı olarak işler. Verilen emirlerin kabulü, büyük ölçüde yöneticinin yetkili ya da emir verme hakkına sahip olmasına bağılıdır. Şirket liderleri, yönetici konumunda olan kişilerdir. Ancak Japonya'da olduğu gibi, liderlerin faaliyetleri kolaylaştırma (şirketlerin % 40'ı) ve grup birliğini (şirketlerin % 55'i) sağlayıcı özellikleri de mevcuttur. Türk işletmelerinde yönelme sürecinin akışında, Amerikan modeline benzerlik görülmektedir. Ancak Japonya'nın liderlik özelliklerinden alıntılar da sözkonusudur.

Yönelme sürecinde, şirketlerin % 55 'i çeşitli bireysel motivasyon yöntemleri kullandıklarını belirtmişlerdir. Geriye kalan % 45 'i ise yönelme sürecini sadece yetkili olma özellikleriyle yürütmektedirler. Kullanılan motivasyon yöntemleri Tablo 2'de verilmiştir.

C. Denetim Süreci

Türk işletmelerinde, Amerikan firmalarında olduğu gibi açık, belirgin ve katı bir denetim sistemi sözkonusudur. Denetimin haftalık, hatta günlük olmak üzere çok kısa periyotlarla yürütülmesi esastır. Denetim sisteminde faaliyet raporları kullanılır. Denetim sorusunu yanıtlayan şirketlerin % 31'inde haftalık denetim sözkonusudur. % 50'si aylık denetim yapmaktadır. % 60'ında 3 aylık, % 12'sinde yıllık denetim sözkonusudur. İşletme birimleri çoğunlukla denetim yönünden genel müdürlüğe bağılıdır. Şube ve temsilcilikler ile ortak şirketlerde de aynı duyarlık sözkonusudur.

Tablo: 2

Türk İşletmelerinde Çeşitli Motivasyon Yöntemlerinin Kullanımı

Evet (Kullanılan Yöntemler)	Hayır
Prim, sözlü takdir	
Ücret, iyi çalışma ve ücret koşulları	X
Atama, prim	
Yetki verilmesi, parasal teşvik	X
	X
Prim, seyahat	X
Prim sistemi	
Yurt dışı faaliyet olanakları	X
	X
	X
Statü, manevi ödüllendirme	X
Prim	
Rotasyon, seyahat, karar verme	
Parasal ve fonksiyonel ödüllendirme	X
Toplam :	9
Oran (%) :	45
	11
	55

III. TÜRK, JAPON VE AMERİKAN İŞLETMELERİNİN YÖNETİM YAPILARININ KARŞILAŞTIRILMASI

İlk kısımda sözel olarak verilen karşılaştırma sonuçları, bu kısımda tablolar halinde verilecektir². Türk işletmelerine yönelik sonuçlar, araştırma yapılan şirketlerin çoğunluğundaki yapıya göre çıkarılmıştır. Tablolardan izlenebileceği gibi, Türk işletmelerinin çoğunun yönetim yapıları, Amerikan işletmelerine daha yakındır.

² Tabloların hazırlanmasında kullanılan bilgiler için bakınız: Vergiliet Tüz, a.g.m., s. 1-7.

Tablo: 3
Planlama Faaliyetlerinin Karşılaştırılması

Süre	Japonya	A.B.D.	Türkiye
	Uzun	Kısa	Kısa
Amaç	Soyut (uyum)	Somut (kâr)	Somut (kâr)
Bilgi Toplama	Tam anlamıyla	Yetkili	Yetersiz
Kaynak Dağılımı	Sezgilere dayalı	Matematiksel	Matematiksel
Yetkili	Ürün Grupları Yetkilisi	Finansman Yetkilisi	Finansman Yetkilisi

Tablo: 4
Yöneltme Sürecinin Karşılaştırılması

Ast ve üst ilişkileri	Japonya	A.B.D.	Türkiye
	Bağılılık Sistemi	Biçimsel Yapı	Biçimsel Yapı
Liderlik	Grup Liderliği	Yöneticilik	Yöneticilik
Motivasyon	Grup	Bireysel	Bireysel

Tablo: 5
Denetim Sürecinin Karşılaştırılması

Süre	Japonya	A.B.D.	Türkiye
	Uzun	Kısa	Kısa
Araç	Faaliyet Raporu	Faaliyet Raporu	Faaliyet Raporu
Yöntem	Belirgin Olmayan	Belirgin	Belirgin

SONUÇ

Türk işletmelerinde Amerikan işletmelerine göre daha kısa dönemli bir bakış açısı gelişmiştir. Amaçlar genellikle kâr, ciro ve finansman sağlama şeklindedir. Yöneltilme süreci biçimsel yapıya göre işler. Şirket liderleri aynı zamanda yöneticisidir. Ancak Japonya'da olduğu gibi liderlerin faaliyetleri kolaylaştırma ve grup birliğini sağlama özellikleri de görülmektedir. Denetim yapısı yönünden Türk ve Alman işletmeleri arasında benzerlik görülmektedir. Türk işletmelerinin haftalık hatta günlük olmak üzere çok kısa denetim periyotları sözkonusudur.

KAYNAK

Vergiliel Tüz, Melek; "Japon ve Amerikan İşletmelerinin Yönetim Yapıları", Uludağ Üniv. İkt. ve İd. Bil. Fak. Dergisi.

AYDIN'DA KURULACAK BİR ÇOCUK BAKIMEVİ İŞLETMESİ İÇİN YAPILAN PAZAR ARAŞTIRMASI SONUÇLARI

Nihat KARAKOÇ*

ÖZET

Çağdaş işletmelerin kuruluş kararları bilimsel araştırma ve değerlendirmelere dayalıdır. Bu çalışmada, Aydın il merkezinde bir çocuk bakımevi (ÇBE) işletmesi kurma kararına, temel olmak üzere yapılan pazar araştırmasının bulguları değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmede, Aydın il merkezindeki çocuk bakım hizmet pazarının yapısı belirlenip analiz edilmiş ve kısa dönemli talep tahmini yapılmıştır. Çalışmanın sonunda, Aydın'da bir işletme kurmayı düşünen girişimcilerin diğer seçenekler arasında ÇBE işletmesini de gözönünde bulundurabileceği belirlenmiştir.

I. GİRİŞ

İşletme kurma kararı, belirsizliği yoğun olan bir ortamda çok yönlü değerlemeyi ve önemli bir riski göze almayı gerektiren bir süreçtir. Girişimcinin "bir işletme kurma" düşüncesi ile başlayan bu süreçteki kararlar ekonomik, teknik, mali ve yasal olmak üzere dört ana konu başlığı altında toplanabilecek niteliktedir. Bu konularda alınması gereken kararların sadece basın yayında yer alan bir haber ya da değerlemeye, küçük çaptaki kişisel gözlemlere ya da sezgiye dayanması sonradan giderilmesi güç zararlar doğurabilecektir. Dolayısıyla söz konusu kararlar, kurulması düşünülen işletmenin türüne ve büyüklüğüne göre değişen nitelikteki araştırmalara dayalı olmalıdır. Kurulacak işletmenin verimli ve kârlı olup olmadığını ortaya koyan bu araştırma ve değerlendirmelere ön yapılabilirlik araştırması (Fizibilite etüdü) adı verilmektedir¹.

* Doç. Dr.; Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir Meslek Yüksekokulu Öğretim Üyesi.

¹ İlhan Cemalçılar - Doğan Bayar - İnal Cem Aşkun - Şan Özalp; *İşletmecilik Bilgisi, İşitme Özürlü Çocuklar Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayını, No: 3, Eskişehir, 1985, s. 41.*

Ön yapılabilirlik araştırmasına, işletme kurma düşüncesinin ekonomik bakımdan yapılabilirliği kararının temeli niteliğindeki talep araştırması ile başlanmaktadır. Bu çalışmada, girişimcinin işletme kurma düşüncesi ile birlikte ilk aşamada karşısına çıkan belli başlı şu sorulara yanıt aranmaktadır²:

- Kurulması düşünülen işletme toplumdaki hangi gereksinimi karşılayacaktır? Bu gereksinim toplum tarafından açıkça ortaya konmuş mudur? Yoksa, sözkonusu gereksinim işletme tarafından mı yaratılacaktır?
- Bu gereksinimi karşılamaya yönelik üretilen mal yada hizmetler varsa, bunların nitelikleri, toplam üretim ve tüketim miktarları nedir? Söz konusu ürünlerin tüketicilerdeki gereksinimi giderebilme ölçüsü nedir? Herhangi bir yetersizlik varsa, hangi düzeydedir?
- Kurulacak işletmenin üreteceği mal ya da hizmetlerin piyasadakilerden farkı olacak mıdır? Bu fark, hangi konularda ve ne ölçüde olacaktır?
- Üretilen mal ya da hizmetten yararlanması beklenen tüketicilerin belli başlı özellikleri nelerdir?
- Üretilen mal ya da hizmeti satan mevcut işletmelerin ve diğer üretim kaynaklarının başlıca nitelikleri nelerdir? vb. gibi.

Kurulması düşünülen işletmenin büyüklüğüne ve girişimcinin niteliğine bağlı olarak bu çalışmayı, girişimci kendisi yapabileceği gibi uzman kimselere de yaptırabilir.

Bu çalışmada, Aydın il merkezinde çocuk bakım işletmesi kurmayı düşünen bir girişimcinin ilk aşamada karşısına çıkabilecek belli başlı sorulara yanıt olmak üzere, Aydın'da yapılan pazar araştırmasının sonuçları ortaya konarak değerlendirilecektir.

II. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu çalışma, Aydın Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu'nda tarafımızdan yürütülen işletmecilik bilgisi dersinin uygulama çalışması olarak, bir grup öğrenci ile birlikte yapılmıştır. Dolayısıyla araştırmanın birinci amacı, eğitsel nitelik taşımaktadır. Buna göre, öğrencilerin işletmecilik bilgisi dersi kapsamındaki uygulamalı bir çalışmaya katılarak;

1. Derste edindikleri kuramsal (teorik) nitelikteki bilgilerini kazanılmış becerilere dönüşmesini sağlamak.
2. Edindikleri kuramsal bilgilerin uygulamada ne şekilde kullanıldığını görmesini sağlamak.

² A.g.k., s. 39. Halil Can - Doğan Tuncer - Doğan Yaşar Ayhan, *Genel İşletmecilik Bilgileri*, Adım Yayını, No: 9, B 2, Ankara, 1990, s. 56.

3. Gerçek bir işletmecilik sorunu ile somut olarak karşı karşıya kalmalarını sağlamak. Kuramsal bilgi eksiklerini görmelerini ve bu eksikleri doğal yolla gereksinime bağlı olarak gidermelerini sağlamak.
4. Sahip oldukları bazı yeteneklerin farkına vararak ve bilgi düzeylerini görerek, yetersizlik ve başarısızlık endişelerini yok etmelerine yardımcı olmak. Kısacası, eğitim gördükleri alanda kendilerine güven duymalarını sağlamak biçiminde sıralanabilecek yararlar amaçlanmıştır.

Araştırmanın ikinci temel amacı, Aydın'da çocuk bakım işletmesi kurmayı düşünebilecek bir girişimciye ilk aşamada ışık tutabilecek nitelikteki pazar bilgileri sağlamaktır. Bu amaçla;

1. Pazardaki tüketicilerin sayısını, niteliklerini, şimdiki hizmetlerle ilgili doyum düzeylerini ve sorunlarını belirlemek.
2. Pazarda hizmet sunanların sayısını, niteliklerini, pazar paylarını ve pazardaki hizmet fiyatlarını belirlemek.
3. Pazardaki tüketicilerin yeni açılacak bir işletmeden beklentilerini ve hizmet satın alma eğilimlerini belirlemek.

III. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI

Araştırma üç aşamada gerçekleştirilmiştir. Birinci aşamadaki talep miktarını belirlemeye yönelik araştırmanın örnek kütesini, Aydın il merkezindeki 6 tane kamu kurumunda çalışan toplam 2468 personel oluşturmaktadır. Ana kütledeki birim sayısı bilinmemekle birlikte, bu sayının 10.000-11.000 civarında olduğu tahmin edilmektedir. Buna göre örnek kütle ana kütleyle oranı % 22-24 civarındadır.

İkinci aşamadaki tüketicilere yönelik araştırmanın ana kütesini 0-6 yaş grubunda çocuğu olan ve çalışan kadınlar oluşturmuştur. Bu araştırmanın kapsamına, tüm kamu kurumları ile kadınların yoğun olarak bulunduğu özel kesimdeki iş yerlerinden 8 özel banka ve 1 özel hastane alınmıştır. Bu kurumlardan bazılarında, tanımlanan ana kütleyle giren personel bulunmadığından ya da anket formunu yanıtlamadığı gibi engeller nedeniyle araştırma yapılamamıştır. Sonuç olarak bu araştırma Çizelge 6'da görülen ve kamu kurumlarının çoğunlukta bulunduğu toplam 13 değişik alandaki iş yerlerinde yapılabilmektedir. Bu iş yerlerinde yapılan araştırmada 0-6 yaş grubunda çocuğu olan kadınlardan toplam 150 tanesine ulaşılabilmektedir. Anketlerin 150 tanesinden 17'si eksik yanıtladığından değerlendirme dışı bırakılmıştır. Böylece değerlemeye alınan örnek sayısı 133; örnekleme oranı ise (talep araştırmasında belirlenen) ana kütledeki tahmini birim sayısına göre $133/815 = \% 16$ olmuştur.

Üçüncü aşamadaki çocuk bakım hizmeti üreten kuruluşlara yönelik araştırma kapsamına, Aydın'daki çocuk bakım hizmeti üreten toplam 5 kuruluşun tümü alınmıştır.

IV. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırma, 1993-1994 öğretim yılında işletmecilik bilgisi dersi almakta olan ve önceki yıllarda almış olan toplam 16 kişiden oluşan bir öğrenci grubu ile gerçekleştirilmiştir.

Araştırmanın uygulama öncesindeki başlıca hazırlık aşamaları şunlardır:

1. Araştırmanın grubundaki öğrenciler, işletmelerin kuruluşu, araştırmaları ve pazar araştırması konularında bilgi tazelemeye yönelik bir eğitimden geçirilmiştir.
2. Aydın il merkezinde kurulabilecek işletme türleri gözden geçirilmiş ve bunlardan çocuk bakım işletmesine karar verilmiştir.
3. Araştırmanın amaçları, süresi, kapsamı, aşamaları, araştırmada kullanılacak sorular ve bunların uygulanacağı gruplar ve uygulanma biçimi kararlaştırılarak uygulamaya geçilmiştir.

Araştırmanın uygulaması üç aşamada gerçekleştirilmiştir. Birinci aşamada, pazardaki toplam talep miktarını belirlemeye yönelik bir araştırma yapılmıştır. Toplumda 0-6 yaş grubundaki çocukların bakım hizmetine olan gereksinimin; kadınların ailedeki rolünün değişip iş yaşamında yer almasıyla ortaya çıktığı ve çalışan kadın sayısına paralel olarak artış gösterdiği bilinmektedir. Bu saptamaya göre; araştırma kapsamına giren Aydın il merkezindeki işyerlerinde çalışanların sayısını, cinsiyetini, kamu ve özel işyerlerine dağılımını gösteren istatistiksel bir bilgi bulunamamıştır. Sadece 1994 yılı sonu itibarıyla Aydın il merkezinde görev yapan toplam kamu personeli sayısının 9269 olduğu öğrenilmiştir.

Araştırmada örnek büyüklüğünün belirlenmesinde istatistikteki

$$n_o = \frac{t^2 \cdot (P \cdot Q)}{d^2}$$

formülünden yararlanılmıştır³. Bu formülde yer alan ana kütledeki kadınların oranı konusunda ön tahmin $P = \% 30$; dolayısıyla da erkeklerin oranı $Q = 1-P = 0,70$ olmuştur. Gerçek oran ile örnek oranı arasında kabul edilebilecek fark, $d = \% 2$; $\% 95$ 'lik güven düzeyinde normal dağılım katsayısı, $t = 1,96$ olarak belirlenmiştir. Bu sayılar formüldeki yerlerine konduğunda, örnek kütleyle alınması gereken birim sayısı;

$$n_o = \frac{(1,96)^2 \times (0,30 \times 0,70)}{(0,02)^2} = 2016 \text{ olarak hesaplanmıştır.}$$

³ Orhan İdil, *Yönetimde İstatistik*, İşletme İktisadi Enstitüsü Ya. No. 41, İstanbul, 1979, s. 190

Aydın il merkezindeki iş yerleri gözden geçirilerek, çalışan kadınların % 85'inin kamu kurumlarında, kalan % 15'inin özel kesimdeki iş yerlerinde görev yaptığı biçiminde bir ön tahmin yapılmıştır. Buna göre, örnek kütlelinin kamu kesimindeki iş yerlerinden alınmasına karar verilmiş ve kümelere göre örnekleme yöntemi uygulanmıştır⁴. İl merkezindeki kamu kurumları, çalışan tahmini kadın oranı esasına göre kümelere ayrılmıştır. Buna göre kadın oranı yüksek, orta ve düşük olduğu varsayılan üç küme oluşturulmuştur. Her kümeden iki tane kamu kurumu tesadüfi yöntemle seçilmiş ve seçilen 6 kurumdan 5'indeki tüm personel örneğe alınmıştır. Sadece eğitim kurumu için tesadüfi yöntemle belirlenen 5 okuldaki toplam personel sayısı alınmıştır. Araştırma kapsamına alınan 6 kurumdaki toplam personel sayısı 2468'e ulaştığından, örneğe alınması gereken birim sayısını 452 tane aşan bir örnek büyüklüğü elde edilmiştir.

Bu araştırmada durum belirleyici nitelikte toplam 3 sorudan oluşan bir soru kağıdı kullanılmıştır. Soruların yanıtları kurum yöneticisi ya da personel birimlerindeki yetkiliden telefonla görüşme yoluyla alınmıştır.

İkinci aşamada, tüketicilere yönelik bir araştırma yapılmıştır. Bu araştırmada uygulanan anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, tüketicilerin başlıca niteliklerini belirlemeye yönelik 8 soru bulunmaktadır. İkinci bölümde ise, tüketicilerin şimdiki hizmetlerle ilgili düşünceleri, sorunları ve yeni açılacak bir işletmeden beklentilerini belirlemeye yönelik 7 soruya yer verilmiştir. Böylece anket formundaki toplam soru sayısı 15 olmuştur. Birinci bölümdeki sorular ile ikinci bölümdeki 3 soru durum belirleyici nitelikteki açık uçlu sorulardır. İkinci bölümdeki 4 soru ise, seçenekli yanıtları olan sorulardır. Anket formundaki soruların yanıtları, 0-6 yaş grubunda çocuğu olan kadınlardan yüzyüze görüşme yolu ile alınmıştır.

V. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırma sonucunda elde edilen bulgular pazardaki talep, üreticiler ve tüketiciler olmak üzere üç bölümde toplanmıştır.

1. Pazardaki Talep

Aydın il merkezindeki çocuk bakım hizmetine olan talep miktarını belirlemek amacıyla yapılan araştırmanın sonuçları Çizelge 1'de görülmektedir.

Çizelge 1'de görüldüğü gibi 6 kurumda çalışan kadınların oranı, birinci gruptakilerde % 50-56; ikinci gruptakilerde % 24-41; üçüncü gruptakilerde

⁴ A.g.k., s. 182.

ise % 18-20'dir. Bu sonuçlara göre örneğe alınan kamu kurumlarındaki kadın personel oranı, $825/2468 = 0,33$ 'dür. Bu orandan hareket edilerek ana kütledeki oran % 95 güvenlilikle aşağıdaki formül yardımıyla şu şekilde hesaplanabilir⁵.

Çizelge: 1

Aydın'daki Kamu Kurumlarından 6 Tanesinde Çalışan Kadın Personelin ve Kadınlara Ait 0-6 Yaş Grubundaki Çocukların Dağılımı

Grup No.	Kurum Adı	Toplam Personel Sayısı	Kadın Personel Sayısı	Kadın Personel Oranı (%)	0-6 Yaş Çocuk Sayısı
1	- SSK Hastanesi	375	210	56	35
	- Eğitim Kurumu*	379	192	50	47
2	- SSK Müdürlüğü	168	69	41	15
	- PTT	1053	261	24	82
3	- Tarım İl Müdürlüğü	291	57	20	17
	- Bayındırlık Müd.lüğü	202	36	18	8
	TOPLAM	2468	825	33	204

* 2 ilkokul, 1 ortaokul ve 2 liseden oluşan bir örneği göstermektedir.

$$p = 0,33 \text{ (örnekteki kadın oranı)}$$

$$q = 0,67 \text{ (örnekteki erkek oranı)}$$

$$n = 2468 \text{ (örnekteki toplam personel sayısı)}$$

$$N = 9269 \text{ (kamu kurumlarındaki toplam personel sayısı)}$$

$$t = 1,96 \text{ (% 5 yanılma payı)}$$

$$\frac{n}{N} = \frac{2468}{9269} = 0,26 \text{ % } 26 > 0,05 \text{ olduğundan sonlu anakütle}$$

düzeltilmesi yapılmalıdır.

$$\delta P = \sqrt{\frac{p \cdot q}{n}} \cdot \sqrt{\frac{N-n}{N-1}} = 0,00946 \times 0,8566 = 0,0081$$

$$\hat{P} = 0,33 \pm 1,96 (0,0081) = \underline{0,33 \pm 0,01}$$

Bu sonuca göre ana kütledeki kadın oranı % 95 olasılıkla % 32-34 arasındadır. Dolayısıyla kurumlarındaki kadın personel sayısı % 95 olasılıkla $9269 \times 0,33 = 3058 \pm 93$ olacaktır. Bu sayıya il merkezinde çalışan

⁵ A.g.k., s. 188.

kadınlardan özel kesimde olduğu varsayılan % 15 oranındaki kısım eklendiğinde;

$(3058/85 = 36 \times 15 = 540)$ toplam sayı $3058 + 540 = 3598 \pm 93$ olmaktadır.

Çizelge 2'ye göre örnekteki kadınlara ait 0-6 yaş grubundaki çocukların sayısı 204'dür. Her kadının tek çocuğu olduğu varsayılırsa, 0-6 yaş grubunda çocuğu olan kadın sayısı da 204 olur. Dolayısıyla örnekteki kadınlar içerisinde 0-6 yaş grubunda çocuğu olanların oranı (ya da 0-6 yaş grubundaki çocuk sayısının kadın sayısına oranı) $204/825 = 0,25$ 'dir. Bu orandan hareketle ana kütledeki oran % 95 olasılıkla aşağıdaki biçimde hesaplanabilir.

$$p = 0,25$$

$$q = 0,75$$

$$n = 825$$

$$N = 3598$$

$$t = 1,96$$

$$\frac{n}{N} = \frac{825}{3598} = \% 23 > 0,05 \text{ olduğundan sonlu anakütle}$$

düzeltilmesi yapılmalıdır.

$$\delta P = \sqrt{\frac{p \cdot q}{n}} \cdot \sqrt{\frac{N-n}{N-1}} = 0,01507 \times 0,87802 = 0,0132$$

$$\hat{P} = 0,25 \pm 1,96 (0,0132) = \underline{0,25 \pm 0,025}$$

Bu sonuca göre ana kütledeki (il merkezinde çalışan kadınlar içerisinde) 0-6 yaş grubunda çocuğu olanların oranı -ya da 0-6 yaş grubundaki çocukların çalışan kadınlara oranı- % 95 olasılıkla % 22-26 arasındadır. Dolayısıyla Aydın il merkezindeki çalışan kadınlardan 0-6 yaş grubunda çocuğu olanların sayısı (ya da 0-6 yaş grubundaki toplam çocuk sayısı 1995 yılı için tahminen $(3598 \times 0,25 = 900)$ 900 ± 90 'dir.

2. Pazardaki Üreticiler

Araştırma sonucunda, Aydın il merkezindeki çocuk bakım hizmeti üreticileri ile ilgili aşağıdaki bulgular elde edilmiştir.

A. Hizmet Üreten Kuruluşların Nitelikleri

Çizelge 2'de görüldüğü gibi, Aydın il merkezinde çocuk bakım hizmeti veren 6 kuruluş bulunmaktadır. Bunların tümü kamu kurumlarına bağlı

kuruluşlardır. Kuruluşlardan 3 tanesi 0-6 yaş grubundaki çocuklara; 2 tanesi de 3-6 yaş grubundaki çocuklara hizmet vermektedir. Kuruluşlardan 5 tanesi tam kapasitede; kalan 1 tanesi ise, % 70 kapasitede çalışmaktadır. Aydın'da kuruluşlar tarafından verilen çocuk bakım hizmetinde en büyük payı % 28,5 ile Belediye ÇBE, ikinci sırayı % 21,5 ile Sosyal Hizmetler ÇBE almaktadır.

Çizelge: 2

Aydın İl Merkezindeki ÇBE İşletmelerinin Mülkiyeti, Kapasitesi ve Hizmet Verdiği Yaş Grupları

İşletme Adı	Mülkiyet	Yaş Grupları	Kapasite			
			Pratik		Fili	
			(s)	(%)	(s)	(%)
- Belediye ÇBE	Kamu	0 - 6	150	36	106	28,5
- Sos. Hiz. ÇBE	Kamu	0 - 6	80	19	80	21,5
- PTT ÇBE	Kamu	3 - 6	66	16	66	18
- Devlet Hast. ÇBE	Kamu	0 - 6	60	14,5	60	16
- Kız Mes. Lis. ÇBE	Kamu	3 - 6	60	14,5	60	16
TOPLAM			416	100	372	100

B. Hizmet Üretenlerin Pazar Payları

Çizelge 3'de görüldüğü gibi tüketicilere yönelik araştırmada, çocuk bakım hizmeti üretimindeki en büyük payı % 35 ile kamu kurumlarına bağlı ÇBE kuruluşları almaktadır. Geriye kalan % 65'lik payın % 33'ünü akrabalar, % 32'sini de ücretli bakıcılar almaktadır. Buna göre Aydın'da çalışan kadınlara ait 0-6 yaş grubundaki çocukların % 67'sine ücretli bakım hizmeti verilirken, kalan % 33'ü bu hizmetten ücretsiz yararlanmaktadır.

Çizelge: 3

Araştırma Kapsamına Giren Çocukların Bakım Hizmetini Verenler Bakımından Dağılımı

Hizmeti Verenler	(s)	(%)
- ÇBE	50	35
- Akrabalardan Birisi	47	33
- Ücretli Bakıcı	45	32
TOPLAM	142	100

C. Hizmet Fiyatları

Çizelge 4'de görüldüğü gibi ÇBE kuruluşları verdikleri hizmet için kurum içindeki personele ve kurum dışından gelenlere olmak üzere iki ayrı

fiyat tarifesi uygulamaktadır. Buna göre 1993 ve 1994 yıllarında fiyatları en yüksek olan kuruluş Devlet Hastanesi ÇBE; en düşük olan kuruluş ise PTT ÇBE olmuştur. Kuruluşlardaki ortalama hizmet fiyatları 1993 yılında 457-675 bin TL.; 1994 yılında 742-1.084 bin olmuştur. 1994 yılında bir önceki yıla göre en yüksek fiyat artışını % 109 ile PTT ÇBE; en düşük fiyat artışını ise, % 54 ile Belediye ÇBE yapmıştır. Bu kuruluşlardaki ortalama fiyat artışının % 65 olduğu görülmektedir.

Çizelge: 4

Aydın İl Merkezindeki Kamu ve Özel ÇBE Kuruluşlarında Uygulanan Hizmet Fiyatlarının Dağılımı

ÇBE Kuruluşu	1993 Ort. Fiyat (1000)		1994 Ort. Fiyat (1000)		Yıllık Fiyat Art. Oranı (%)	
	K. İçi	K. Dışı	K. İçi	K. Dışı	K. İçi	K. Dışı
PTT ÇBE	275	-	575	-	109	-
Sosyal Hiz. ÇBE	300	550	575	817	92	49
Belediye ÇBE	412	550	635	845	54	54
Devlet Hast. ÇBE	700	900	1000	1500	43	67
Kız Mes. Lis. ÇBE	600	700	925	1175	54	68
ORTALAMA	457	675	742	1084	70	60
	1993 Yılı Fiyatı (1000)		1994 Yılı Fiyatı (1000)			
	Taban Fiy.	Tavan Fiy.	Taban Fiy.	Tavan Fiy.		
ÖZEL ÇBE	700	900	1300	1500	86	67

Sosyal Hizmetler Müdürlüğü'nden alınan bilgiye göre Aydın'da Özel ÇBE'leri için saptanan hizmet fiyatları 1993'de 700-900 bin TL; 1994'de 1300-1500 bin TL.dir. Taban ve tavan fiyatlarında yapılan yıllık artış oranı sırasıyla % 86 ve % 67 olmuştur.

Tüketici araştırması sırasında elde edilen bulgulara göre, Çizelge 5'de görüldüğü gibi, ücretli bakıcı çalıştıran kadınların bakım için ödedikleri ücretler 300 - 1.500 bin TL arasında değişmektedir. Bu tüketicilerin bakıcı için ödedikleri ortalama ücret ise 787 bin TL. dir.

3. Pazardaki Tüketiciler

Tüketici araştırması sonucunda çocuk bakım hizmetinden yararlanan tüketicilerle ilgili aşağıdaki bulgular elde edilmiştir.

Çizelge: 5**Ücretli Bakıcı Çalıştıran Kadımların Ödedikleri Bakım Ücretlerine Göre Dağılımı (1993 Yılı)**

Bakıcı Ücreti (1000)	Sayı (x)	%
300 - 400'den az	1	2,3
400 - 500'den az	3	6,8
500 - 600'den az	6	13,7
600 - 700'den az	11	25
700 - 800'den az	4	9,1
800 - 900'den az	3	6,8
900 - 1000'den az	1	2,3
1000 - 1100'den az	9	20,5
1100 - 1200'den az	3	6,8
1500	1	2,2
Yanıt Yok	2	4,5
TOPLAM	44	100
Ortalama Ücret = 787		

A. Tüketicilerin Nitelikleri

Çizelge 6'da görüldüğü gibi araştırma kapsamındaki kurumlarda kadınların en fazla bulunduğu yerler eğitim kurumları (% 25,6) ve sağlık kurumlarıdır (% 15). Bu iki kurumdaki tüketici kadımların sayısı toplam tüketicilerin % 40,6'sını oluşturmaktadır. Bu orana DSİ, SSK ve Tarım İl Müdürlüğü'ndeki tüketicilerin toplam oranı olan 29,4 eklendiğinde sadece 5 kurumdaki tüketicilerin oranı % 70 olmaktadır.

Çizelge: 6**Kadınların Görev Yaptığı Kurumlara Göre Dağılımı**

Kurumun Adı	(s)	(%)	Kurumun Adı	(s)	(%)
- Eğitim K.	34	25,6	- Emniyet Md.	6	4,5
- Sağlık K.	20	15	- Belediye	5	3,7
- DSİ	13	9,8	- PTT	5	3,7
- SSK	13	9,8	- Turizm İl Müd.	3	2,2
- Tarım İl Md.	13	9,8	- Bay ve İsk. Md.	2	1,5
- Banka	9	6,8	- Nüfus Md.	2	1,5
- Mahkeme	8	6			
			TOPLAM	133	100

Çizelge 7'de görüldüğü gibi araştırma kapsamındaki kadınlar 21 değişik görev ünvanına dağılım göstermişlerdir. Memur ve öğretmen görev ünvanı ile çalışan kadınların oranı diğerlerine göre oldukça yüksektir. Bu iki ünvanlar görev yapanların oranı % 52,6'yı bulmaktadır.

Çizelge: 7

Kadınların Görev Ünvanları Bakımından Dağılımı

Görev Ünvanı	(s)	(%)	Görev Ünvanı	(s)	(%)
1. Memur	42	31,6	12. Doktor	2	1,5
2. Öğretmen	28	21	13. Sekreter	2	1,5
3. Hemşire	13	9,7	14. V. Haz. K. İşl.	2	1,5
4. Zabıt Katibi	7	5,2	15. Daktilograf	1	0,7
5. Mühendis	6	4,5	16. Kartograf Yrd.	1	0,7
6. Teknisyen	6	4,5	17. Mimar	1	0,7
7. Ebe	5	3,7	18. Sağlık M.	1	0,7
8. Bilgisayar İşl.	4	3	19. Şehir Plancısı	1	0,7
9. İşçi	4	3	20. Şube Md.	1	0,7
10. Polis	3	2,2	21. Veznedar	1	0,7
11. Şef Yard.	3	2,2			
			TOPLAM	133	100

Çizelge 8'de görüldüğü gibi hizmetten yararlanan tüketici ailelerinin ortalama geliri 10,5 milyondur. Ailelerin % 55,7'sinin aylık geliri 7-11 milyon arasında, % 80'inin aylık geliri ise 13 milyonun altındadır.

Çizelge: 8

**Ailelerin Aylık Toplam Gelir Gruplarına Göre Dağılımı
(Aralık 1993)**

Gelir Grubu (Milyon)	Sayı (x)	(%)
3 - 5'den az	2	1,5
5 - 7'den az	17	12,8
7 - 9'dan az	32	24,1
9 - 11'den az	42	31,6
11 - 13'den az	14	10,5
13 - 15'den az	6	4,5
15 - 17'den az	11	8,3
19 - 21'den az	4	3
30	1	0,7
Cevap Yok	4	3
TOPLAM	133	100

Çizelge 9'a göre tüketici kadınlara ait çocuklar 1 yaş aralığına göre gruplandırıldığında, en fazla çocuk "4 ile 5'den küçük" yaş grubunda (% 19,7); en az çocuk ise "0 ile 1'den küçük" yaş grubunda (% 6,3) bulunmaktadır. Bu çizelgede dikkat çekici diğer bir nokta, yaş gruplarının küçükten büyüğe doğru artmasına bağlı olarak gruplardaki çocuk sayısının da artış göstermesidir. Bu eğilim 2 yaş aralığına göre yapılan gruplamada daha açık biçimde görülmektedir. 2. gruplamaya göre, çocukların yaklaşık yarısı (% 48,6) 4-6 yaş grubunda; % 32,4'ü 2-4 yaş grubunda; % 19'u ise 0-2 yaş grubunda bulunmaktadır.

Öte yandan çizelge 9'daki sonuçlara göre, araştırma kapsamındaki çocuk sayısı anne sayısından 9 tane fazladır. Buna göre kadınların (9/133) % 6,7'sinin 0-6 yaş grubunda iki çocuğu olduğu söylenebilir.

Ayrıca araştırma sırasında bu çocuklardan 5 tanesinin özel bakım gerektiren engelli çocuklardan olduğu ve kadınlardan 6 tanesinin de hamile olduğu belirlenmiştir.

Çizelge: 9

Araştırma Kapsamına Giren Çocukların Yaş Gruplarına Göre Dağılımı

Yaş Grupları	1. Gruplama		2. Gruplama	
	(s)	(%)	(s)	(%)
0-1'den küçük	9	6,3	27	19
1 - 2'den küçük	18	12,7		
2-3'den küçük	22	15,5	46	32,4
3-4'den küçük	24	16,9		
4-5'den küçük	28	19,7	69	48,6
5-6'dan küçük	24	16,9		
6 Yaş	17	12		
TOPLAM	142	100	142	100

B. Tüketicilerin Şimdiki Hizmetlerden Doyum Düzeyleri

Tüketicilerin şimdiki çocuk bakım hizmetlerinden doyum düzeyleri 5 faktör boyutunda ayrı ayrı ve faktörlerin ortalaması alınıp genel olarak değerlendirildiğinde, aşağıdaki sonuçlar ortaya çıkmıştır.

Çizelge 10'da görüldüğü gibi çocuk bakımını akrabalarından birisinin üstlendiği kadınlar, verilen hizmeti değerlendirdiklerinde, 5 faktör içerisinde en yüksek doyum "ortamın güvenliği" konusunda ve % 81 düzeyinde elde etmektedirler. En düşük doyum ise, "yaşına uygun eğitim" konusunda ve % 57 düzeyindedir. Bu tüketicilerin verilen hizmetten 5 faktör boyutundaki ortalama doyumunu % 68 düzeyindedir. Ayrıca bu tüketicilerin yararlandıkları

çocuk bakım hizmeti için genellikle ücret ödemedikleri halde, ödedikleri manevi bedel konusundaki doyum düzeylerinin düşük olması dikkat çekicidir.

Çizelge: 10

Akrabalardan Birisi Tarafından Verilen Bakım Hizmetinden Tüketicilerin (Kadınların) Doyum Düzeyleri (n=47)

Çocuk Bakım Koşulları				Doyum Düzeyi	
	(x)	(n)	(%)	(x)	(%)
A. ORTAMIN GÜVENLİĞİ				2,43	81
- Az	1	2	4		
- Yeterli	2	22	47		
- Çok İyi	3	22	47		
- Bilmiyorum	-	1	2		
B. DENGELİ VE DÜZENLİ BESLENME				2,17	72
- Yetersiz	1	7	15		
- Yeterli	2	25	53		
- Çok İyi	3	15	32		
C. YAŞINA UYGUN EĞT.				1,71	57
- Yetersiz	1	17	36		
- Yeterli	2	24	51		
- Çok İyi	3	4	9		
- Bilmiyorum	-	2	4		
D. DÜZENLİ UYKU				2,02	67
- Yetersiz	1	9	19		
- Çok İyi	2	27	58		
- Yeterli	3	10	21		
- Bilmiyorum	-	1	2		
E. BAKIM BEDELİ				1,95	65
- Yüksek	1	9	19		
- Normal	2	25	53		
- Ucuz	3	7	15		
- Bilmiyorum	-	6	13		
GENEL DURUM				2,06	68,6

Çizelge 11’de görüldüğü gibi ücretli bakıcıdan yararlanan kadınlar, verilen hizmeti değerlendirdiklerinde, 5 faktör içerisinde en yüksek doyumunu “çocuk bakılan ortamın güvenliği” konusunda ve % 79 düzeyinde elde etmektedirler. En düşük doyum ise, “yaşına uygun eğitim” konusunda ve % 49 düzeyindedir. Bu tüketicilerin verilen hizmetten 5 faktör boyutundaki ortalama doyumunu % 66 düzeyindedir.

Çizelge: 11

**Ücretli Bakıcı Tarafından Verilen Bakım Hizmetinde Tüketicilerin
(Kadınların) Doyum Düzeyleri (n=44)**

Çocuk Bakım Koşulları				Doyum Düzeyi	
	(x)	(n)	(%)	(x)	(%)
A. ORTAMIN GÜVENLİĞİ				2,37	79
- Az	1	4	9		
- Yeterli	2	19	43		
- Çok İyi	3	20	46		
- Bilmiyorum	-	1	2		
B. DENGELİ VE DÜZENLİ BESLENME				2,09	69,6
- Yetersiz	1	10	23		
- Yeterli	2	19	43		
- Çok İyi	3	14	32		
- Bilmiyorum	-	1	2		
C. YAŞINA UYGUN EĞT.				1,48	49,3
- Yetersiz	1	25	57		
- Yeterli	2	15	34		
- Çok İyi	3	3	7		
- Bilmiyorum	-	1	2		
D. DÜZENLİ UYKU				2,1	70
- Yetersiz	1	10	23		
- Yeterli	2	19	43		
- Çok İyi	3	13	29,5		
- Bilmiyorum	-	2	4,5		
E. BAKIM BEDELİ				2	66,6
- Yüksek	1	3	7		
- Normal	2	38	86		
- Ucuz	3	3	7		
GENEL DURUM				2	66,6

Çizelge 12 incelendiğinde, ÇBE'den yararlanan kadınların 5 faktör içerisinde en yüksek doyumunu, "ortamın güvenliği" ile "düzenli uyku" konularında ve % 76 düzeyinde elde ettikleri anlaşılmaktadır. En düşük doyum ise, "dengeli ve düzenli beslenme" konusunda ve % 70 düzeyindedir. Bu tüketicilerin verilen hizmetten 5 faktör boyutundaki ortalama doyumunu % 73 düzeyindedir.

Çizelge 10, 11 ve 12'den yararlanılarak oluşturulan Çizelge 13'de görüldüğü gibi, tüketicilerden "ortamın güvenliği" ve "dengeli beslenme" konularında en yüksek doyumunu elde edenler, çocuk bakımını akrabalarından birisinin üstlendiği tüketicilerdir. "Yaşama uygun eğitim", "düzenli uyku" ve

“bakım ücreti” konularında ise tüketicilere en yüksek doyumunu sağlayan hizmetin ÇBE’den elde edildiği anlaşılmaktadır. Genel duruma bakıldığında, üç türdeki bakım hizmetinden tüketicilerde en yüksek doyumunu sağlayan hizmetin ortalama % 73 doyum düzeyi ile ÇBE’den elde edildiği anlaşılmaktadır. İkinci sırayı, % 68 doyum düzeyi ile akrabalar ve üçüncü sırayı % 66 doyum düzeyi ile ücretli bakıcı almaktadır.

Çizelge: 12

**Çocuk Bakımevi Tarafından Verilen Hizmetten Tüketicilerin
(Kadınların) Doyum Düzeyleri (n=42)**

Çocuk Bakım Koşulları				Doyum Düzeyi	
	(x)	(n)	(%)	(x)	(%)
A. ORTAMIN GÜVENLİĞİ				2,3	76
- Az	1	3	7		
- Yeterli	2	21	50		
- Çok İyi	3	15	36		
- Bilmiyorum	-	3	7		
B. DENGELİ VE DÜZENLİ BESLENME				2,1	70
- Yetersiz	1	2	5		
- Yeterli	2	29	69		
- Çok İyi	3	6	14		
- Bilmiyorum	-	5	12		
C. YAŞINA UYGUN EĞT.				2,15	71
- Yetersiz	1	3	7		
- Yeterli	2	28	67		
- Çok İyi	3	9	21		
- Bilmiyorum	-	2	5		
D. DÜZENLİ UYKU				2,29	76
- Yetersiz	1	3	7		
- Yeterli	2	23	55		
- Çok İyi	3	15	36		
- Bilmiyorum	-	1	2		
E. BAKIM BEDELİ				2,2	73
- Yüksek	1	3	7		
- Normal	2	31	74		
- Ucuz	3	8	19		
GENEL DURUM				2,2	73

Çizelge 13’de dikkat çekici bir nokta da, çocuk bakım hizmetini; akrabalarından sağlayan tüketicilerin, genellikle bakım ücreti ödemedikleri halde, ödedikleri bakım bedeli konusunda diğer tüketicilere göre daha düşük

doyum elde etmeleridir. Başka deyişle bakım bedelini daha yüksek bulmalarıdır.

Çocuk bakan akrabalar genellikle tüketicilerin annesi ya da eşinin annesi gibi yaşlı kimselerdir. Bunlar çocuk bakımı için yerine göre kendi evlerinden ve yaşadıkları yöreden uzakta, yaşama düzenlerini değiştirmek zorunda kalmaktadırlar. Aynı zamanda çocuk bakımının verdiği fiziksel ve psikolojik yorgunluğa da katlanmaktadırlar. Bütün bunların çocuk baktıran tüketicilere şu ya da bu biçimde yansıyarak onlarda "yüksek bir bedel ödediği" düşüncesini yaratan etkiler yaptığı söylenebilir.

Çizelge: 13

Çocuk Bakım Hizmetlerinin Tüketicilerde Yarattığı Doym Düzeylerinin Karşılaştırmalı Durumu

Çocuk Bakım Koşulları	Hizmetin Yarattığı Doym		
	Ücretli Bakıcı (%)	Akraba (%)	ÇBE (%)
A. Ortamın Güvenliği	79	81	76
B. Dengeli ve Düzenli Beslenme	69	72	70
C. Yaşına Uygun Eğitim	49	57	71
D. Düzenli Uyku	70	67	76
E. Bakım Ücreti (Bedeli)	66	65	73
GENEL DURUM	66	68	73

C. Tüketicilerin Şimdiki Hizmetlerle İlgili Sorunları

Tüketicilerin çocuk bakım hizmet türlerine göre karşılaştıkları sorunlar şunlardır:

a) Ücretli Bakıcı Hizmetinden Yararlanan Tüketicilerin Sorunları:

1. Bakıcının cahil olması nedeniyle çocuğun yaşına uygun eğitimi ve disiplini alamaması, konuşma, temizlik, yemek yeme vb. konularda yanlış alışkanlıklar ve bilgiler edinmesi.
2. Çocuğun uzun süre kapalı ortamda arkadaşsız kalması nedeniyle paylaşmayı öğrenememesi, içine kapanık ve sıkılgan bir kişilik geliştirmesi.
3. Çocuğun bakıcıyı sevmemesi ya da bakıcı tarafından çok şımartılması.
4. Bakıcının kendi özel sorunlarını iş ortamına yansıtması ve tüketici aileyi etkilemesi.
5. Bakıcının geç gelmesi, izin alması ya da aniden işi bırakmasıyla ortaya çıkan sorunlar.

b) Akrabaların Bakım Hizmetinden Yararlanan Tüketicilerin Sorunları:

1. Çocuğun ÇBE'ye gidip gelirken hasta olması.
2. Çocuğu ÇBE'ye götürüp getirmenin güç ve zaman alıcı olması.
3. Servis şoförlerinin yeterince eğitimli ve dikkatli olmaması.
4. ÇBE'deki öğretmen sayısının çocuk sayısına oranla az olması ve çocuğa yeterli ilgi ve eğitimin verilememesi.
5. Çocuğa diğer çocuklardan bazı hastalıklar ya da kötü alışkanlıklar geçmesi.
6. Öğretmenlerde çocuklara kötü örnek olacak davranışlar bulunması.
7. ÇBE'nin tam gün (24 saat) hizmet verememesi nedeniyle gece nöbetlerinde çocuğu bırakacak yer bulunamaması.

D. Tüketicilerin Çocuk Bakım Hizmetinden Beklentileri

Çizelge 14'de görüldüğü gibi çocuk bakım hizmeti vermek üzere açılacak bir özel işletmede tüketicilerin bulunmasını istedikleri niteliklerin başında, "güvenli bir ortam" bulunmaktadır. Bu niteliğin önem yüzdesi % 28,5'dur. İkinci sırayı % 24,5 ile "dengeli ve düzenli beslenme"; üçüncü sırayı % 23 ile "yaşına uygun eğitim"; dördüncü sırayı % 15,5 ile "iş yerinde yakınlık" almaktadır. Geriye kalan nitelikler toplam oranı % 8,5'dur.

Çizelge: 14

Tüketicilerin Çocuk Bakımevi İşletmesinde Bulunmasını İstedikleri Nitelikler ve Bunların Önem Dereceleri

Nitelikler	Önem Dereceleri							Niteliklerin	
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	Tartılı(*) Önem P.	Önem %
- Güvenli bir ortam olması	69	11	4	2	-	-	-	577	28,5
- Dengeli ve sağlıklı beslenme	9	51	20	5	1	2	-	496	24,5
- Yaşına uygun eğitim	5	20	55	8	1	-	-	465	23
- İşyerine yakın olma	3	5	1	57	6	4	2	312	15,5
- Çalışanların uzman olması	2	-	5	3	3	-	-	60	3
- Fiyatın ucuz olması	2	-	3	-	5	3	-	50	2,5
- Eve servis olması	-	-	-	1	6	-	-	22	1
- Diğer	2	2	-	2	1	-	-	37	2
TOPLAM	92	89	88	78	23	9	2	2019	100

(*) Sütundaki tartılı önem puanları; her nitelik için, önem derecelerine göre belirlenen seçim sıklığı sayılarının ilgili önem derecesinin katsayısı ile çarpılıp çarpım sonuçlarının toplanması ile elde edilmiştir. Önem derecelerinin katsayıları, 1. dereceden 7. dereceye doğru 7, 6, 5, 4, 3, 2, 1 biçiminde saptanmıştır.

E. Tüketicilerin Aydın'da Yeni Açılacak Özel Bir ÇBE'den Hizmet Satın Alma Eğilimleri

Çizelge 15'de görüldüğü gibi Aydın'da beklentileri büyük ölçüde karşılayan özel bir ÇBE açılması durumunda, ücretli bakıcı çalıştıranların % 77'si; çocuğuna akrabalarından birisine baktıranların % 72'si ve ÇBE'den yararlananların % 55'i bu işletmeden hizmet satın alacağını belirtmiştir. Genel duruma göre, araştırma kapsamındaki tüketicilerin % 69'u, beklentilerini büyük ölçüde karşılaması durumunda yeni açılacak özel bir ÇBE'nin hizmetinden yararlanacağını belirtmiştir. ÇBE'den yararlanan tüketicilerden yarıdan fazlasının yeni açılacak bir ÇBE hizmetinden yararlanma eğiliminde olması, Aydın'daki şimdiki ÇBE hizmetlerinin tüketicilerde yeterli doyumu sağlayamadığını açıkça ortaya koymaktadır.

Çizelge: 15
Tüketicilerin Aydın'da Açılacak Özel Bir ÇBE'den Hizmet Satın Alma Eğilimleri

Çocuğun Şimdiki Bakım Biçimi	(s)	(%)
A. AKRABALARDAN BİRİSİ (n: 47)		
- Hayır	9	19
- Evet	34	72
- Yanıtsız	4	9
B. ÜCRETLİ BAKICI (n: 44)		
- Hayır	9	21
- Evet	34	77
- Yanıtsız	1	2
C. ÇOCUK BAKIMEVİ (n: 42)		
- Hayır	17	40
- Evet	23	55
- Yanıtsız	2	5
D. GENEL DURUM (n: 133)		
- Hayır	35	26
- Evet	91	69
- Yanıtsız	7	5

F. Tüketicilerin ÇBE Hizmeti İçin Ödeyebileceği Fiyatlar

Tüketicilerin beklentilerine büyük ölçüde yanıt verecek bir ÇBE işletmesi açılması durumunda ödeyebilecekleri hizmet fiyatlarını belirlemek amacıyla sorulan sorunun yanıtları Çizelge 16'da görülmektedir. Çizelge 16'ya göre tüketicilerin yarıya yakın bölümü (% 47,6'sı), beklentilerini karşılayan bir ÇBE hizmeti için 950.000 - 1.000.000 TL. fiyat

ödeyebilecektir. Ayrıca tüketicilerin % 54,7'sinin böyle bir hizmet için en az 950.000 TL. fiyat ödemeye hazır olduğu anlaşılmaktadır. Bu fiyat, Aydın il merkezindeki özel ÇBE'lerin 1993 yılında uygulayabileceği tavan fiyatın üzerindedir (Çizelge: 4).

Çizelge: 16

Tüketicilerin Beklentilerini Karşılamanın Bir ÇBE İşletmesine Ödeyebilecekleri Hizmet Fiyatlarının Dağılımı (Aralık-1993)

Hizmet Fiyat (1000)	(s)	(%)
350 - 400	5	4
450 - 500	18	14,3
550 - 600	7	5,5
650 - 700	12	9,5
750 - 800	13	10,4
850 - 900	2	1,6
950 - 1000	60	47,6
1250 - 1500	7	5,5
- 2000	2	1,6
TOPLAM	126	100

VI. BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Aydın'da çocuk bakım hizmeti vermek üzere kurulacak bir işletme için yapılan pazar araştırması sonucunda elde edilen bulgulara göre, Aydın il merkezindeki çocuk bakım hizmet pazarının yapısı aşağıdaki nitelikleri taşımaktadır.

1. Aydın il merkezinde çocuk bakım hizmetine olan yıllık tahmini talep miktarı 1995 yılı için 900 ± 90 'dir.

2. Aydın il merkezinde çocuk bakım hizmet talebinin % 35'ini kamu kurumlarına bağlı olarak çalışan 5 tane ÇBE; % 33'ünü tüketicilerin akrabaları ve % 32'sini ücretli bakıcılar karşılamaktadır. İl merkezinde özel ÇBE işletmesi yoktur.

3. Aydın il merkezindeki ÇBE kuruluşlarında kurum personeli tüketicilere indirimli ve diğer tüketicilere indirimsiz olmak üzere iki ayrı hizmet fiyatı tarifesi uygulanmaktadır. Buna göre, ÇBE kuruluşlarında uygulanan indirimli ve indirimsiz ortalama hizmet fiyatları 1993 yılında 457-675 bin TL., 1994 yılında 742-1084 bin TL. olmuştur. Yıllık ortalama hizmet fiyatı artışı % 65'dir. 1994 yılında gerçekleşen enflasyon oranı gözönüne alınırsa 1995 yılı ÇBE hizmet fiyatlarının bir önceki yıla göre en az ortalama % 110-120 artması beklenmektedir.

4. Aydın il merkezindeki özel ÇBE'ler için saptanan taban ve tavan hizmet fiyatları 1993 yılı için 700-900 bin TL.; 1994 yılı için 1.300-1.500 bin TL. dir. Yıllık ortalama fiyat artışı, % 76,5'dur. Bu sonuca göre özel ÇBE'leri için saptanan ortalama hizmet fiyatları kamu ÇBE'lerinden % 11,5 daha fazla artış göstermiştir. 1994 yılı enflasyon oranı gözönüne alınırsa özel ÇBE'ler için 1995 yılı ortalama hizmet fiyatlarında, bir önceki yıla göre en az % 120-130 artış olması beklenmektedir.

5. Bakıcı çalıştıran tüketicilerin çocuk bakım hizmeti için Aralık 1993'de ödedikleri ücretler 300-1.500 bin TL. arasında değişmektedir. Bu sonuca göre bakıcı çalıştıran tüketicilerin ödedikleri ortalama ücret, ÇBE'den yararlanan tüketicilerin ödedikleri ortalama ücretin (787.000 - 566.000 = 221.000) % 39 üzerindedir. Özel ÇBE'ler için saptanan ortalama ücrete çok yakındır.

6. Çocuk bakım hizmetinin tüketicileri, 0-6 yaş grubunda çocuğu olan ve çoğunluğu kamu kurumlarında görev yapan memur aileleridir.

7. Tüketici ailelerin % 55,7'sinin aylık geliri 7-11 milyondur. Ailelerin ortalama aylık geliri 10,5 milyondur.

8. Tüketicilerden büyük çoğunluğunun (% 93,3) 0-6 yaş grubundaki çocuk sayısı 1, kalan % 6,7'sinin 2'dir. Tüketicilerden % 48,6'sının çocukları 4-6 yaş grubunda; % 32,4'ünün 2-4 yaş grubunda; % 19'unun 0-2 yaş grubundadır. Bu sonuçlar, tüketicilerin çocuk sayılarında belirgin bir azalma olduğunu göstermektedir. Bunun çocuk bakımındaki güçlüklerden kaynaklandığı söylenebilir.

9. Çocuk bakım hizmetleri 5 faktör boyutunda değerlendirildiğinde, tüketicilerde en yüksek doyum sağlayan hizmet kaynağı, % 73 doyum düzeyi ile ÇBE'dir. Bu konuda ikinci sırayı % 68 doyum düzeyi ile akrabalar ve üçüncü sırayı % 66 doyum düzeyi ile ücretli bakıcılar almaktadır.

10. Ücretli bakıcı ve akrabaların bakım hizmetinden yararlanan tüketicilerin başka ortak sorunları arasında, çocuğa gereken disiplinin verilememesi ve çocuğun yanlış alışkanlıklar ve bilgiler edinmesi bulunmaktadır. Nitekim bu şikayete paralel olarak tüketicilerden "çocuğun yaşına uygun eğitimi" konusunda ne düşük doyum elde edenler, ücretli bakıcı ve akrabaların bakım hizmetinden yararlanan tüketicilerdir.

11. Bakıcının geç gelmesi, bazı günler gelmemesi, aniden işi bırakması ücretli bakıcıdan yararlanan tüketicilere özgü diğer sorunlardır.

12. ÇBE'ye ait servisin olmaması, öğretmen sayısının ve niteliklerinin yetersizliği, çocuğa diğer çocuklardan istenmeyen davranışlar ve bazı hastalıklar geçebilmesi vb. ÇBE'den yararlanan tüketicilerin başlıca sorunlarıdır.

13. Tüketicilerin çocuk bakım hizmeti üreten bir işletmede bulunmasını istedikleri başlıca nitelikler önem sırasına göre şunlardır: Güvenli bir ortam

olması (% 28,5), çocuğun dengeli ve düzenli beslenmesi (% 24,5), çocuğa yaşına uygun eğitimin verilebilmesi (% 23), işyerine yakın olması (% 15,5).

14. Beklentilerini büyük ölçüde karşılaması durumunda, çocuk bakım hizmetini ücretli bakıcıdan sağlayanların % 77'si, akrabalarından sağlayanların % 72'si, ÇBE'den sağlayanların % 55 'i ve toplam tüketicilerin % 69'u yeni açılacak bir ÇBE'nin hizmetini satın alma eğilimindedir.

15. Tüketicilerin % 54,7'si beklentilerini büyük ölçüde karşılayan bir ÇBE işletmesinin hizmeti için, il merkezindeki özel ÇBE'ler için saptanan 1993 yılı tavan fiyatın (900.000 TL. nin) 50-100 bin TL. üzerinde bir bedeli ödeme eğilimindedirler.

Aydın'daki çocuk bakım hizmet pazarının ana hatlarıyla ortaya çıkan bu yapısına göre şu değerlendirmeler yapılabilir.

1. ÇBE'lerinden yararlanan tüketicilerden % 55'inin, beklentilerini karşılayacak bir ÇBE açılması durumunda, şimdi ödedikleri fiyatın üzerindeki bir fiyattan hizmet satın alma eğiliminde olması ve şimdiki hizmetler konusundaki şikayetler; mevcut ÇBE'lerdeki yetersizliğin boyutları konusunda önemli bir veridir.

2. Gerek ücretli bakıcıdan gerek akrabalarından sağlanan çocuk bakım hizmetlerinden tüketicilerin 3. derecede önemli saydığı "çocuğun eğitimi" konusundaki doyum düşüklüğü; bu tüketicilerin yeni açılacak bir ÇBE'den hizmet satın alma eğilimlerini arttıran önemli bir etken olarak görülmektedir.

3. Aydın il merkezinde 1995 yılında açılacak bir özel ÇBE işletmesinden hizmet satın alma eğilimi olan tüketicilerin tahmini sayısı ($900 \pm 90 \times 0,69$) 600 ± 60 civarındadır. Bu talebin % 25,4'ünü ÇBE'den yararlanan tüketiciler, % 37,4'ünü ücretli bakıcıdan yararlanan tüketiciler ve % 37,4'ünü de akrabadan yararlanan tüketiciler oluşturulmaktadır. Eğer istenirse kamu kurumlarındaki son on yıllık personel artışları gözönüne alınarak 5-10 yıl ileriye dönük talep tahmini yapılabilir.

4. Mevcut ÇBE'lerinin çocuk bakım koşullarını iyileştirmeleri ve kapasitelerini arttırmaları oranında yeni açılacak ÇBE için belirlenen tahmini talep miktarı bir miktar düşebilir. Ancak bu gelişmenin kısa dönemde olabileceği beklenmemektedir. Tüketicilerin bakımdaki güçlükler nedeniyle çocuk sahibi olma konusundaki eğilimlerinin düşmesi, toplam çocuk bakımı hizmet talebini düşürme yönünde etki yapabilir. Bu eğilim yıllık talep miktarını ilk 1-2 yıl % 10 civarında azaltabilir. Ancak toplumumuzdaki en az 1 çocuk sahibi olma biçimindeki genel eğilimin söz konusu azalmaya frenleyici etki yapacağı söylenebilir.

5. Aydın'da yeni gereksinimlere bağlı olarak kamu ve özel kesimde yer alan iş yerlerindeki kadın personel sayısının artması ve kadınların görev alabileceği yeni iş alanlarının açılması, söz konusu talep miktarını artırıcı yönde etki yapacaktır. Örneğin, 1992 yılında kurulan Adnan Menderes

Üniversitesi'nin işgören gereksinimi, önümüzdeki yıllarda açacağı yeni birimler nedeniyle diğer kamu kurumlarına göre daha fazla olacaktır.

VII. SONUÇ

Sonuç olarak pazar araştırması bulgularına göre Aydın il merkezinde yeni kurulacak bir ÇBE işletmesinin vereceği hizmete olan tahmini talep miktarı 600 ± 60 'dır. Bu talep miktarının önümüzdeki 5-10 yıl içerisinde yıllık % 5 civarında bir artışla sürmesi beklenmektedir.

Bu sonuç Aydın'da bir işletme kurmayı düşünen girişimcilerin diğer seçenekler arasında ÇBE işletmesini de gözönünde bulundurabileceğini ortaya koymaktadır.

Pazar araştırması, işletme kurma konusundaki ön yapılabilirlik araştırmalarının ilk adımda yer alan ve izleyen adımlardaki araştırmalara temel olacak nitelikte önemli bir aşamadır. Ancak kurulacak işletmenin verimli ve kârlı olup olmadığı konusunda sağlıklı kararlar alabilmek için pazar araştırmasını izleyen aşamalardaki araştırmaların da yapılması gereklidir.

Buna göre, ÇBE işletmesi kurmaya ilgi duyan girişimcilerin kesin yatırım kararı verebilmek için pazar araştırması dışında yapılmış başka araştırma ve değerlendirme sonuçlarını da öğrenmeye gereksinimleri vardır. Bunlar işletmenin kapasitesi, hizmet üretme biçimi, temel girdileri, en uygun hizmet yeri, yıllık giderleri, yatırımın tutarı, yatırımın finansman kaynağı ve sonuçta işletmeye yapılacak yatırımın kârlılığı biçiminde sıralanabilir.

VII. KAYNAKLAR

- Cemalcılar, İlhan; Bayar, Doğan; Aşkun, İnal Cem; Özalp, Şan;** *İşletmecilik Bilgisi, İşitme Özürlü Çocuklar Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayını, No: 3, Eskişehir, 1985, s. 41.*
- Can, Halil; Tuncer, Doğan; Ayhan, Doğan Yaşar;** *Genel İşletmecilik Bilgileri, Adım Yayını No: 9, B. 2, Ankara, 1990, s. 56.*
- İdil, Orhan;** *Yönetimde İstatistik, İşletme İktisadı Enstitüsü Yay. No: 41, İstanbul, 1979, s. 190.*

MAMUL STANDARTLARININ REKABET GÜCÜ AÇISINDAN ÖNEMİ

Neriman ENER*

GİRİŞ

Dünyadaki ekonomik bloklaşmalar işletmeleri girilen pazarlarda çok çeşitli mamul standartlarıyla karşı karşıya getirmektedir. Gelişmiş ülke hükümetlerince getirilen yeni standartlar çok kısa bir sürede diğer ülkelerce de benimsenerek ekonomik birliğin ticaret yasası haline dönüşmektedir. Bu ülkelerle ithalat - ihracat faaliyetinde bulunan gelişmekte olan ülkeler bir süre sonra bazı mamul standartlarının faaliyetlerini baltaladığını ve ihracatlarını engellediğini farketmektedirler. Bu tür standartların globalleşen pazarlarda giderek yaygın kabul göreceğinden hareketle, gelişmekte olan ülkeler de kendi üreticilerine aynı standartları getirerek gelecekte bu ekonomik birliklere üye oldukları takdirde uyumsuzluklarla karşılaşmaktan kaçınmaktadırlar.

Yeni ekonomik dünya düzeni her ne kadar sınırların fiilen ortadan kalktığı bir serbest rekabet ortamını yaratmış olsa da, bu tür yeni standartlar aslında gerek yurt içi pazarlama yapan, gerekse dış pazarlarda faaliyet gösteren işletmeler açısından farklı etkileşimler yaratmaktadır. Gelişmiş ülke tüketicilerinin sağlık, çevre ve emniyet kriterlerine verdiği önemin hükümetlerin bu konularla ilgili üretim ve pazarlama faaliyetlerine sık sık yeni standartlar getirmesine neden olmaktadır. Örneğin gıda ürünlerine raf ömrünü uzatıcı katkı maddelerinin ve boyaların ilave edilmesi yasaklanırken dağıtım sistemine bile standartlar getirmektedir. Avrupa Birliğine üye ülkeler konteynerlerde belirli sayıdan fazla hayvan taşınmasını onlara işkence ediyor gerekçesiyle yasaklamış ve hayvan taşıma standartları getirmiştir. Aynı şekilde çevre kirliliğine neden olduğu için kağıt sanayiinde bazı kimyasal maddelerin kağıt üretiminde kullanılması tamamen yasaklanmıştır¹.

Bu standartlar yalnız dayanıksız tüketim mallarıyla sınırlı kalmamış, beyaz ve kahverengi eşya, otomotiv ve tekstil sanayiini de içine almıştır.

* Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak., İşletme Bölümü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Anabilim Dalı.

¹ Noah Walley, Brdley Whitehead (1994: 50).

Önceleri insan sağlığını çok yakından etkilediği için sadece yiyecek - içecek endüstrisi ve ilaç endüstrisinde uygulanan sıkı kurallar ve standartlar, sonraları insan derisiyle temas halinde olan tekstil sektöründe de yoğunlaşmıştır. Kıt kaynakların lüzumsuzca kullanılarak doğanın katledilmesi çevresel standartların tüm ülkelerde hızla benimsenmesine neden olmuştur.

Bu tür mamul standartlarının işletmelere bir takım ilave maliyetler getirdiği apaçık ortadadır. Daha zor açılan bir ilaç kapağı, CE ibaresi (can emniyeti) taşıyan bir çocuk oyuncağı, çevreye zarar vermeyen kurşunsuz benzin işletmelerin tasarımı ve üretim süreçlerinde bir takım yatırımların yapılmasını gerektirmektedir. Ambalajların geriye dönüşür maddelerden yapılmasını gerektiren çevresel standartlar işletmelerin hem üretim hem de dağıtım maliyetlerini artırmaktadır. Can emniyetini sağlamak için arabalara ilave edilmesi gereken hava yastığı otomatik emniyet kemeri vs. gibi unsurlar otomotiv endüstrisinin AR+GE ve üretim maliyetlerini artırmaktadır.

Ancak dünyadaki uygulamalara bakıldığında işletmelerin standartlarla ilgili bakış açılarının iki zıt görüş etrafında toplandığı görülür. Çoğu işletme açısından yeni standartlara uymak için yapılacak parasal yatırımlar işletme kârlarını eritir². Diğer bir kısım işletmeler içinse getirilen yeni standartlar işletmelerin dünya pazarlarındaki rekabet gücünü artırır. Çünkü onları sürekli bir AR+GE çalışmasına teşvik ederek mamullerinin kalite ve fiziksel özelliklerinin iyileştirilmesini sağlar. Globalleşme işletmeleri sürekli dış pazarlara teşvik ettiğine göre, bu pazarlarda başarı sağlamak için standartlarla mücadele etmek yerine, tüketicilerce çok daha çabuk benimsenecek yüksek standartlı mal ve hizmetler üretmek daha mantıklı bir davranış biçimini oluşturur³.

İşletmelerin global pazarlardaki başarısını belirleyen kriter onların bu zihniyetlerden hangisini benimsediğiyle çok yakından ilintilidir. Başarı şansını büyük oranda standartları pazarlarda rekabet avantajına dönüştürebilme yeteneğine bağlanmaktadır.

GLOBAL PAZARLARDA REKABET AÇISINDAN YEREL MAMUL STANDARTLARI

İşletmelerin dünya pazarlarındaki performansı rekabet gücü ile ilgilidir. Rekabet gücü yüksek olan işletmenin yeni standartları uygulama konusunda direniş yerine benimseme politikası göttükleri savunulur⁴. Son yıllarda global pazarlar ve rekabet politikaları konusunda yapılmış geniş çaplı araştırmalar işletmelerin genel olarak nasıl etkilendikleri konusunda bilgiler vermektedir. Global pazarlar ve bunların sektörlere olması muhtemel etkileri pek çok

² Robert Kuttner (1991: 141).

³ C.K. George (1994: 15).

⁴ Regis Mc Kenna (1991: 47).

bilimsel yayında ortaya konulduğu halde, işletme düzeyindeki etkileri hakkında herhangi bir araştırmaya rastlanamamıştır. Rekabet stratejisi, yeni mamul standartları ve işletmelerin maliyet yapıları hakkında araştırmalar sürdüren akademisyenler daha ziyade konuya makro açıdan yaklaşmayı tercih etmişler, ulusların ve makro düzeyde sektörlerin rekabetteki etkileşimlerini incelemişlerdir⁵. Rekabette üstünlük konusunda daha çok iktisadi boyutlarıyla yaklaşmışlar ve konuya açıklık getirirken bilhasas üretim faktörlerinin işletmenin dışsal faktörleriyle etkileşimlerini temel rekabet unsuru olarak ortaya koymuşlardır. İşletmelere dünya pazarlarında rekabet avantajı sağlayan unsurları ulusların rekabet avantajı açısından ele alan görüşler daha ziyade işletme stratejisi, üretim faktörleri, talep ve endüstriyi bir bütün olarak ele almışlar ve bahsi geçen unsurları işletmelerin dışsal çevresini oluşturan tüketiciler, rakipler, ikame edilebilir mamuller ve maliyetler açısından açıklamaya çalışmışlardır. Hangi sektörlerde faaliyet gösterecekleri, ne tür mal ve hizmetleri üretecekleri konusunda verilecek stratejik karar rekabette üstünlük için en önemli unsurlar olmuştur. Bu tür bir rekabet zihniyeti işletmelerin tüm dikkatlerini mevcut ve potansiyel pazarlara yöneltir, pazar fırsatlarını değerlendirebilmek için işletme “pazara dayalı” (Market Based View) bir rekabet stratejisi izler. Konuya bir sistem olarak yaklaşılır ve dünya pazarlarında rekabette başarı için sürekli olarak bu konularda “yaratıcılık” gerektiğini savunurlar⁶.

İşletmelerin başarısını bireysel bazda ele alan bazı akademisyenlerse işletmelerin rekabet gücünü sahip olduğu en üstün avantajı geliştirerek tüm pazarlama stratejisini o mamul, hizmet veya yeteneğine yöneltmesini savunmuşlardır. Rakipler tarafından kolayca taklit edilemeyecek bir mal veya hizmetin icadı, tüketicilere rakiplerin sağlayamayacağı üstün niteliklerin sunulması, tüketici mutluluğu sağlamada öncü olmak pazar başarısını açıklamada en önemli unsurlar olarak görülmüştür.

Bu stratejideyse işletmeler tüm dikkatlerini sahip oldukları kaynaklara yöneltirler. Daha başarılı olmak için yeteneklerinin ve kaynaklarının neler olması veya daha ne tür yetenek ve kaynaklara ihtiyaç duyduklarını sorgularlar. İşletmeler “Kaynağa Dayalı” (Resource Based Marketing) bir rekabet stratejisi izler⁷.

Tüm çalışmalar işletmelerin kendi rekabet güçlerini kendi yönetsel yetenekleri ile oluşturdukları varsayımına dayanmaktadır. İşletme yöneticilerinin stratejik pazarlama kararlarındaki isabet yetenekleri, sezgileri ve rakiplere karşı uyguladığı rekabet yöntemi doğal olarak kendiliğinden oluşmaktadır.

Halbuki gerçek rekabet dünyasında son yıllarda olduğu gibi, bazen işletmeler kendi yönetsel inisiyatifleri dışında, tepeden inme kurallara uymak

⁵ Brian Toyne (1993: 90).

⁶ M.E. Porter (1990: 72).

⁷ K.K. Prahalad, Gary Hamel (1990: 81).

zorunda bırakılırlar. Hükümetlerin ülke sınırları içerisinde üretilen mal ve hizmetlere bir takım zorunlu standartlar getirmesi acaba işletmenin iç ve dış pazardaki rekabet gücünü nasıl etkilemektedir? Bu durumda işletmeler kendilerine şu soruyu sormak durumunda kalırlar. Yapılması zorunlu olan bu ilave işlemi veya mamul özelliğini bize avantaj sağlayacak en verimli ve en etkin yöntemle nasıl üretip pazarlayabiliriz. Dışarıdan, işletme tepe yönetiminin insiyatifinde dışında getirilmiş bir zorunlu standart artık bir veridir ve işletme için önemli olan kendi üretim ve pazarlama sürecini incelemeye alan “Süreçe-dayalı” (Process-Based) bir rekabet stratejisi oluşturmaktır⁸.

Konuya üç farklı hipotez açısından açıklık getirilmeye çalışılacaktır.

1- Mamül Farklılaştırma ve Rekabet Gücü

Hipotez 1: Yerel işletmelere getirilen zorunlu mamul standartları onları mamul farklılaştırmaya teşvik ederek global pazarlardaki rekabet gücünü artırır.

Ülke sınırları içerisindeki işletmelerin getirilen mamul standartlarına uymak zorunluluğunun rekabet güçlerini zayıflattığı görüşü daha ziyade konuya maliyetler açısından yaklaşmaktadırlar. Onlara göre işletmelerin uymak zorunda bırakıldığı yeni standartlar onları fiyat rekabetinden uzaklaştırarak mamul farklılaştırmaya götürmektedir. Mamul farklılaştırmada işletmeler kendi mallarının rakiplerinininkinden daha iyi ve daha faydalı olduğunu ileri sürerler. Farklılığı kalitede, biçimde, ambalajda veya tutundurma faaliyetlerinde gerçekleştirerek rakiplerine üstünlük sağlamaya çalışırlar. İşletmeler uyulması gereken sağlık, çevre, emniyet gibi zorunlu standartları kendi mamullerinin farklılaştırmasında kullanabildikleri takdirde global pazarlardaki rekabet şansları artacaktır. Bu özellikler kısa sürede yerel rakipler tarafından taklit edilse de sürekli olarak AR+GE faaliyetlerine yatırım yaparak kalitesini yükseltenler dış pazarlarda avantaj sağlayacaklardır. Mamul geliştirme süreklilik kazandıkça o işletmenin mamulleri rakiplerine göre daha üstün niteliklerle donanacaktır. Dış görünümü, içerik kalitesi artan yerli mamul rakipleri karşısında önemli bir “imaj” üstünlüğü sağlayacaktır. Diğer bir ifadeyle yurt içi zorunlu standartların yükselttiği işletme imajı global pazarlardan gelecek doğrudan ve dolaylı yatırım teklifleri açısından daha avantajlı olacaktır.

İmaj üstünlüğü yanında, zorunlu standartların uygulandığı mal ve hizmetleri üreten işletmelerin rakiplerinden daha yüksek bir kâr marjı talep etme hakkı doğmaktadır. Bu sayede elde edeceği satış gelirlerinin ilave yatırımları absorbe ederek kârlılığını daha da artıracığı savunulmaktadır⁹. Yurt içi satış gelirleri ve kârlılığı artan işletmelerse mamul farklılaştırmaya daha fazla önem vererek getirilen yeni standartlara uygun farklı mamul

⁸ E. Rühli, C. Treichler, S.L. Schmidt (1995: 366).

⁹ Talaat Orfaly (1994: 33).

karmaları ve mamul dizileri geliştirecektir. Mamul dizisi ve mamul karması artan işletmelerin rekabet gücünün artacağı açıktır. Bu ise işletmeyi global pazarlardaki heterojen tüketici talebinden yararlanmaya teşvik eden çok önemli bir unsurdur¹⁰.

Zorunlu mamul kıstasları nedeniyle global pazarlarda çok önemli rekabet üstünlüğü elde eden işletmeler, yaptıkları ilave harcamaları çok çabuk geri getirecek hızlı bir pazar payı büyümesi yaşamaktadırlar. Bu üstünlüklerini reklam sloganlarında vurgulayarak kısa sürede farkında olmayı sağlamak ve mamullerin tüketicilerce daha çabuk benimsenmesi sağlanmaktadır. A.B.D.'de Food and Drug Administration'ın son yıllarda uygulamakta olduğu zorunlu ambalajlama standartları Amerikan işletmelerine global pazarlardaki marketlerde hızla yer almıştır. Çünkü hükümet yiyecek içecek maddelerinin kontaminasyona neden olacak plastik kaplarda pazarlanmasını yasaklayınca bu zorunluluk işletmeleri daha sağlıklı ambalajlar geliştirmeye teşvik etmiştir. Ambalajlarının bu yönünü vurgulayan işletmeler önce A.B.D.'de daha sonra Avrupa ve Uzak Doğu'da hızla pazar paylarını artırmışlardır¹¹.

2- Global Pazarlardaki Talep Düzeyi ve Rekabet Gücü

Hipotez 2: Global pazarlardaki toplam talep hızlı bir artış gösteriyorsa, yerel mamul kıstasları işletmelere global pazarlarda önemli bir rekabet avantajı sağlar.

Son yıllarda tüm dünyada yaşanmakta olan gelişmeler bu hipotezi destekler niteliktedir. Ticaretin libelleşmesi ile birlikte yerel pazarlarda faaliyet gösteren işletmeler her an yurt dışı taleple karşılaşmaktadırlar. Yurt dışına açılmaya karar veren işletmelerse önce fiyat konusunda sorun yaşarlar. Kıyasıya rekabetin yaşandığı bu pazarlarda fiyat artık bir veridir. Önce kalite, daha sonra sosyal sorumluluk ve satış sonrası hizmetler önem kazanır. İşletme bu durumda rekabetin şiddetli etkisinden kaçınmak için fiyat indirimine gitmek zorunda kalır. İşte bu gerçek işletmeye yurt içinde getirilen zorunlu mamul kıstaslarına yaptığı harcamalar için ilave kâr marjı imkanı tanımaz. Fiyat artışı klasik iktisat teorisini geçerli kılar ve talebin düşmesine neden olur. Ancak yerel kıstaslar global pazarlardaki trendlerden kaynaklanıyor ve işletmenin ürettiği özel nitelikli mallara olan yurt dışı talep artış gösteriyorsa bu durumda işletmenin mamulüne olan talep elastikiyeti azalır ve fiyat düşürmeye gerek kalmaz. Çünkü farklılaştırılmış mamul için hızla artan talep düzeyi işletmeye yüksek fiyat uygulama şansı verir. Hatta talep düzeyi o kadar çok yükselir ki talep eğrisini topyekün sağa kaydırabilir. Hızla artan

¹⁰ R.B. Sambharya (1995: 199).

¹¹ OTAE - 541 (1992: 12).

talep düzeyi işletmeye zorunlu mamul standartları için yaptığı yatırımları hızlı bir biçimde geri öder¹².

3. Yönetim Zihniyeti ve Rekabet Gücü

Zorunlu mamul kıstaslarının iki zıt görüş etrafında toplandığına daha önce değinilmişti. Bir kesim bu tür yatırımları maliyet artırıcı bir dezavantaj olarak görürken bir kesim de bu tür zorunlu kıstasları nasıl pazar fırsatına dönüştürebileceği konusunu tartışmaktadır.

Hipotez 3: İşletme yöneticilerinin yerel mamul kıstaslarını pazar fırsatları olarak değerlendirme derecesi işletmenin global pazardaki rekabet gücünü belirler.

Global pazarlarda rekabet “düşük fiyat yüksek kalite” sloganına dayandırılmıştır. Oysa ki zorunlu standartlarla ilgili yatırımların işletmelere gerçekten de bir parasal külfet getirdiği inkar edilemez. İşletme yönetiminin yönetim anlayışı ve olaylara bakış açısı bazen onlara dünya pazarlarında çok önemli rekabet üstünlüğü kazandırabilir. Dikkatini standartlardan nasıl kurtulacağına değil de bu standartları üretim ve pazarlama aşamasında fırsatlara dönüştürmeye yönelttiği takdirde maliyet tasarrufu sağlanmış üstün kaliteyi yakalaması hiç de zor değildir. Bu zihniyeti benimseyen yönetimler çoğunlukla tüm işletme kaynaklarını (beşeri ve fiziki) AR+GE'ye ayırırlar. Tasarım, üretim ve pazarlama departmanlarını bir takım ruhuyla amaçlara yönlendirirler. Her kademede görevli kişilere standartların daha da geliştirilmesi ve iyileştirilmesi konusunda inisiyatif vererek en verimli mal ve hizmeti sağlarlar. Bazı durumlarda üretim ve pazarlama süreçlerinde yepyeni teknolojiler kullanmak yerine yeniden tasarım (reengineering) yöntemiyle hammadde, işçilik ve doğal kaynaklardan büyük tasarruf sağlarlar¹³.

Kuzey İskandinavya ülkeleri tüm Avrupa ülkeleri arasında çevreye en duyarlı ülkeler olmuşlardır. Uzun yıllardan beri bu ülkede hava, toprak ve su kirliliğini önleyici çok katı standartlar uygulanmaktadır. Bir İsveç firması olan Volvo, kendi yerel standartlarını dünya pazarlarında avantaja dönüştürebilmiştir. 1992 yılında Maastricht'de imzalanan antlaşma Avrupa Birliğine üye ülkelerde binek araçları yanında kamyon, kamyonet gibi araçların da ekolojik standartlara sahip olması gerektiğine karar verilince, karardan çok önce bu konuda AR+GE faaliyetlerini yoğunlaştıran Volvo tüm Avrupa pazarında kamyon ve tır satışlarını hızla artırmıştır. İşletme yöneticilerinin önsezi ve standartları fırsatlara dönüştürme yeteneği onlara global pazarlarda daha çabuk tutunma imkanı verir. Çünkü bu yönetim zihniyeti AR+GE'ye sürekli yatırımı ve mamulün verimliliğini artırırken maliyetlerini düşürmeyi amaçlar. Global pazarlardaki tüketim trendlerini yakından incelediği için diğer ülkelerin getirebileceği zorunlu standartlara

¹² Carol M. Sanches, William Mc Kinley (1995: 299).

¹³ Kamran Kashani (1992: 384).

karşı hep hazırlıklıdır. Dolayısıyla bazı durumlarda bu tür kanunlara hazırlık aşamasındayken önlem alıcı faaliyetleri başlatmakta ve rakipler harekete geçmeden pazarın kaymağını alma stratejisi uygulamaktadır.

SONUÇ

Her üç hipotez de zorunlu yerel mamul standartlarının işletme düzeyinde pazar avantajına dönüştürülebileceğini göstermektedir. Yönetimin bakış açısıyla standartlar bir engel olarak değil de pazar fırsatı olarak ele alınırsa, global pazarlardaki toplam talep sürekli artan bir seyir gösterir ve işletmeler de bu talep doğrultusunda mal ve hizmetlerini yeni standartlara uyduracak farklılaştırmaya giderse rekabet şansları artacaktır. Bu şartların geçerli olmadığı durumlarda mamul standartları işletmeleri rekabette geriye götürür.

KAYNAKLAR

Kitaplar

- Kashani, Kamran;** "Managing Global Marketing", PWS-KENT Publishing Company, Boston, 1992.
- Kenna, Regis Mac;** "Relationship Marketing", Addison-Wesley Publishing Company, 1991.
- Toyne, Brian, Peter G.P. Walters;** "Global Marketing Management: A Strategic Perspective", Allyn and Bacon Inc., 1993.

Makaleler

- George, C.K.;** "Ensuring Quality in Spice Exports: Example of India", "International Trade Forum, 2, 1994.
- Kuttner, Robert;** "How National Security Hurts National Competitiveness", Harvard Business Review, January-February, 1991.
- Orfaly, Talaat;** "Cost Management: Key to Competing in Foreign Markets", International Trade Forum, 4/94.
- Porter, M.E.;** "The Competitive Advantage of Nations", Harvard Business Review, March-April, 1990.
- Prahalad, K.K. Prahalad, Gary Hamel;** "The Core Competence of the Corporation", Harvard Business Review, May-June 1990.
- Rühli, E., C. Treichler, S.L. Schmidt;** "From Business Reengineering to Management Reengineering", Management of International Review 4/95.

Sambharya, R.B.; "International Diversification and Product Diversification Strategies", *Management International Review*, 3/95.

Sanches, Carol M., William Mc Kinley; "The Effect of Product Regulation on Business Global Competitiveness: A Contingency Approach", *Management International Review*, 4/95.

Walley, Noah, Brodley Whitehead; "It's Not Easy Being Green", *Harvard Business Review*, May-June, 1994.

Diger

U.S. Congress Office of Technology Assessment, Green Products By Design; Choices for a Cleaner Environment, OTAE-541, Washington D.C. U.S. Government Printing Office, 1992.

MODERN PAZARLAMA ANLAYIŞINDA MAMUL KONUMLANDIRMAYA ÇAĞDAŞ YAKLAŞIMLAR

Neriman ENER*

GİRİŞ

Uluslararası ticari sınırlamaların ortadan kalkmasıyla birlikte pazarların yapısı çok hızlı bir değişime uğramıştır. Yeni teknolojilerle birlikte pazara her an yepyeni mallar ve hizmetler sunulmakta, pazardaki rekabet şiddetlenmekte, farkedilmek ve başarılı olmak her geçen gün zorlaşmaktadır.

Aynı tür mal ve hizmeti üreten pazarlayan rakip işletmelerin sayısına her gün yenileri eklenirken, çoğu, perakendeci raflarına bile yerleşmeden yok olup gitmektedirler. Böylesine dinamik bir ortamda mal veya hizmeti doğru "konumlandırmak" işletmelerin başarısı için şarttır. Çünkü kalite açısından en mükemmeli yakalayabilen işletmeler bile klasik konumlandırma metodlarına devam ettikleri takdirde başarısızlıkla karşılaşacaklarını göreceklerdir.

1. DİNAMİK PAZARLARDA MAMUL KONUMLANDIRMA

Mamul konumlandırma ya da yerleştirme markanın ya da işletme adının bir başka marka ya da işletme karşısına konması demektir¹. Pazarın lideri kimdir? Sizin mal veya hizmetiniz bu liderin durumuna ne derece yakın veya uzak? Tüketici beynindeki yeriniz nedir? Örneğin renkli televizyon denince tüketici sony, grundig veya vesteli, bilgisayar denince Apple, IBM veya microsoftu sıralıyorsa sizin televizyonunuz veya bilgisayarınız hangi sırada hatırlanıyor, yoksa hiç mi hatırlanmıyor.

* Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Üretim Yön ve Pazarlama Anabilim Dalı, Öğretim Üyesi.

¹ Michael Shudson (1984: 46).

1.1. Geleneksel Pazarlama Anlayışında Mamul Konumlandırma

Geleneksel pazarlama anlayışında mamul veya hizmetler işletme tarafından konumlandırılır. Önce bir reklâm ajansına gidilir ve amaçlar ve hedefler bildirilir. Bu doğrultuda sloganlar geliştirilir, reklam ve diğer satış arttırıcı çabalara çok büyük yatırımlar yapılarak tüketici beyninde bir yer kapmaya çalışılır²

Kriterler çoğunlukla bellidir. Bunlar sırasıyla teknolojik üstünlük, fiyat, kalite, satış sonrası hizmet veya dağıtım kanallarıdır. İşletmelerin çok büyük bir çoğunluğu bu kriterlerden birini veya birkaçını vurgulayacak etkili sloganların arayışı içerisine girerler. Tüketici beyninin zorla manipülasyonu demek olan bu strateji, statik, merkezinde tüketicinin değil, işletmenin bulunduğu bir anlayışın ürünüdür. Oysaki günümüz pazarlarında mal veya hizmetleri işletmelerin değil, pazarlardaki çevresel faktörlerin konumlandığı görülür. İşletmelere düşen en önemli görev, pazarlarda ortaya çıkan değişimi adım adım takip etmek ve konumlandırma stratejilerine dinamik bir kimlik kazandırmaktır. Çünkü modern pazarlama anlayışının temelinde tüketici ve onun mutluluğu yer almakta, dolayısıyla sadece pazarlama departmanının değil, ürünü tasarlayan ve üretim sürecinde görev alan kişilerin de bütünleşmiş pazarlama çabalarıyla tüm dikkatlerini pazardaki tüketiciye yöneltmeleri gerektiği ortaya çıkmaktadır³.

1.2. Modern Pazarlama Anlayışında Mamul Konumlandırma

Modern pazarlama anlayışında konumlandırma işletmelerden tüketiciye doğru değil, tüketicilerden işletmelere doğru yapılmaktadır. En etkili reklam sloganları bile çok kısa bir süre içerisinde unutulmaya mahkumdurlar. Dinamik, hızla değişen bir pazar ortamında işletmeleri tüketici belleğine yerleştiren en önemli olgu tüketicilerin yaşamakta olduğu pazarlama tecrübeleridir⁴. Mal ve hizmetlerle ilgili elde ettikleri fiziksel varlıkların yanında ne gibi soyut yararlar elde ettikleri onlar üzerinde daha kalıcı izler bırakmaktadır. Aracılarla yaşamakta oldukları mal iadeleri, kurma takma kolaylıkları, satış sonrası hizmetler vs. gibi sorunlar, üretici işletmelerle kuracakları uzun vadeli ilişkileri etkileyen en önemli etmenler haline gelmiştir. Modern pazarlama zihniyetinde “konumlandırma” çok etkili bir reklam sloganıyla değil, pazarda yavaş yavaş, kendiliğinden oluşan bir pazarlama olgusudur ve işletmenin pazarlama stratejisiyle sıkı sıkıya ilintilidir⁵. Mamulü konumlandıran işletme değil, tüketicinin kendisidir. Bunun için de işletmeyi tüketiciye götüren yolda yer alan tüm taraflar konumlandırmada rol alırlar.

² Daniel Pope (1983: 136).

³ W.H. Davidow - B. Uttal (1990: 153).

⁴ +Regis Mc Kenna (1994: 35).

⁵ Regis Mc Kenna (1991: 39).

2. PAZARLAMA STRATEJİSİ VE MAMUL KONUMLANDIRMA

İki kavramın karşılıklı etkileşimini ortaya koymadan önce pazarlama stratejisi hakkında kısaca bilgi vermekte yarar var. İşletmelerin pazarlama stratejileri iki kısımdan oluşur.

1- Hedef pazarların seçimi

2- Pazarlama karmasının (mamul, fiyat, dağıtım ve tutundurma) oluşturulması.

İyi bir pazarlama stratejisi pazarın ve işletme kaynaklarının detaylı analizini gerektirir. Sınırlı imkanlarla tüm pazarlarda etkili olmak her geçen gün zorlaşmaktadır. Oysa ki heterojen özellikler gösteren geniş pazarı, aynı özellikleri taşıyan alt bölümlere ayırarak en kârlı olunabilecek bölümlerde yoğunlaşmak işletmeyi daha kısa yoldan başarıya ulaştıracaktır. Hatta günümüzde bir adım daha ileriye gidilmekte ve pazar bölümleri bile kendi içlerinde pazar dilimlerine (Market Niche) ayrılmaktadır⁶. İşte mamul konumlandırmanın başarısı bu bölümlere nasıl bir pazarlama karmasıyla hizmet edileceğine bağlıdır. Pazar fırsatlarına paralel olarak mamul karması elemanlarının rekabetin şiddeti doğrultusunda sık sık gözden geçirilmesi gerekmektedir. Modern pazarlama anlayışında, konumlandırmada başarı hedef pazarlarla, pazarlama karması elemanlarının karşılıklı etkileşimini ve tutarlılığını gerektirir.

3.1. Konumlandırmada Hedef Kitle Seçiminin Önemi

İşletmelerin kaynaklarını sınırlarını çok iyi belirledikleri hedef bir kitle üzerinde yoğunlaştırmanın iki önemli avantajı vardır.

1- İşletme o bölümün tüketicisinin değişen tüketim alışkanlıklarını daha iyi gözleme ve anlama imkanına kavuşacaktır. Onlarla sürekli bir iletişim kurabilme ve uzun vadede daha mutlu ve bağlı tüketiciler yaratma şansı artacak, dolayısıyla işletmenin başarı şansı da artacaktır.

2- Büyük bir pazarda küçük bir paya sahip olmak yerine küçük bir pazarın çok büyük bir kısmına sahip olmak, işletmenin pazarlama karması elemanlarının daha verimli kullanılması şansını artıracaktır. İşletmeler kaynaklarını en iyi hizmet edebilecekleri bölüme yönelttikleri için mal ve hizmetlerini konumlandırmaları kolaylaşacaktır.

3.2. Konumlandırmada Pazarlama Karmasının Önemi

Mamul konumlandırmanın başarısı hedef pazarın doğru tesbitiyle başlar, pazarlama karması elemanlarıyla (mamul, fiyat, dağıtım, tutundurma) ilgili fırsatların keşfiyle tamamlanır.

⁶ William H. Davidow - Bro Uttal (1990: 65).

3.2.1. Mamul ve Konumlandırma

Çağdaş tüketicinin artan haberleşme imkanlarıyla birlikte pazardaki mal ve hizmetlerle ilgili beklentileri sürekli bir değişim göstermektedir. Mamul kavramı artık "Tüm Mamul" kavramına dönüşmüş, tüketiciler fiziksel yararlar yanında mamulü tamamlayıcı ek bir takım yararların da talebinde patlamalara neden olmuştur. Gözle görülmeyen ancak varlığı hissedilebilen bu yararlar soyut kavramlar olup, pazarlama başarısında son derece etkili elemandırlar⁷. Tüketiciler teknolojik üstünlüklerden ziyade, işletmelerin teknoloji liderliğine, yeniliklere açık oluşuna ve birtakım satış sonrası hizmetlerine daha fazla önem vermeye başlamışlardır. Garantiler, güvenilirlik, dürüstlük, tüketici haklarına saygı gibi soyut kavramlar çağdaş tüketicileri daha kolay etkilemektedir. Giderek komplike bir görünüme bürünen pazarlarda bilgisayar üreten bir işletme dilediği kadar en son teknolojiye sahip olduğunu ileri sürsün, yazılım sorunlarına çözüm üretmediği takdirde mamulünü tüketici belleğinde konumlandırması imkansızdır⁸.

Günümüzde işletmeler arası rekabet, endüstriler arası rekabete dönüşmüştür. Geçmişte aralarında fazla bir ilişki olmayan bilgisayar, basılı ve görsel medya ve yayıncılık sektörü bugün endirekt de olsa birbirleriyle rekabet eden sektörlere dönüşmüşlerdir. Bu sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler kendilerini ve ürettikleri mal ve hizmetleri yeniden tanımlamalıdır. Etkili bir konumlandırma için önce işletmenin kendisini ve içinde bulunduğu endüstriyi iyi tanıması gerekir⁹.

Mamul ve hizmetlerin bu denli grifitleşmesi "Mamul Hattı" kavramını da her geçen gün daha popüler hale getirmektedir. Çünkü yaşam biçimindeki değişimle birlikte işletmeler artık yalnızca mal sunan değil, sorun çözen, tüketicinin yaşamını kolaylaştıran bir zihniyeti benimsemek durumundadırlar. Departmanlı mağazaya giysi olmak için giren bir ev hanımı pek çok ihtiyacını gidererek çıkmak isteyecektir. Farklı mal çeşitlerini bulunduramayan işletmeler müşterilerini otomatikman rakip işletmelere kaptıracaklar ve kendi markalarını konumlandırma şansını yitireceklerdir¹⁰.

3.2.2. Fiyat ve Konumlandırma

İşletmeler çoğunlukla satışlarını artırmak istediklerinde fiyatlarını indirme yoluna giderler. Bu sayede pazar paylarının artacağını düşünürler. Ölçek ekonomisinin avantajıyla üretim maliyetlerini düşürdükleri takdirde kârlılıklarının artacağını umarlar. Fiyatlar düşse de üretim maliyetlerindeki düşüş nedeniyle gerçekten bir müddet kârlı faaliyet gösterirler ancak o endüstri dalındaki tüm işletmeler aynı yolu izleyecekleri için, hiçbir işletmenin yeterli kârlılığa ulaşamaması gibi bir tehlikeye yol açar.

⁷ J.L. Heskett, L.A. Shlesinger (1994: 168).

⁸ Regis Mc Kenna (1994: 64).

⁹ Klaus Schwab, Claude Smadja (1994: 43).

¹⁰ William C. Taylor (1994: 55).

Konumlandırmasını düşük fiyat stratejisine bağlayan işletmeler, daima daha düşük fiyat verebilecek rakiplerin çıkabileceğini bilmek zorundadırlar. Ayrıca çoğu mamulde düşük fiyat tüketici tarafından düşük kaliteyle de özdeşleştirilebilir. İşletmeler düşük fiyat politikası yerine, istikrarlı, tüketici haklarına saygılı, fırsatçı değil, makul kâr politikası izleyerek tüketici belleğinde daha kolay yer edinebilirler¹¹.

3.2.3. Dağıtım ve Konumlandırma

İşletmeler mal ve hizmetlerini tüketicilere direkt olarak iletebildikleri gibi çoğunlukla yaygın olarak endirekt yollardan da iletebilirler. Bu durumda toptancılar, perakendeciler ve acentalar dağıtımda çok önemli roller üstlenirler¹². Rollerini yalnız satış işlemiyle sınırlanmaz, talep yaratma ve tüketici bağlılığı ve mutluluğunda önemli bir konuma ulaşırlar. Özellikle dayanıklı tüketim mallarında dağıtım kanalında yer alan satışıçılar tüketici tercihlerini yönlendirebilmektedirler. Satın alınacak mal veya hizmetin değeri yükseldikçe tüketicilerin bilgi toplama ve bu bilgileri kıyaslama ihtiyacı artacağından bu tür mal ve hizmetlerin üreticilerinin öncelikle dağıtım kanalının desteğini sağlaması yerinde olacaktır. Satış noktasında etkili promosyonlarla ve ilginç raf düzenlemeleriyle bazı işletmelere avantaj sağlayabilecekleri dikkate alınmalı ve araçların üretici işletmenin amaçlarıyla entegrasyonu sağlanmalıdır¹³.

Dağıtım kanalında yer alan işletmelere sağlanabilecek lojistik hizmetler, satış elemanlarının mal ve hizmetler konusunda eğitimi her ne kadar işletmelere ilave bir yük getirirse de uzun vadede mamulün konumlandırılmasında ve pazarda yetiştirilmesinde son derece etkili olacaktır¹⁴.

İşletmeler girecekleri dağıtım kanalının imaj oluşturmadaki önemini kavramalı ve seçici davranmalıdırlar. İyi ve etkili bir konumlandırma girilecek kanalın tüketici tarafından nasıl algılandığına sıkı sıkıya bağlıdır. Bilhassa dayanıklı ve özellikli mallar için, dağıtım kanalının tüketiciye sağlayacağı prestij ve güvenilirlik gibi psikolojik faktörler dikkate alınmalıdır¹⁵. Bilgisayarlar özel bilgisayar mağazalarında pazarlandığı takdirde iş dünyası tarafından "Problem çözücü ofis yardımcıları" olarak algılanmakta, süpermarket raflarına yerleştiği anda "Eğlence endüstrisinin" bir elemanı olarak kabul edilmektedirler.

3.2.4. Tutundurma ve Konumlandırma

İşletmeler tüketicilerle doğrudan ve dolaylı yoldan haberleşirler. Hedef pazarların sınırları belirginse doğrudan haberleşme telemarketing vs. gibi

¹¹ Regis Mc Kenna (1994: 61).

¹² Jan B. Heide (1994: 72).

¹³ Kamran Kajhani (1992: 255).

¹⁴ Vijay Mahajan, Subhash Sharma, Robert Buzzell.

¹⁵ Joshio Kajihara (1986: 82).

metodlarla mümkün. Kitle pazarlamacılığı benimsenmişse reklam en etkili tutundurma aracıdır. Ancak tek yanlı bir haberleşmedir. Tüketiciden işletmeye herhangi bir bilgi akışı olmaz.

Pazarların giriftleşmesiyle birlikte işletmelerin iki yönlü haberleşmeye olan ihtiyaçları artmaktadır. Çünkü reklam konumlandırmaya ivme kazandırmakla birlikte tek başına bağlı tüketiciler yaratamamaktadır. Artık tüketicilerden işletmeye doğru bilgi akışına ve geri beslemeye büyük ihtiyaç vardır. Çünkü tüketicisiyle gerekli iletişimi iki yönlü olarak kuramayan işletme, değişen tüketim kültürü, yaşam biçimi, satın alma alışkanlıkları ve satış sonrası dilekler ve şikayetler konusunda yeterli bilgiyi edinmemektedir. İşletmelerin pazarda uzun vadeli başarılar elde edebilmesi mutlu ve tatmin edilmiş tüketiciler yaratmasına bağlı olduğuna göre, onları dinlemeli ve mal ve hizmetiyle ilgili bilgileri onlara eksiksiz verebilmelidir¹⁶.

Çağdaş tüketici iyi eğitilmiş, özgürlüğüne düşkün, çevre, sağlık ve eğitim gibi toplumsal sorunlara son derece duyarlıdır. Kârının bir kısmını bu tür konulara çözüm getirecek projeler yoluyla topluma geri veren işletmelerin mal ve hizmetleri daha kolay konumlandırılabilir. İşletmelerin yaygın medya araçları aracılığıyla, gerekirse kendi yayımlayacakları periyodiklerle tüketicilerine, aracılara ve ilgili devlet kurumlarına duyurmaları gerekmektedir. Çünkü tüketiciler işletmelerin neden olmakta olduğu çevre kirlenmesi, sağlığı bozucu faaliyetlerine aşırı tepki göstermekte ve tüketici derneklerinin de etkisiyle bunu toplumsal protestolara dönüştürmektedirler. İşletmelere düşen en önemli görev tutundurma faaliyetlerini, toplumun yaşam düzeyini yükseltici, toplumsal sorunlarına çözüm getirecek programların ve faaliyetlerin sponsorluğuna dönüştürmektir. Kapı kapı eşantıyon dağıtmak yerine okullara bilgisayar bağışı yapmak ve yaygın medya araçlarında yer almak için çaba harcamak çok daha etkili ve kalıcıdır¹⁷. Bilinçli tüketimi, çevreye zarar vermeyecek tüketimi yerleştirmek için ambalaj aracılığıyla tüketiciyi bilgilendirmek, tüketicilerin bu gibi konularda ne düşündüğünü öğrenmek için tüketici şikayet bölümleri oluşturmak ve bunları topluma duyurmak için halkla ilişkiler departmanı ile pazarlama departmanlarını entegre etmek, işletmelerin tüketicilerle iki yönlü haberleşmesini kolaylaştıracaktır.

İşletmeler tüm imkanlarını kullanarak kendilerine üretim faktörlerini sunan, kendilerinin üretimlerini sunduğu kanalları ve tüketicilerini dinlemeli ve sık sık diyalog yoluyla sorunlarına çözüm üretmelidirler. Haberleşme biçimi monologdan diyaloga dönüştükçe mal ve hizmetler kendiliğinden tüketici belleğine yerleşecektir.

¹⁶ Kenichi Ohmae (1982: 107).

¹⁷ Craig Smith (1994: 109).

SONUÇ

Pazarlamada başarı mal ve hizmetlerin doğru konumlandırılmasıyla sıkı sıkıya bağıntılıdır. Günümüzdeyse konumlandırma etkili bir reklam sloganından çok daha fazla şeyler ifade etmektedir. Tüketicinin pazarlama dünyasının merkezine yerleşmesiyle birlikte, konumlandırma da üreticiden tüketiciye değil, tüketiciden üreticiye doğru gerçekleştirilmelidir. Bunun için de hedef kitlenin doğru seçilmesi ve pazarlama karmasıyla ilgili pazardaki değişimlerin çok iyi analiz edilmesi gerekmektedir.

KAYNAKLAR

Kitaplar

- Davidow, William H., Uttal, Bro;** "Total Customer Service", Harper Perennial, 1990.
- Kajihara, Joshio;** "The Characteristics of Consumer Behaviour and Marketing in Japon", Tokyo, 1986.
- Kashari, Kamran;** "Managing Global Marketing", Pws Kent Publishing Co, Boston, 1992.
- Kenna, Regis Mc;** "Relationship Marketing", Addison-Wesley Co, 1994.
- Kenna, Regis Mc;** "New Marketing Strategies For Uncertain Times", Addison-Wesley Co. 1991.
- Pope, Daniel;** "The Making of Modern Advertising", Basic Books Inc, Newyork, 1983.
- Shudson, Michael;** "Advertising and it's Dubious Impact on Society", Basic Books, Newyork, 1984.

Makaleler

- Heide, Jan B.;** "Interorganizational Governance in Marketing Channels", Journal of Marketing, Jan 1994.
- Heskett, J.L. - L.A. Shlesinger;** Putting The Service Profit Chain to Work", Harward Business Review, March-April 1994.
- Mahajain, Vijay, Sharme, Subhash, Buzzell, Robert;** "Assessing the Impact of Competitive Entry on Market Expansion and in Cumbent Sales", Journal of Marketing, July 1993.
- Schwab, Klaus - Smadja, Claude;** "Power and Policy: The New Economic World Order", Harward Business Review, Nov-Decb 1994.
- Smith, Craig;** "The New Corporate Philanthropy", Harward Business Review, May-June 1994.

KENT İÇİ YOLLARIN FİYATLANDIRILMASINDA KULLANILABİLECEK ALTERNATİF YÖNTEMLER

Hasan ERTÜRK*

Kent içi ulaşım konusunda çözümü zorlu bir sorun, kent merkezlerinde motorlu araç trafiğinin yarattığı trafik tıkanıklığıdır. Tıkanıklık, bir yandan araç kullanma maliyetlerinde ve yolculuk süresince artışa neden olarak araçlarla seyahat edenlerin özel maliyetlerini arttırırken, diğer yandan daha çok hava kirliliği, kaza olasılığı ve çevrede yaşayanlara bazı rahatsızlıklar gibi tüm topluma sosyal maliyetler yüklenmesine neden olmaktadır (Ertürk, 1985: 42-43; Ertürk, 1987). Toplum bu olgu karşısında ya bu sosyal maliyetlere katlanmak ya da bu olumsuzlukları belirli politikalar uygulayarak azaltmak gibi iki seçenekle karşı karşıyadır. Sorunun kısa dönemdeki tipik çözümü trafiğin denetimidir. Uzun dönemli çözüm ise, yolları genişletmek veya tıkanık bir yolu ikame edebilecek alternatif bir yolu hizmete açmaktır. Ancak kentlerde özellikle de merkezi bölgelerde yeni yol yapımı veya mevcut yolun genişletilmesi çok pahalıya mal olabilmektedir. Ayrıca, yolların genişletilmesi, park yeri gibi tamamlayıcı yatırımlara talebi arttırırken, daha çok araç kullanımına da neden olabilmektedir.

Park yasakları, sınırlı yollar ve belirli araçların girişini yasaklamak vb. araç kullanımını sınırlayıcı politikalarla soruna kısa dönemde çözüm bulmaya çalışmanın yanısıra, önerilen diğer bir çözüm de fiyatlama yoluyla trafiği kontrol etmektir. Tıkanık kent içi yollarda kaynak dağılımında etkinliği sağlamak ve tıkanıklığı azaltmak amacıyla fiyatlama yapılmasının olabirliği, İngiltere Ulaştırma Bakanlığı'nın desteğinde, Smeed Başkanlığında toplanan bir komite tarafından hem ekonomik hem de teknik olarak ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir (Smeed, 1964). Bu inceleme sonucunda yol kullanımına fiyat uygulanmasında kullanılabilir çok çeşitli yöntemlerin varolduğu görülmüştür.

Tıkanık yolların fiyat uygulanması halinde bu yöntemler, tıkanık yolun kullanımına dolaylı ve dolaysız etkileri açısından dolaylı fiyatlama yöntemleri

* Prof. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü.

ve dolaysız fiyatlama yöntemleri olarak iki gruba ayrılabilir. Şema 1'de* tıkanık kent içi yollarda fiyatın uygulanmasında kullanılabilecek alternatif yöntemler bu ayırma göre gruplanarak gösterilmiştir. Bu makalenin amacı, tıkanık bir kent içi yolda fiyat uygulanmasında güdülen amaçları dolaysız ve dolaylı fiyat uygulama yöntemlerinin ne dereceye kadar sağlayabildiklerini araştırmaktır. Bu nedenle öncelikle herhangi bir fiyat uygulama yöntemine göre kurulacak bir sistemin iyi işlemesi ve tıkanık yollarda fiyat uygulamasından güdülen amaçlara ulaşılabilmesi için gerekli koşullar belirlenmiştir. Daha sonra ise fiyat uygulama yöntemleri bu koşullar açısından değerlendirilmeye çalışılmıştır.

I. FİYAT UYGULAMA SİSTEMİNİN İYİ İŞLEMESİ VE FİYATLAMA AMAÇLARINI SAĞLAYABİLMESİ İÇİN GEREKLİ KOŞULLAR

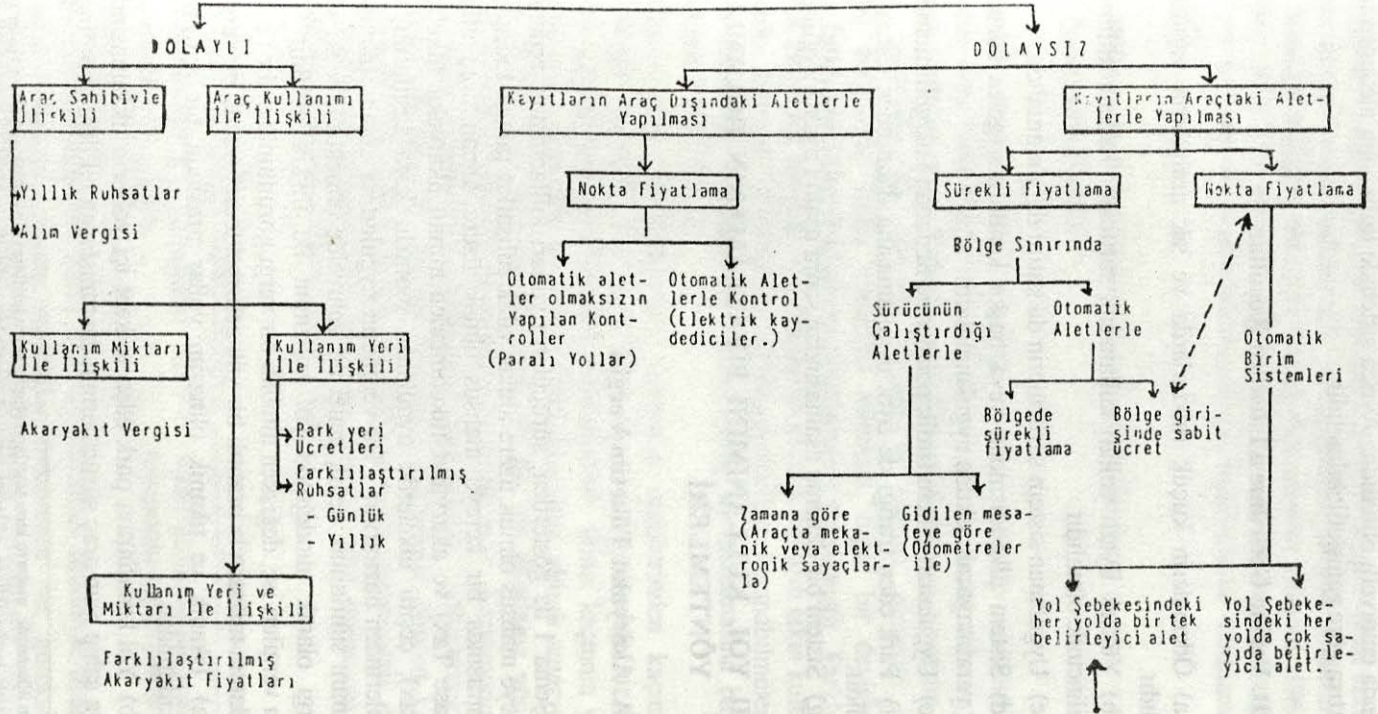
Teorik olarak tıkanık bir yolda fiyat uygulanmasından güdülen amaç, yolun kullanımında etkinliği sağlamak ve bir sürücünün tıkanık bir yolda seyahat edip etmeyeceğine karar verirken, yolu kullanmasının kendisine maliyetinin ne olacağını bilmesini sağlamaktır (Ertürk, 1985: 50-53). Tıkanık bir kent içi yolda etkinliği sağlamak amacıyla uygulamaya konacak bir fiyatlama yöntemine göre kurulacak bir sistemin etkin işlemesi ve fiyatlama amaçlarını yerine getirebilmesi için bazı koşulları sağlaması gerekir. Bu koşullar zorunlu ve yerine getirilmesi istenilen koşullar olmak üzere ikiye ayrılabilir (Smeed, 1964: 7-8 ve Beesley, 1967: 399).

A. Zorunlu Koşullar

- a) Uygulamaya konulacak fiyatlar yolun kullanım miktarıyla ilişkili olmalıdır.
- b) Uygulamaya konan fiyatlar, farklı yollar, farklı zamanlar ve farklı araç tipleri için farklı olmalıdır.
- c) Fiyatlar istikrarlı olmalı ve sürücüler bir seyahate başlamadan önce bunları bilmelidir.
- d) Belirli şartlar altında kredi kolaylıkları sağlanabilirse de, peşin ödeme esas olmalıdır.
- e) Sistemin sürücüler üzerindeki yükü adil olmalıdır.
- f) Sistem kolay anlaşılabilir olmalıdır.

* Şema 1 Beesley, 1967: 390 ve Smeed, 1964: 34'deki şemalardan yararlanılarak çizilmiştir.

Şema: 1
Yol Kullanımını Fiyatlama Yöntemleri



g) Sistemde kullanılan her alet güvenilir olmalı, sahtekârlık ve kaçımına karşısında emniyetli olmalıdır. Ayrıca sistemde kullanılan aletler araç sayısındaki artışa göre genişletilebilmelidir.

B. Yerine Getirilmesi İstenilen Koşullar

a) Ödemelerin küçük miktarlarda ve sık aralıklarla yapılması sağlanmalıdır.

b) Yüksek fiyatlı yolları kullanacak sürücüler katlanacakları maliyetlerin bilincinde olmalıdır.

c) Uygulanan sistem sürücülerin dikkatini dağıtmamalıdır.

d) Sistem ülke dışından veya başka kentlerden gelen sürücüler için güçlük yaratmayacak şekilde uygulanmalıdır.

e) Uygulanan sistem trafik polislerine fazladan yük getirmemelidir.

f) Park eden trafiği de fiyat uygulamasına dahil eden sistemler tercih edilmelidir.

g) Sistem bir deneme aşamasından sonra aşama aşama uygulanmalıdır.

II. YOL KULLANIMINI FİYATLAMANIN DOLAYLI YÖNTEMLERİ

A. Akaryakıt Tüketim Vergisi

Şema 1'de gösterilen, sürücülerin yolları kullanmaları nedeniyle yılda bir kereye mahsus olmak üzere alınan yıllık ruhsatlar (annual Licence), aracın alımı sırasında bir kereye mahsus olmak üzere alınan araç alım vergisi (Purchase Tax) ve akaryakıt tüketiminden alınan akaryakıt tüketim vergisi (fuel tax), çeşitli ülkelerde uygulanan moturlu kara taşıtlarını vergileme yöntemlerinden bazılarıdır*. Bu vergilerin uygulanma amacı, tıkanık yolların kullanımını sınırlamak değil, genel bir gelir elde etmektir. İlk iki vergi sabit bir vergi olarak alındığında yol kullanımı ile ilişkili değildir. Akaryakıt tüketim vergileri ise, değişken nitelikli bir vergi görünümündedir ve sürücülere yol kullanım miktarıyla orantılı bir yük getirmektedir. Ancak bu vergi:

a) Tıkanık ve tıkanık olmayan yollar arasında bir ayırımı olanak sağlamadığından,

b) Yol kenarlarına park eden ve kent içi yolların tıkanmasında önemli bir paya sahip olan araç sürücülerinin davranışlarını etkilemeyeceğinden,

* Halen ülkemizde, moturlu kara taşıtları sahiplerinden taşıtların cinslerine ağırlık ve yaşlarına göre farklı oranlarda taşıtın iktisap edilmesi sırasında taşıt alım vergisi alınmakta ve yine taşıtların cinslerine, ağırlık ve yaşlarına göre farklı oranlarda her yıl moturlu taşıtlar vergisi ve akaryakıtın satış bedelinin belirli oranında akaryakıt tüketim vergisi alınmaktadır.

c) Aynı hacme sahip ve yolu aynı miktarda kullanan ancak daha çok akaryakıt tüketen iki araçtan fazla akaryakıt tüketen araçtan daha fazla vergi alınmasına neden olarak adaletsizlik yarattığından tıkanık yolların kullanımında etkinliği sağlama amacına hizmet etmeyecektir (Smeed, 1964: 8-9; Richardson, 1971: 119; Beesley, 1967: 393). Bu nedenle kısaca denebilir ki, bu vergi yol kullanımını fiyatlamadan çok yol maliyetlerini karşılamak için kullanılabilir.

B. Bölgeye ve Araç Tipine Göre Farklılaştırılmış Akaryakıt Fiyatları

Tıkanık veya tıkanık olmayan yolları kullanıp kullanmadığına bakmaksızın araç sürücülerinden sabit bir oranda akaryakıt tüketim vergisi alınmasının yolların etkin kullanımını sağlayıcı fiyatlama amacına hizmet etmemesi nedeniyle, bu verginin tıkanık ve tıkanık olmayan yolların bulunduğu bölgelerde farklı oranlarda alınması, diğer bir deyişle farklı alanlarda farklı akaryakıt fiyatlarının uygulanması önerilmiştir. Farklı bölgelerde farklı akaryakıt fiyatları uygulamasının tıkanık yolların etkin kullanımını sağlamadaki başarısı, sürücülerin farklılaştırmadan kaçınabilmelerine ve bölgelerin kaçınmayı engelleyecek şekilde ayrılıp ayrılamamasına bağlı olacaktır (Smeed, 1964: 10-12).

Bölgeye göre farklılaştırılmış akaryakıt vergilerinden kaçınma iki şekilde olabilir. Birincisi, akaryakıt düşük fiyatın uygulandığı bir bölgeye yapılan bir seyahat sırasında alınarak depolanabilir. İkinci kaçınma yolu ise düşük fiyat uygulanan bölgelere sürücülerin akaryakıt almak amacıyla özel seyahatler yapmasıdır. İlk kaçınma şekli, bu tip bir fiyatlama yönteminin zayıf yönünü oluşturmaktadır ve önlenmesi olanaksızdır. Kaçınmanın ikinci şekli ise, farklı akaryakıt fiyatlarının uygulandığı bölgelerdeki fiyat farklılaştırması dikkatli bir şekilde yapılarak önlenabilir. Smeed komitesi, bölgeler arasında akaryakıt almak amacıyla seyahat yapılmasını önlemek amacıyla fiyat farklılaştırmasının aşağıdaki formüle göre bulunacak değeri aşmamasını önermektedir (Smeed, 1964: 60-61).

$$\frac{2*1 \text{ litre Akaryakıt'ın fiyatı (Vergi Hariç)}}{1 \text{ Depo dolusu akaryakıt ile gidilen mesafe (km. olarak)}} \times \frac{1 \text{ km. araç kullanma maliyeti}}{1 \text{ km. de kullanılan akaryakıt miktarının değeri (vergi hariç)}}$$

Eğer farklı bölgelerde farklı fiyat uygulanması nedeniyle akaryakıtın ucuz olduğu bölgelere yapılan seyahatler önlenemez ise, gereksiz yere akaryakıt tüketileceğinden, farklı fiyat uygulaması kaynakların israfına yol açacaktır. Diğer bir deyişle yol kullanımından etkinlik sağlanmaya

çalışılırken, akaryakıt tüketiminde israfa yol açılabilecektir (Beesley, 1967: 393).

Kısaca, eğer fiyat farklılaştırmasının yapıldığı bölgeler farklı vergilerden kaçınmayı önleyecek şekilde ayrılabilir ise, uygulanması kolay ve maliyeti az bir yöntem olarak farklılaştırılmış akaryakıt fiyatları uygulaması, tıkanık yolların fiyatlanmasından güdülen amaçları sağlayabilir. Ancak birçok kentte bölgeler arasında akaryakıt alım amacıyla yapılacak seyahatleri önleyecek şekilde bir ayırım yapılamayacağından, uygulanacak yöntem etkili olamayacaktır.

Bölgeler arasında olduğu gibi, akaryakıt fiyatları özel otolar ve kitle ulaşım araçları içinde farklılaştırılabilir. Akaryakıt fiyatlarının özel otolar için daha yüksek, kitle ulaşım araçları için daha düşük olarak saptanması, topluma olumsuz maliyetler yükleyen özel oto kullanımının sınırlandırılmasına ve toplumun büyük çoğunluğuna hizmet ederek önemli faydalar sağlayan kitle ulaşım araçlarının kullanımını teşvik edebilir. Böylece de daha çok kişi daha az sayıda araç ile taşınacağından, daha az çevre kirliliği, daha az akaryakıt tüketimi ve daha az tıkanıklık nedeniyle zamandan tasarruflar sağlanabilir (Şener, 19779; 33-38). Ancak özel ve kitle ulaşım araçlarına farklı fiyatlarda akaryakıt satımının uygulamadaki başarısı, kitle ulaşım araçlarının düzenli işlemesine ve özel oto kullananların kitle ulaşım araçlarını kullanma eğilimine bağlı olacaktır.

Sonuç olarak denebilir ki, araç kullanımında temel tüketim maddesi akaryakıtın gerek tıkanıklığın olduğu ve olmadığı bölgeler arasında, gerekse özel ve kitle ulaşım araçları için farklı fiyatla satılması, özel araç kullanan sürücülerin araç kullanma maliyetlerini arttırarak, özel araç kullanımını azaltabilir. Ancak akaryakıt fiyatlarının bölgeler arasındaki farklılaştırılması ucuz fiyatlı bölgelere akaryakıt almak amacıyla yapılan seyahatleri arttırabileceğinden kaynak kullanımında diğer bir etkinsizlik nedeni olabilir. Akaryakıt fiyatlarının özel ve kitle ulaşım araçları arasında farklılaştırılması ise, özel araç sürücülerinin tıkanık ve tıkanık kolmayan yolları kullanıp kullanmama kararlarına etkisi olmayacağından, tıkanık yolların etkin kullanımına özel olarak hizmet etmeyip, sadece genelde özel araç kullanımını sınırlayıcı olacaktır.

C. Park Eden Araçlardan Park Ücretleri Alınması Yöntemi

Kent içi yollarda, yol kenarlarına park eden araçlar hareket halindeki araçların kullanabileceği yol alanını daraltarak, tıkanıklıkta önemli bir rol oynamaktadırlar. Bu nedenle, hareket halindeki araçların kullanabileceği yol alanını arttırmak ve yolların tıkanık olduğu zamanlarda park eden araç sayısını azaltmak amacıyla, yol kenarlarına park eden araçlar, park edilen süre esasına dayalı olarak, ücretlendirilebilir. Böylesi bir uygulamanın birçok

araç sürücüsünü yol kenarlarına park etmekten vazgeçireceği açıktır. Ayrıca bu fiyatlandırma yöntemi araçların kullandıkları yollar ile dolaysız olarak ilişkili olduğundan kullanılabilir nitelikte bir fiyatlandırma yöntemidir. Diğer bir deyişle bu yöntem tıkanık ve tıkanık olmayan yolları kullanan araçlar arasında bir ayırım yapmaya olanak tanımaktadır. Bu nedenle de uygulanabilir bir fiyatlandırma yöntemi olmaktadır. Ancak bu tip bir fiyatlandırma sisteminde, hareket halindeki araçlar fiyatlandırma dışında kalacağından, tıkanıklık durumunda yarattıkları sosyal maliyetleri ödemiş olacaklardır. Ayrıca park eden araçlar tıkanıklığa çok az neden olsalar bile aynı miktarda ücret ödeyeceklerinden uygulama adaletsiz olacaktır. Park yerlerinde tıkanıklığı önlemek amacıyla ücret uygulanmasının bu mahsurlarının yanısıra, tıkanık yolların fiyatlandırmasından amaç, sadece yoldaki trafik hacmini azaltmak olmayıp, mevcut yol sisteminden en etkin şekilde yararlanmaktır. Yol kullanımında etkinlik sağlama amacına ise, sadece park eden araç sürücülerini yol kullanımından vazgeçirerek değil, yarattığı sosyal maliyetleri ödemek istemeyen tüm sürücülerini yol kullanımından vazgeçirerek ulaşılabilir. Bu nedenle park eden araç sürücülerinden park ücretleri alınması uygulaması, tıkanık yolların kullanımında etkinliği sağlama amacına hizmet etmeyecektir (Seed, 1967: 12-14; Bessley, 1967: 395 ve 423-424). Ancak bir yolu kullanan araçların büyük bir kısmı yolu park etmek amacıyla kullanıyor ise park yerlerinin ücretlenmesi uygulaması tıkanıklık sorununun azaltılmasına yardımcı olabilir. Kısaca park yerlerinin ücretlenmesi şeklindeki bir fiyatlandırma yönteminin başarısı, yolu park ederek kullanan araçların sayıca çok olmasına bağlı olacaktır.

D. Farklılaştırılmış Ruhsatlar

Farklılaştırılmış ruhsatlar (differential licences) yöntemi, bir kent içi yolu sürücülerin kullanabilmeleri için, yoldaki tıkanıklığın düzeyine göre oluşturulan bir fiyatın sürücülerden alınmasıdır. Diğer bir deyişle sürücüler belirli bir yolu kullanabilme iznini ödedikleri ruhsat ücretleriyle elde edebilmektedir. Farklılaştırılmış ruhsatlar yönteminin daha önce bahsedilen yıllık ruhsat yönteminden farkı, birinci yöntemde yol kullanım izni tıkanık ve tıkanık olmayan yollar için farklı fiyatlar ödendiğinde verilirken, ikinci yöntemde yol kullanım izninin yıllık sabit bir ücret alınarak ve araçların hangi yollarda kullanılacağına bakılmaksızın verilmesidir. Tıkanık yolların fiyatlandırılması görüşü ileri sürüldüğünde, ilk fiyatlandırma yöntemi olarak farklılaştırılmış ruhsatlar yöntemi önerilmiştir. Bu önerilerde ruhsatların yıllık olarak verilmesi, fiyatların yollardaki tıkanıklık düzeylerine ve tıkanıklık zamanlarına göre farklılaştırılması ileri sürülmüştür. Yani ruhsatların tıkanıklığın olduğu zamanlarda geçerli olması aynı zamanda ruhsat ücretlerinin, tıkanıklığın farklı olduğu yollar için farklı olması gerekliliği ileri sürülmüştür (Buchanan, 1952; Walters, 1954). Daha sonra Smeed Komitesi

zamana ve yere göre farklılaştırılmış ruhsat ücretlerinin yıllık olarak alınması yerine günlük alınmasının daha iyi sonuçlar vereceğini ileri sürmüştür (Smeed, 1964: 14-16; Beesley, 1967: 395-396).

Farklılaştırılmış ruhsatlar yöntemi, tıkanık ve tıkanık olmayan yolların kullanımında sürücülerin kararlarını etkileyebildiğinden ve belirli bir yolu kullanan tüm araçları fiyatlama kapsamı içine alacağından daha önce bahsedilen fiyatlama yöntemlerine göre üstünlük arz etmektedir*. Ancak bu yöntemin uygulamadaki başarı şansı farklı ruhsat ücretlerinin alındığı yolların birbirinden kesin ayırımına bağlı olacaktır. Diğer bir deyişle farklı ruhsat ücretlerinin alınacağı yolları birbirinden ayırmanın sorun olmadığı durumlarda, farklılaştırılmış ruhsat yöntemi istenilen amaçları sağlamada başarılı olabilecektir.

III. TIKANIK KENT İÇİ YOLLARI DOLAYSIZ OLARAK FİYATLAMAMANIN TEKNİK YAPILABİLİRLİĞİ

Önceki kısımda sürücülerin tıkanık yolları kullanma kararlarında dolaylı etkili olabilen fiyatlama yöntemlerini inceledik. Gördük ki, tıkanık yolların kullanımını dolaylı olarak fiyatlayabilen bu yöntemler, istenen amaçları tam olarak karşılayamamaktadırlar. Bu kısımda ise, arzulanan amaçları sağlamada kesin bir başarı elde edebilecek, dolaysız yol fiyatlama yöntemlerinin teknik yapılabilirliği, önerilerin gelişimine göre kısaca incelenmeye çalışılmıştır.

Tıkanık yolların dolaysız olarak fiyatlanmasını sağlayacak ilk yöntem Vickrey tarafından önerilmiştir (Vickrey, 1963: 457-68; Vickrey, 1965: 277-279). Bu öneriye göre, her bir aracın yol kenarlarına yerleştirilen yol kenarı aletine (road-side equipment) sinyal veren bir belirleyici (identification) ile donatılması gerekmektedir. Yapılan hesaplamalara göre bu tip bir sistemin araç başına maliyeti (yol kenarı aletinin maliyeti de dahil) 1963 fiyatlarıyla 35 \$ olmaktadır. Bu tür bir sistemin uygulanmasından elde edilecek toplumsal faydalarla ilgili olarak 1975 yılında Los Angeles Basın'de yapılan bir araştırmaya göre, mevcut trafik tıkanıklığını ve hava kirliliğini % 25 oranında azaltmanın araç başına aylık ortalama maliyetinin 6 \$ olacağı ve sistemin uygulanmasından elde edilecek gelirin ise yıllık 400-500 milyon \$ olacağı tahmin edilmiştir (Richardson, 1978: 117).

Tıkanık kent içi yolların dolaysız fiyatlanmasının teknik yapılabilirliği konusunda ayrıntılı bir çalışma Smeed Komitesince yapılmıştır (Smeed, 1964: 17-35). Smeed Komitesi Şema 1'den de izlenebileceği gibi, ücretlerin araçtaki ve araç dışındaki aletlerle kaydı açısından iki temel gruba ayrılabilir: altı

* Günlük farklılaştırılmış ruhsatlar ve park etme ücretleri uygulamalarından elde edilecek yararların karşılaştırılması amacıyla İngiltere'de yapılan çalışmaların özet sonuçları için bkz. (Beesley, 1967: 421-428).

farklı yöntem önermiştir. Bu yöntemler ikisi sürücü tarafından çalıştırılan, dört tanesi ise otomatik olarak çalışan aletleri kapsamaktadır. Belirli bir yolu kullanan bir aracın yolu kullanma kaydı teknik aletlerin kullanımıyla iki şekilde olabilmektedir. Nokta fiyatlandırma (point pricing) olarak isimlendirilen şekilde göre, yol boyunca belirli noktalara yol kenarı aletleri yerleştirilmekte ve aracın geçtiği her noktada kayıt yapılmaktadır. Açık ki bu şekilde yapılan kayıtlar sonucu fiyatlandırma yolda gidilen mesafeye dayanmaktadır. Sürekli fiyatlandırma (Continuous-pricing) olarak isimlendirilen kayıt şeklinde ise, yol kenarı aletleri sadece yolun giriş ve çıkış noktalarına yerleştirilmekte ve bu aletler yola giren aracın yola giriş ve çıkış zamanlarını kaydetmektedir. Böylece araçlar yolda kaldıkları zamana göre fiyatlanmaktadır. Sürekli fiyatlandırma şeklinde, fiyatın uygulandığı bir yola giren araç, özel yerlere veya yan yollara girdiğinde geçirdiği süre fiyatlamaya dahil olacağından ve ayrıca nokta fiyatlandırma şekline göre çok daha hassas aletleri gerektiren bir şekil olduğundan, kayıtların araç dışında yapıldığı sistemler için uygun bir kayıt şekli olmamaktadır. Kayıtların araç içindeki aletler ile yapılması halinde her iki kayıt şekli kullanılabilir.

Smeed Komitesi yukarıda özetlenen ve teknik aletlerin kullanılarak uygulanacağı bir fiyatlandırma yönteminden, yolların etkin kullanımı nedeniyle toplumun elde edeceği net kazançları aşağıdaki şekilde sınıflandırmıştır (Smeed, 1964: 36).

- a) Çalışma saatlerinde iş için seyahat edenlerin çalışma saatlerinden elde edeceği zaman tasarrufları,
- b) İşe gidiş geliş için yapılan yolculuklardan elde edilen zaman tasarrufları,
- c) Akaryakıt ve diğer araç kullanma maliyetlerinden yapılan tasarruflar,
- d) Daha çok özel araçla yapılacak seyahatlar, daha az araçla yapılacağından, otobüs ve ticari araçlardan en yüksek verim elde edilerek kapital yatırımlarından yapılan tasarruflar,
- e) Özel araç kullanma maliyetlerindeki artış nedeniyle özel araçlarıyla seyahat etmeyenlerin kayıpları,
- f) Yayalar, bisikletliler vb. diğer yol kullanıcılarının kazanç ve kayıpları,
- g) Kazalardaki azalmalar nedeniyle elde edilen kazançlar,
- h) Motorlu araç kullanıcılarının toplumun diğer fertlerine yüklediği, duman, gürültü, hava kirliliği vb. sosyal maliyetlerdeki azalmalar.

Smeed Komitesi 1964 yılında İngiltere'deki mevcut trafik şartlarında, eğer dolaysız bir yol fiyatlama sistemi uygulanmış olsaydı, toplumun 100-150 milyon sterlin'lik kazancının olacağını tahmin etmiştir*.

Smeed Komitesi önerdiği dolaysız yol fiyatlama sistemlerinin hanginin uygulama için daha elverişli olduğunu araştırmamıştır. Smeed Komitesinden sonra yapılan araştırmalar nokta fiyatlama sisteminin değişik bir uygulaması olan belirli bir yolda tek bir yol kenarı aleti konulmasının daha uygun olacağını göstermiştir (Şema 1'de okla işaretlenmiştir). Ayrıca nokta fiyatlama şeklindeki fiyatlamanın yol girişinde sabit bir ücret alınarak uygulanması önerilmektedir (Şema 1'de noktalı okla gösterilmiştir) (Beesley, 1967: 400-410).

IV. ALTERNATİF FİYATLAMA YÖNTEMLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Kısaca özetlenen tıkanık yolları fiyatlama yöntemlerinden dolaysız fiyatlama sistemlerinin, fiyatlamadan istenilen tüm amaçları gerçekleştireceği açıktır. Ancak bu sistemlerin uygulamaya konulabilmesi ve başarısı gerekli teknik aletlerin geliştirilmesine bağlıdır. Bu sistemlerde kullanılacak aletler otomatik telefon ve taksimetre sistemlerinden esinlenerek önerilmiştir. Bu nedenle teknik olarak yapılabilirliği olanaksız değildir. Ancak bu teknik aletlerin ölçek ekonomilerinden yararlanılarak kullanılabilir ucuzlukta üretilebilmesi için, bunlara yönelen talebin büyük olması gerekmektedir. Smeed Komitesi, dolaysız bir fiyatlama sisteminin kabul edilebilir maliyetlerde uygulanabilmesini sistemin 300 milyondan daha fazla aracı kapsayacak şekilde uygulanması şartına bağlamaktadır. Diğer bir deyişle teknik aletlere dayalı ve dolaysız yol fiyatlama sistemlerinin uygulanabilme şansı, bu sistemlerin özel oto kullanımı yoğun olan ülkelerde benimsenmesine bağlı olmaktadır. Tıkanık yolların kullanımında etkinliği sağlamak amacıyla dolaysız fiyatlama sistemlerinin kullanılması önerileri 1960'dan bu yana yapılmakla birlikte, halen hiçbir ülkede bu sistemler benimsenmemiştir. Bu nedenle, dolaysız yol fiyatlama sistemlerini uygulama şansı mevcut koşullarda çok azdır.

Dolaylı fiyatlama yöntemlerinden, dolaysız fiyatlama sistemleri kadar olmasa da, önemli faydalar sağlayabilecek iki ayrı yöntem de farklılaştırılmış ruhsatlar ve araçlardan park ücretleri alınması uygulamalarıdır. Daha önce de belirttiğimiz gibi iyi organize olmuş bir park ücretleri uygulamasından, dolaysız bir fiyatlama sisteminin uygulanması halinde sağlanacak faydaların yaklaşık % 40'ı sağlanabilmektedir. Londra kenti için yapılan araştırmalar

* "... Faydaların büyüklüğü uygulanan sayaç sisteminin gelişmişliğine ve sistemin kullanılış biçimine bağlı olacaktır... Bu tahminler çok basit bir sistemin uygulandığı varsayılarak yapılmıştır. Çok geliştirilmiş bir sistem ile faydaların daha fazla olması mümkündür". Smeed, 1964: 37.

farklılaştırılmış ruhsatlar uygulamasından, park ücretleri uygulamasına göre daha fazla fayda sağlanacağını göstermiştir (Beesley, 1967: 424-428). Diğer bir deyişle uygulanabilir nitelikteki ikinci bir yöntem farklılaştırılmış ruhsatlar yöntemi olmaktadır. Ancak uygulanabilir nitelikteki bu iki yöntemin bazı zayıf yönleri vardır. Örneğin, sadece park ücretleri yönteminin uygulanması halinde, hareket halindeki araçlar fiyat uygulaması dışında kalacağından, bu tür trafiği arzulanmayan bir şekilde teşvik edebilir ve adeletsizlikler yaratabilir. Farklılaştırılmış ruhsatlar yönteminde ise, tüm araçlar fiyatlandırma uygulamasına dahil edilebilmekle birlikte, temel güçlük fiyatların farklılaştırılacağı yollar arasında sınır belirleme sorunlarının çıkabilmesidir. Ayrıca farklılaştırılmış ruhsatlar yönteminde yolun tümünde seyahat eden bir araç sürücüsü aynı ödemeyi yapmak zorundadırlar. Diğer bir deyişle bu yöntemde fiyatlandırma yolun kullanım miktarıyla orantılı olmamaktadır. Ancak belirtmek gerekir ki, bu yöntemlerin kolay ve az maliyetle uygulanabilir olmaları bu zayıf yönlerini bir noktada karşılamaktadır. Ayrıca bu iki yöntem birbirlerinin zayıf yönlerini dengelemek amacıyla bir arada uygulanabilir.

SONUÇ

Sonuç olarak, dolaysız fiyatlandırma yöntemlerinin mevcut şartlarda uygulama şansının olmaması nedeniyle, dolaylı fiyatlandırma yöntemlerinden park ücretleri ve farklılaştırılmış ruhsatlar uygulamaları yapılabilir. Bu yöntemlerin uygulanması halinde de tıkanık yolların etkin kullanımı önemli ölçüde sağlanarak toplumun kayıpları önenebilir.

KAYNAKLAR

- Beesley, M.E.; "Technical Possibility of Special Taxation in Relation to Congestion Caused by Private Users", *2 nd International Symposium on Theory and Practice in Transport Economics*, E.C.M.T., ss: 389-440, 1967.
- Buchanan, James M.; "The Pricing of Highway Services", *National Tax Journal*, June 1952.
- Ertürk, Hasan; *Trafik Tıkanıklığının Ekonomik Analizi ve Tıkanık Kent İçeri Yolların Fiyatlandırılması*, Basılmamış Doktora Tezi, Bursa, U.Ü.S.B.E., 1985.
- Ertürk, Hasan; "Olumsuz Bir Dışsallık Örneği: Kent İçeri Trafik Hava Kirliliğine Ekileri", *U.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt: VIII, Sayı: 1-2, ss: 147-157, Kasım, 1987.
- Richardson, H.W.; *Urban Economics*, Middlesex: Perguin, 1971.

- Smeed, R.J.;** Road Pricing: *The Economics and Technical Possibilities*, London: Ministry of Transport, H.M.S.O., 1964.
- Şener, Orhan;** "Taşımacılıkta Akaryakıt Fiyatlaması", *Banka ve Ekonomik Yorumlar*, Cilt: 16, Sayı: 7, ss: 33-38, Temmuz 1979.
- Vicrey, W.S.;** "Pricing in Urban and Suburban Transport", *American Economic Review*, Vol: 52, No: 2, ss: 452-465, May 1963.
- Vicrey, W.S.;** "Pricing as a Tool in Coordination of Local Transportation", *Universities-NBER Conference, Transportation Economics*, Columbia University Press, ss: 275-291, 1965.
- Walters, A.A.;** "Track Costs and Motor Taxation", *Journal of Industrial Economics*, ss: 135-146, 1954.

ÇEVRE KİRLİLİĞİNİ KONTROL MALİYETLERİNİN DAĞILIMI SORUNU ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Hasan ERTÜRK*

Çevre kirlenmesi sorunu son yıllarda birçok toplumu yakından ilgilendiren sorunların başında gelmektedir. Kirlenme sorununun nedenleri ve sonuçları incelendiğinde bu olgunun temel sonucunun istenmeyen etkiler olarak, canlı ve cansız varlıklar üzerinde meydana getirdiği zarar olduğu görülebilmektedir. Bir bağlamda zararın yok edilebilmesi için çevre kirlenmesiyle mücadele önem kazanmaktadır. Çevre kirlenmesi ile mücadelede etkinlik ilkesi kapsamında ulaşılmak istenen iki temel amacın olduğu söylenebilir (Ertürk, 1989: 91). Bu amaçlardan birincisi, çevre kirlenmesi düzeyinin toplumsal açıdan en etkin (optimum) düzeye azaltılmasıdır. İkinci amaç ise, kirlilik ile mücadele amacı ile oluşturulacak düzenlemede toplumsal adaletin sağlanması olmalıdır. Bu bağlamda da çevre kirliliğini kontrol maliyetlerinin toplumsal açıdan en düşük düzeyde tutulması bu maliyetlerin toplumda kime yükleneceği sorunu önem kazanmaktadır.

Kirlenme maliyetlerinin toplum üyeleri arasında dağılımı sorununa dağıtıcı adalet açısından yaklaşıldığında, bu maliyetlerin toplum üyeleri arasında olabildiğince dağıtılması gerektiği düşünülebilir**. Bu açıdan sorun, devletin sosyo-ekonomik politikaları ile yakından ilişkilidir. Nitekim ekonomi teorisi alanında benzer bir yaklaşım ile, çevrenin toplum üzerindeki dışsal etkilerinin iki yönlü olduğu görüşünden hareketle, maliyetlerin tüm toplum tarafından karşılanması gerektiği savunulmaktadır (Altuğ, 1988: 111-112; Pigou, 1952: 184; Beckerman, 1974: 137-138).

Çevrenin toplum açısından iki yönlü dışsal etkisi, çevre hizmetlerinin üretim maliyetlerinde yarattığı azalma ve kirlenmenin yarattığı zarar olarak belirtilebilir. Bilindiği gibi çevre bir yandan üretim sürecine kaynak girdisi sağlarken, diğer yandan üretim sonucu meydana gelen atık ve artıkları özümseyerek hizmet etmektedir. Kuşkusuz doğal kaynakların ucuza

* Prof. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü.

** Aristo'dan bu yana adalet konusunda yapılan klasik ayırım dağıtıcı ve yerine getirici adalet biçimindedir (İnan, 1981: 112).

sağlanması ve çevrenin atıkları özümseme hizmetinin bedava olması, üretim maliyetlerinin düşmesinde etken bir rol oynamaktadır. Nitekim bu düşük maliyet, üretilen malların fiyatlarına yansiyarak, toplumda bu mali kullananlar açısından olumlu bir dışsallığın oluşmasına yol açmaktadır. Ancak çevrenin kapasitesi üzerinde aşırı kullanımı kirlenme gibi olumsuz dışsallıkları da yaygınlaştırmaktadır.

Kirlilik maliyetlerinin tüm topluma dağıtılması görüşünü savunanlar, üretim maliyetlerindeki düşme nedeniyle, çevreden sağlanan faydanın, sadece onu kirletenlere değil, toplumun tüm kesimlerini kapsadığını ileri sürmektedirler. Böylece faydanın paylaşılmasında olduğu gibi, maliyetlerin de tüm toplumca karşılanması gerektiği sonucuna ulaşmaktadırlar. Böyle bir görüşün benimsenmesi halinde ise, bu maliyetlerin tüm toplum düzeyinde hangi yöntemle dağıtılabileceği yani maliyet bölüşümünün nasıl olacağı sorusuna cevap aramak gerekmektedir.

Kirlilik maliyetlerinin toplum üyeleri arasında en geniş biçimde dağılımını sağlayan bir yöntem, kirlenmeyi önleme ve zarar maliyetlerinin devlet bütçesinden yapılacak harcamalarla karşılanmasıdır (İnan, 1981: 112). Bu yöntemle oranda daha az kapsamlı dağılımı sağlayıcı bir yöntem de, zararlı faaliyetlere katılanların zorunlu sigorta kapsamı içine alınmasıdır. Zararın bu sigorta fonlarından karşılanması halinde, maliyetler sigorta kapsamına girenler arasında bölüşülecektir. İsteğe bağlı sigorta ise, toplumun bu sigorta kapsamına girme oranına göre, maliyetlerin dağıtılmasında yararlı olabilecektir.

Kirlilik maliyetlerinin toplum üyeleri arasında dağıtılması gerektiği görüşüne karşılık, soruna ahlaki açıdan bakanlar, toplumun ortak mali olan çevreyi kirletenlerin bunu önleme maliyetlerine de kendilerinin katlanması gerektiğini savunmaktadırlar (Altuğ, 1988: 112-113). Ancak maliyetlerin toplum üyeleri arasında dağıtılması gerektiğini savunanlar, felsefi ve ahlaki bir sorun olan gelir dağılımı sorununu da dikkate alarak görüşlerini savunmaktadırlar. Bu görüşlere göre, çevre hizmetlerinin üretim maliyetlerini düşürme yönündeki faydasından en fazla yararlananlar düşük gelir gruplarıdır. Bu bağlamda, kirlenme maliyetlerinin üretim maliyetlerini arttıracak şekilde üretim etkinliklerini gerçekleştirenlere yani kirletenlere yüklenmesi, fiyatlardaki artış yoluyla düşük gelirli olumsuz yönde etkileyecektir. Böylece uygulama düşük gelir grupları açısından adaletsiz bir uygulama olacaktır. Bu noktada piyasa mekanizmasının maliyetleri doğal işleyişi içinde dağıtması konusu karşımıza çıkmaktadır (İnan, 1981: 113). Nitekim, böyle bir dağılımın gerçekleşmesi üreticinin mevcut piyasa koşullarında, katlandığı maliyeti fiyatlara yansıtıp yansıtmasına bağlıdır. Bu yansıma tüketicilere olabileceği gibi, geriye yani üreticinin girdi temin ettiği faktör sahiplerine de olabilir. Kuşkusuz böyle bir yansıma tam rekabet koşullarında gerçekleşmeyip, aksak rekabet koşullarında gerçekleşebilecektir. Nitekim birçok piyasada aksak rekabet koşullarının geçerli olduğu dikkate

alınırsa, piyasa sistemi içinde maliyetlerin dağılımı kendiliğinden gerçekleşebilecektir. Ancak bu dağılım arzulan ve adalet açısından uygun bir dağılım değildir.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi, kirlenme maliyetlerine kimin katlanacağı sorunu üzerinde yoğun tartışılan konulardan birisidir. Ancak, toplumsal açıdan etkin kirlenme düzeyini hedefleyen bir kirlenme politikası açısından sorun fazlaca önemli değildir (Altuğ, 1988: 113). Çünkü böyle bir politikada temel hedef, olumsuz dışsal etkileri bir maliyet unsuru haline getirerek, toplumsal açıdan etkin üretim düzeyini ve dolayısıyla etkin çevre kalitesi düzeyini sağlamaktır. Bu açıdan, kirlilik maliyetlerinin kirlenme ödettirilmesi, amaçlanan kirlenme düzeyi için bir teşvik unsuru olacağından, en uygun yöntem olmaktadır. Bu bağlamda kirlenme maliyetlerinin kirlenme ödettirilmesi sorumluluk hukukunda "bir faaliyetten doğan zarara o faaliyetten çıkar elde eden taraf katlanmalıdır" ilkesi ile uyumludur (İnan, 1981: 124). Ancak ekonomik açıdan temel ilke, olumsuz dışsallığın (zararın) bu dışsallığı meydana getirene (kirlenene) ödettirilerek dışsallığın içselleştirilmesidir.

Dışsallıkların içselleştirilmesi konusundaki ilk çalışma Pigou tarafından yapılmıştır (Pigou, 1952: 131-135 ve 172-195). Üretim sonucu ortaya çıkan olumsuz dışsallıkları ve olumlu dışsallıkları inceleyen Pigou, olumsuz dışsallıklar sonucu ortaya çıkan maliyetlerin etkinliği gerçekleştirenler dışındaki bazı kişilere yüklenebileceğini belirtmektedir. Bu durumlarda marjinal sosyal maliyet ile fiyat (marjinal sosyal fayda) eşitliği gerçekleşmemektedir. Bu nedenle marjinal sosyal maliyet (M.S.M.) ile marjinal sosyal fayda (M.S.F.) arasındaki eşitliği sağlayacak düzenlemenin yapılması gerekmektedir (Pigou, 1952: 192-193). Nitekim $MSM > MSF$ olduğunda üretim toplumsal açıdan etkin düzeyden fazladır. Bu durumda kamu otoritesinin uygun bir vergi ile bu etkinsizliği gidermesi mümkündür (Pearce, 1976: 75-83; Singer, 1972: 90-91). Aksine $MSF > MSM$ olduğunda üretim toplumsal açıdan etkin üretim düzeyinden daha azdır. Bu durumda ise kamu otoritesinin bu etkinsizliği "mali yardım" yoluyla gidermesi mümkündür.

Coase, bugün için klasikleşmiş olan makalesinde, Pigou'nun "vergi-mali yardım" önerisini teorik olarak eleştirmektedir (Coase, 1971). Coase makalesinde, Pigou'nun bir faaliyetin (maliyet ve fayda gibi) iki yönlü dışsal etkisini ele almadığını belirterek, bu iki yönlü etkiyi dikkate almayan Pigou önerisinin etkinliği arttırmak yerine azaltabileceğini göstermektedir. Ayrıca, belirli koşullar (tam rekabet ve anlaşma maliyetlerinin sıfır olduğu

* Nitekim bu olumsuz dışsallıklara katlanan kategorilerden biri de, toprağını ve sabit üretim faktörlerini kiraya verenlerdir. Pigou toprağını kiraya veren arazi sahiplerini incelemesine örnek almaktadır. Toprağı kiralayanlar topraktan en fazla ürünü elde etmek üzere, gerekli tedbirleri almadan üretimlerini sürdürecektir. Bu durumda, bu topraklardan elde edilen gelirin, marjinal özel maliyeti, marjinal sosyal maliyetlerinden küçük olacaktır. Pigou bu durumda topraktan elde edilen ürünün toplumsal açıdan etkin üründen fazla olduğunu belirlemektedir. Böyle bir olumsuzluğun önlenmesi için de, kira sözleşmelerinde aşımaya karşı bir rantın olması gerektiğini öne sürmektedir (Pigou, 1952: 174-178).

varsayımları) altında rakipler arasındaki anlaşmanın, tüm sosyal maliyetlerin ve faydaların içselleştirildiği etkin bir kaynak kullanımını sağlayacağını göstermektedir. Kuşkusuz böyle bir yöntem sorunların devlet müdahalesine gerek kalmadan piyasa sistemi içinde ve kolayca çözülmesini sağlayacağından uygun bir yöntem olarak düşünülebilir. Ancak Coase'nin önerdiği yöntem çevre kirlenmesi gibi çok geniş boyutlu bir sorunun çözümünde yetersiz kalmaktadır.

Coase'nin önerdiği yöntemin çevre kirlenmesini önleme amacıyla uygulanmasında bazı güçlüklerin ortaya çıkması doğaldır (Oates, Baumol, 1975: 96). Öncelikle Coase'nin yöntemi az sayıda gruplar için yani anlaşma işleminde herkesin sorumluluğunun bilincinde olabilecek sayıdaki gruplar için geçerlidir. Oysa çevre kirlenmesi olgusunda, kirletici tek bir firma olsa bile, bu kirlenmeden zarar görenlerin sayısının fazla olması nedeniyle anlaşma ve organizasyon maliyetli olacağından, Coase yöntemi uygun değildir. Ayrıca, çevre hizmetleri kimsenin bu hizmetlerden mahrum bırakılmaması anlamında kamu malı olduğundan, bedava yararlanma (free-rider) sorunu ortaya çıkabilecektir.

SONUÇ

Sonuç olarak çevre kirlenmesinin önlenmesi ve maliyetlerin dağıtılması açısından devletin piyasanın normal işleyişine müdahale etmesi kaçınılmazdır (Freeman ve Diğerleri, 1975: 96). Çünkü devletin çevreyi korumak amacıyla yapacağı (bilgi toplama, yönetim ve uygulama gibi) maliyetler bir yandan anlaşma yönteminde katlanılan maliyetlerden, diğer yandan çevre kalitesinin iyileştirilmesi ile elde edilen faydadan oransal olarak küçük olacaktır.

KAYNAKLAR

- Altuğ, Fevzi;** *Çevre Sorunları*, Bursa, 1988.
- Beckerman, Wilfred;** *In Defence Economic Growth*, London: Jonathan Cape, 1974.
- Coase;** "The Problem of Social Cost", *Readings in Microeconomics* (ed: William Breit; Harold M. Hochman) 2. ed., New York: Holt Rinehart and Winston Inc., 1971.
- Ertürk, Hasan;** *Çevre Kirlenmesini Kontrol Politikası ve Politika Araçları*. Bursa: Basılmamış Doçentlik Çalışması, 1989.
- Freeman, A. Myrick, Haveman Robert H., Kneese Allen V.;** *The Economics of Environmental Policy*, New York: John Wiley and Sons, Inc., 1973.

İnan, Nurkut; "Sorumluluk Hukukunda Yeni Bir Yaklaşım", *Çevre Hukuku Araştırmaları*, T.Ç.S.V. Yayını, ss: 103-145, 1981.

Oates Wallace, Baumol William; "The Instruments for Environmental Policy", *Economic Analysis of Environmental Problems*" (ed: Edwin J. Mills), New York: National Bureau Conference Series, ss: 95-128, 1975.

Pearce D.W.; *Environmental Economics*, New York: Longman Inc., 1976.

Pigou, A.C.; *The Economics of Welfare*, 4. ed., London: Mac Millan, 1952.

Singer, Neil; *Public Microeconomics*, Boston: Little, Brown and Company, 1972.

VE 1839-1842 AFYON SAVAŞI

Modine AKARLAN

GİRİŞ

1839-1842 yılları arasında Osmanlı Devleti ile Çin İmparatorluğu arasında gerçekleşen bu savaş, Osmanlı Devleti'nin dış politikasında önemli bir dönüm noktası olarak değerlendirilmektedir. Bu savaşın başlamasına sebep olan faktörler, Çin İmparatorluğu'nun Batı devletleriyle olan ticari ilişkilerini genişletmeye çalışması ve Osmanlı Devleti'nin buna karşı koyduğu politikalar olmuştur. Çin İmparatorluğu, Batı devletleriyle olan ticari ilişkilerini genişletmeye çalışırken, Osmanlı Devleti'nin de Batı devletleriyle olan ticari ilişkilerini genişletmeye çalışması, bu iki devlet arasında bir rekabet ortamı yaratmıştır. Bu rekabet ortamı, Çin İmparatorluğu'nun Osmanlı Devleti'ne karşı bir saldırıya geçmesine sebep olmuştur. Çin İmparatorluğu, Osmanlı Devleti'ne karşı bir saldırıya geçtiğinde, Osmanlı Devleti de buna karşılık bir saldırıya geçmiştir. Bu iki devlet arasında gerçekleşen bu savaş, Osmanlı Devleti'nin dış politikasında önemli bir dönüm noktası olarak değerlendirilmektedir. Bu savaşın başlamasına sebep olan faktörler, Çin İmparatorluğu'nun Batı devletleriyle olan ticari ilişkilerini genişletmeye çalışması ve Osmanlı Devleti'nin buna karşı koyduğu politikalar olmuştur. Çin İmparatorluğu, Batı devletleriyle olan ticari ilişkilerini genişletmeye çalışırken, Osmanlı Devleti'nin de Batı devletleriyle olan ticari ilişkilerini genişletmeye çalışması, bu iki devlet arasında bir rekabet ortamı yaratmıştır. Bu rekabet ortamı, Çin İmparatorluğu'nun Osmanlı Devleti'ne karşı bir saldırıya geçmesine sebep olmuştur. Çin İmparatorluğu, Osmanlı Devleti'ne karşı bir saldırıya geçtiğinde, Osmanlı Devleti de buna karşılık bir saldırıya geçmiştir. Bu iki devlet arasında gerçekleşen bu savaş, Osmanlı Devleti'nin dış politikasında önemli bir dönüm noktası olarak değerlendirilmektedir.

Osmanlı Devleti'nin dış politikasında önemli bir dönüm noktası olarak değerlendirilmektedir. Bu savaşın başlamasına sebep olan faktörler, Çin İmparatorluğu'nun Batı devletleriyle olan ticari ilişkilerini genişletmeye çalışması ve Osmanlı Devleti'nin buna karşı koyduğu politikalar olmuştur. Çin İmparatorluğu, Batı devletleriyle olan ticari ilişkilerini genişletmeye çalışırken, Osmanlı Devleti'nin de Batı devletleriyle olan ticari ilişkilerini genişletmeye çalışması, bu iki devlet arasında bir rekabet ortamı yaratmıştır. Bu rekabet ortamı, Çin İmparatorluğu'nun Osmanlı Devleti'ne karşı bir saldırıya geçmesine sebep olmuştur. Çin İmparatorluğu, Osmanlı Devleti'ne karşı bir saldırıya geçtiğinde, Osmanlı Devleti de buna karşılık bir saldırıya geçmiştir. Bu iki devlet arasında gerçekleşen bu savaş, Osmanlı Devleti'nin dış politikasında önemli bir dönüm noktası olarak değerlendirilmektedir.

Prof. Dr. Mustafa Kemal Atatürk ve Atatürkçülük, Ankara Atatürk Araştırma Merkezi Yayınları, Ankara, 1980, s. 100.
Prof. Dr. Mustafa Kemal Atatürk ve Atatürkçülük, Ankara Atatürk Araştırma Merkezi Yayınları, Ankara, 1980, s. 100.
Prof. Dr. Mustafa Kemal Atatürk ve Atatürkçülük, Ankara Atatürk Araştırma Merkezi Yayınları, Ankara, 1980, s. 100.

19. YÜZYILDA ÇİN'DE AVRUPA TESİRİNİN BAŞLAMASI VE 1839 - 1842 AFYON SAVAŞI

Mediha AKARSLAN*

GİRİŞ

Siyasi tarihçiler, tarihte “evrensel” nitelik kazanmış çeşitli uluslararası sistemlerin mevcut olduğundan söz ederler. Bunlara örnek olarak da gösterebileceğimiz; Eski Ortadoğu İmparatorlukları, Hint İmparatorluğu, Çin İmparatorluğu ve Roma İmparatorluğu bulunmaktadır. Çin İmparatorluğu M.Ö. 18. yüzyıldan, M.S. 1912 yılına kadar yaşamıştır¹. Diyebiliriz ki; 1839-1911 yılları Çin tarihi açısından, bu büyük İmparatorluğun çözülmesinin acıklı öyküsüdür. Çin İmparatorluğu'nun çözülme ve parçalanmaya başlaması 1839 Afyon Savaşı ile başlamıştır². Afyon Savaşı, Çin İmparatorluğu açısından “eşit olmayan anlaşmalar” dönemini başlatan ve o anda siyasal iktidarı elinde bulunduran Mançu Hanedanlığı'nın çöküşünü hazırlandıran bir olaydır. Olaya değişik bir açıdan bakacak olursak; tarihte Amerikalılar kızilderilileri boyun eğdirmek için en büyük silah olarak viskiyi kullanmışlardır. İngilizler de Çin İmparatorluğu'nu içten parçalamak için afyon kullanımını teşvik ve desteklemeden istifade etmişlerdir. Esasında XX. yüzyılın başlarında Avrupa'da afyon içme alışkanlığı yaygındı. Özellikle Paris'li sanatçılar arasında afyon kullanma büyük boyutta idi.

Çin İmparatorluğu, çoğu komşularından farklı olarak yerleşik bir düzen içinde oluştuğu için, tarihte en gelişmiş toplumlarından biri olmuştur. Bunun sonucunda, Çinliler kendilerini komşularından üstün görüyorlardı. Bu üstün görme eylemi, ırk, renk, güç ve zenginlik esasına dayanmıyor, uygarlık temeline istinat ediyordu. Bu onların geleneksel tutumu halini aldı³.

* Yrd. Doç. Dr.; Uludağ Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fak., Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi.

¹ Mehmet Gönlübol, Uluslararası Politika, İlkeler, Kavramlar, Kurumlar, 2. Baskı, S. Yayınları - 16., Ankara 1979, s. 34.

² Oral Sander, Siyasi Tarih, İlkçağlardan - 1918'e, 2. Basım, İmge Kitabevi, Ankara 1992, s.

³ Gönlübol, a.g.e., s. 34.

Bu görüşe istinaden Çinliler diğer uluslarla hiçbir zaman eşitlik esasına dayanan bir ilişki biçimini kabul etmemişlerdi. Fakat bu görüş daha çok kuramsal düzeyde kalmıştır. Şöyle ki; Çinliler, tarihin değişik dönemlerinde egemenlikleri altına alamadıkları, örneğin; Moğollar, Tatarlar, Hunlar ve Japonlarla irtibat kurarak, onların bağımsız varlıklarını kabul etmek zorunda kalmışlardır⁴.

Bugün Çin, sahip olduğu nükleer kapasite ve üç milyonluk Halkın Kurtuluş Ordusu (PLA) başta olmak üzere büyük askeri gücüyle⁵, uluslararası platformda, muhakkak gözönünde bulundurulması gereken bir ülkedir. Napolyon'un;

“Orada bir dev yatmış, uyuyor. Bırakın

uyusun, zira uyanırsa dünyayı sarsar” dediği Çin⁶ bugün sosyalist sistemine karşın, % 6 kalkınma hızına sahip⁷ yetenekli insanlarıyla (teorik olarak bugün dünyada yetenekli insanların 1/4'üne sahip olduğu belirtilmektedir)⁸, sahip olduğu zengin doğal kaynaklarıyla 2000'li yıllarda, dünyada ve Pasifik Bölgesi'nde etkinliğinin büyük boyutta olacağı tahmin edilmektedir. Bugün değişen uluslararası sistem, 21. yüzyıla hızla yaklaşırken, Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla Amerika Birleşik Devletleri'ne atfedilen tek kutuplu dünya tezinin aksine, bir görüşe göre dünya 2000'li yıllara, Amerika Birleşik Devletleri, Rusya, Avrupa Topluluğu ile birlikte Çin ve Japonya'nın dünyadaki siyasi ağırlıklarının artmasıyla beş kutuplu (penta-polar) olarak girecektir⁹.

Günümüz dünyasında yine buna benzer bir başka görüş de; Amerika Birleşik Devletleri'nin askeri tek kutuplu önderliğinde oluşacak altı ülkeli birçok kutupluluktan bahsedilmektedir. “Unimultipolarity” (Tekli-çok kutupluluk) diye adlandırılan bu sistemde, A.B.D., haricinde, Çin, Rusya, Fransa, Almanya, Japonya ve İngiltere bulunacaktır¹⁰. Bu yaklaşıma göre; şu anda dünya üzerinde Amerika Birleşik Devletleri ile rekabet edebilecek herhangi bir askeri gücün varlığı sözkonusu değildir. Günümüzde ve geleceğe yönelik Çin'le bağlantılı bu bilgilerden sonra, Asya'nın en eski devletlerinden, diğer bir deyimle aktörlerinden olan Çin'in Ondokuzuncu yüzyıl ortalarında Avrupa ile tanışması dönemine kadar, geçen süreci tetkik edelim. Fakat şunu da belirtmekte fayda var; Avrupa'nın, diğer bir ifadeyle Batılı devletlerin Çin

⁴ Gönlübol, a.g.e., s. 34.

⁵ Ramon H. Myers; “Mainland China's March Toward a New Socialism”, Stanford; Hoover Institution Press, 1988, s. 64.

⁶ Richard Nixon, The Real War, New York Warner Books Inc. 1980, s. 126.

⁷ Konuyla ilgili daha detaylı bilgi için bkz.; Hasan Köni, “Küresel Pazarların Oluşumu, Stratejik Nedenleri ve Türkiye”, *Silahlı Kuvvetler Dergisi*, Ankara, 1993, Ekim Sayısı.

⁸ Nixon, a.g.e., s. 143.

⁹ Cemal Acar, “Değişmekte Olan Dünyada Silahsızlaşma ve Türkiye”, *Yeni Dünya Düzeni ve Türkiye*, İstanbul 1992, s. 248.

¹⁰ Samuel Huntington, “America's Changing Strategic Interest”, *Survival* Vol; XXXIII, No: 1, 1991'den aktaran Mert Gökırmak, *Yeni Dünya Düzeni'nde AT-ABD Arası Güvenlik ve Dış Politika İlişkileri*, Basılmamış Master Tezi, Bursa, 1994.

ülkesine girmeleri ve Çin ile diplomatik ilişkiler kurmaları ancak silah zoru¹¹ ve savaşla gerçekleşebilmiştir.

I. 1839'a Kadar Çin'in Genel Siyasi Durumu

Çin tarihi kesintisiz olarak çok eski çağlara kadar uzanır. Tarih boyunca, dış dünyaya karşı bir bütün olarak davranan Çin'de, yapısal özelliklerinden dolayı, iç isyan ve ayaklanmalar sonucu siyasal iktidarı ellerine geçiren hanedanlıklar birbirini takip etmiştir. Bu durum bazı siyasi tarihçiler tarafından "merkezileşme çemberi" (Cycles of centralization) olarak ifade edilmiştir¹². Bunun sonucunda merkezîyetçi geleneğin hakim olduğu Çin'de 1912'de son İmparator P'u-i, imparatorluk titri ile Hsüan-t'ung, K'ang-té¹³ tahttan çekilmesine kadar imparatorluk kurumu devam etmiştir.

Çin tarihinde XIII. yüzyılın sonlarına Moğol İmparatorluğu'nun egemenliğini görüyoruz. Çin'de Moğol egemenliğinin hakim olduğu dönemde, Yüan Hanedanlığı, iş başında idi. Moğol egemenliği 1294'te Kübilay Han'ın ölümünden sonra, XIV. yüzyılın ortalarından itibaren dağılmaya ve çözülmeye başlamıştır. Kübilay zamanında Çin İmparatorluğu tarih boyunca en geniş sınırlara ulaştı¹⁴. XIV. Asrın 2. yarısında Pekin Şehri (Pây-taht-l cihân) cihanın taht şehri olmuştur¹⁵. Moğol egemenliğinden sonra yerine milli özellikleri taşıyan, yerli Ming Hanedanı siyasal iktidarı eline geçirmiştir. Çin'de Moğol Yüan Hanedanlığı'nın dağılmasını "Beyaz Lotus" gibi bazı gizli derneklerin planlayıp örgütlediği bilinmektedir. Çin tarihinde siyasal iktidarların devrilmesinde bu tip ayaklanmaların her zaman rolü çok olmuştur. Siyasal iktidara karşı olan bu ayaklanmalar genellikle "köylü ayaklanmaları" şeklinde olmuştur.

I. a. Ming Hanedanlığı Dönemi (1368 - 1644)

Çin tarihinde, M.Ö. 2205 - M.S. 1912 seneleri arasında Çin'i 38 hanedan idare etmiştir. İşte bunlardan Çin'de 1368-1644 yılları boyunca siyasal iktidarı elinde bulunduran Ming Hanedanının kurucusu Chu-Yüan-Chan'dır¹⁶. Ming Hanedanının ilk döneminde, Moğol egemenliğinden sonra, yabancı hakimiyetinin ortaya çıkardığı tepkinin yanı sıra, yapısal özelliklerden kaynaklanan nedenlerden dolayı, muhafazakar bir nitelik kazanmıştır¹⁷. Yine;

¹¹ Gönlübol, a.g.e., s. 34.

¹² J. Thomas Barfield, *The Perilous Frontier, Nomadic Empires and China*. Basil Blackwell, Cambridge, Mass: 1989, s. 2.

¹³ Yılmaz Öztuna, *Devletler ve Hanedanlar, Kültür Bakanlığı / 1225, Kaynak Eserler Dizisi / 18, Cilt: 3, Ankara 1990, s. 200.*

¹⁴ Wolfram Eberhard, *Çin Tarihi, Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara 1987, s. 287.*

¹⁵ Öztuna, a.g.e., s. 184.

¹⁶ Öztuna, a.g.e., s. 184.

¹⁷ Edward L. Farmer, *History of Civilization in Asia*, Addison-Wesley Publishing, C. I, s. 446.

“İnsanın, ömrü boyunca yönetmesi gereken bir düsturu var mıdır? Bu olsa olsa iyilik ve sevgi düsturudur. Sana yapılmasını istemediğin şeyleri sen de başkalarına yapma”¹⁸

diyen Konfüsyüs’ün öğretisi ve yönetim sistemi, Çin siyasi iktidarının temel dayanak noktalarından olmuştur. İşte Ming Sülalesi’nin XIV. yüzyıla kadar olan dönemi geleneksel Çin dünya düzeni açısından merkezi otoritenin güçlü olduğu, içerde ve dışarda barışın temin edildiği bir dönemdir¹⁹. XVI.’dan sonraki dönem ise, bu devreye Ming Sülalesi’nin ikinci devri diyebileceğimiz süre ise, Çin’de dengelerin değiştiği, yabancı egemenliğine yol açacak zeminin olduğu bir devre olmuştur. Merkezi otorite zayıflamış, isyanlar tekrar gündeme gelmiştir²⁰.

Bu dönemde iç karışıklıkların ötesinde dış tehditler ve tehlikeler ortaya çıkmıştır. Ayrıca bu yüzyılın sonlarından itibaren Uzak Doğu’da yeni bir güç unsuru olarak ortaya çıkan Japonlar Çin için büyük bir tehdit oluşturmaya başlamışlardır. Japonya’nın ortaya çıkış tedrici bir şekilde Asya’daki dengeleri etkilemeye başlamıştır. Japonlar 1555’te “Uzun Nehir” (Long River) boyunca Nanking’e kadar ilerlemeye başlamışlardır²¹. Bu olaylar Japon yayılmasının ilk belirtileridir, diyebiliriz.

Çin’de XVI. yüzyılda görünen ayrı bir tehlike ise güneyden, denizlerden gelmeye başladı. Şöyle ki; Çin’in, Güney-doğu kıyıları Japonlar tarafından tahdit edilirken, Portekizli denizciler Kanton kıyılarında görülmeye başlamışlardır. XV. yüzyılın başlarında Ming-Çin Hükümeti denizlerle ilgilenmiştir. Bu süre zarfında Çin gemileri Afrika Somalisi’ne kadar gitmişler²². Çin’in ürettiği ipek, porselen, altın ve gümüş dünyanın dört bir yanına ulaşmıştır. Fakat 1430’lardan itibaren Çin’in denizlerdeki çabası durmuştur. Denizler önce Araplar’ın daha sonra Portekizliler’in eline geçmiştir. Öyle ki; Çin’in güney kıyılarında ticaret yapmaya başlayan Portekizliler, Çin’den Maccoa’da küçük bir ticaret üssü kurma izni almışlardır²³.

I. b. Çin’de Misyoner Hareketlerin Başlaması

Portekizliler’in Çin’e gelmesiyle birlikte Hristiyan misyoner hareketleri de Çin’in içine girmeye başlamıştır. Avrupalı misyonerler Çin sarayında etkili olmuşlardır. Misyonerler Çin’de olağanüstü buldukları durum ve davranışlar hususunda ülkelerine raporlar gönderiyorlardı. Gönderilen bu raporlardaki

¹⁸ Nüvit Osmay, Düşünce Atlası, Dünya Düşünlerinden Seçme Özdeyişler, 2. Baskı, Ankara 1994, s. 399.

¹⁹ Ming Sülalesi için daha detaylı bilgi için bkz. Rene Grousset The Rise and Splendor of the Chinese Empire, Berkeley 1953.

²⁰ Grousset, a.g.e., s. 262.

²¹ Grousset, a.g.e., s. 266.

²² Grousset, a.g.e., s. 268.

²³ Daha detaylı bilgi için bkz. Chang T’en Tsu. Sino-Portuguese Trade From 1514-1644; A Synthesis of Portuguese and Chinese Sources, Leiden, 1935.

fikirlerden filozof Leibniz'in de çok etkilendiği ve onun "Monadoloji"sinin Çin fikirlerinin etkisiyle kaleme alındığı bilinmektedir²⁴.

II. Mançu (Çin, Ch'ing) Hanedanlığı (1644-1911)

Çin'de XVI. yüzyılın sonlarında en önemli olay, Mançular'ın siyasal iktidarı ellerine geçirmeleridir²⁵. Çin ve Asya tarihinde önemli rol oynayan Mançular XVI. yüzyılın ortalarında bugün Mançurya denilen bölgede büyük bir siyasal güç olarak ortaya çıktılar. Mançular'ın Çin'de siyasal iktidarı ele geçirmeleri askeri üstünlüklerinden ziyade, ülke içindeki iç karışıklıklara dayanıyordu. Mançular'ın lideri, Han Nurhacu, ülke içinde karışıklıklardan yararlanarak 1610'da kendini imparator ilan etmiştir. XVII. yüzyılın ortalarında Mançular bütün Çin'e hakim olmuşlar. Dolayısıyla Ch'ing Hanedanlığı işbaşına geçmiştir²⁶. Çin'de Mançu egemenliği ile yeni bir dönem başlarken, dışarda batılı ülkelerin baskıları, içerde yıkıcı ayaklanmalar yoğun idi. Bu arada Çin'de insanların hayat seviyesi oldukça yükselmiştir. Çin'den ihraç edilen özellikle porselen ve ipekli kumaşların ünü fazlaydı. Bu arada Çin'in nüfusu hızla artıyordu. Fakat üretim, o nisbette fazla olmuyordu²⁷.

Çin'de XVI. yüzyılın başlarından itibaren Cizvit tarikatı ve misyoner hareketleri yeni bir atılım içersine girdiler. Öyle ki; İtalyan Cizvit tarikatından Matteo Ricci 1582'de Maccoa'ya gelmiş ve Kanton bölgesinde misyonunu sürdürmüştür. Yine Portekiz Cizvit misyoner Benedict Goes 1603'te Yarkand'a gelmiştir²⁸.

Bu arada 18. yüzyılda Avrupa'da sanayi devrimini ilk gerçekleştiren ülke, İngiltere olmuştur. Bunun sonucunda ekonomik üstünlüğüyle, denizlerdeki hegemonyası, fikri sahada fikirlerinin diğer ülkeler üzerindeki etkisi sonucuyla, İngiltere tarihinin doruk noktasına doğru ilerliyordu. İşte bu şartlar altında İngiltere, 1763'de Hindistan'ı eline geçirmişti²⁹. Bu durum İngiltere'yi Çin'e komşu yaptı. İngiltere, Çin ile iyi ticari münasebetler kurarak ona yaklaşma çabası içersindeydi. Bu sebepten Çin'e gönderdiği elçiler, başarılı olamadılar³⁰.

II. a. Çin ve İngiltere Arasındaki Afyon Savaşı (1839-1842)

Afyon Savaşı Çin ile Batı arasındaki ilk çatışma konusudur. Afyon Savaşı'nın ortaya çıkış noktası ticarettir³¹. Çin, tümüyle yabancılara karşı

²⁴ Eberhard, a.g.e., s. 309.

²⁵ Eberhard, a.g.e., s. 299.

²⁶ Grousset, *Bozkır İmparatorluğu* (Çev: M. Reşat Uzman), Ötügen Yayınları, İstanbul, 1980, s. 473.

²⁷ Eberhard, a.g.e., s. 302.

²⁸ Daha detaylı bilgi için bkz. J.L. Gallagher, *Chinese in the Sixteenth Century: The Journals of Matteo Ricci, 1583-1610*, New York, 1953.

²⁹ Fahir Armaoğlu, *20. Yüzyıl Siyasi Tarihi, 1914-1980*, Ankara 1983, s. 89.

³⁰ Eberhard, a.g.e., s. 316.

³¹ Oral Sander, *Siyasi Tarih İlkçağlardan - 1918'e*, 2. Basım, Ankara 1992, s. 199.

kapalıdır. Bu sebepten uzun süre, Batı ticaretine karşı bilinçli bir şekilde kapalı kalmıştır.

Çin, sadece Kanton ve Macao civarındaki küçük bir sahayı Batı ile ticarete açmıştı. İngiliz tüccarları bu küçük sahada Çinli “Hong” denilen tüccarlarla alışveriş yapma hakkına sahip idiler. Ülkenin içerlerine girip, rekabet etme şansları yoktu³². O dönem için İngiliz halkının ulusal içeceği durumunda olan çayın büyük bir bölümü Çin’den ithal ediliyordu. İngilizler çay ithalatını karşılamak için, sömürgesi Hindistan’da yetişen afyonu³³ Çin’e kaçak olarak sokmaya başladılar. Afyonu bilen Çinliler ona, Ya-fu-yung, Ya-pu-lu, Ya-pien isimlerini vermişlerdi. Hepsi de afyon anlamındaydı. İngilizler’in büyük miktarda afyonu Çin’e sokması, hükümetin dikkatini çekmeye başladı. Çünkü afyon halka zarar veriyordu. Afyon henüz olgunlaşmamış haşhaş kapsüllerinin çizilmesiyle elde edilen ağdalı bir bitki sütüdür³⁴. Bu bitki sütü uyuşturucu madde alışkanlığına sebebiyet veriyordu. Ayrıca afyon ticareti neticesinde pek çok para yurt dışına gidiyordu. Bunun için öncelikli olarak Çin Hükümeti Lin Tse-Hsü’yü dış ticaret komiseri olarak, sınırlı bir şekilde ticarete açık bulunan Kanton’a gönderdiler, Lin, afyon ticaretini yasakladı. İngilizlerin ellerinde bulunan afyon sandıklarını yaktı. Çin, bu hususta İngiltere’ye hoşgörülü davranırsa, Doğu Asya ticareti büyük darbe yiyeceği gibi, Çin Halkı da, kendi gerçek menfaatlerinden, ulusal çıkardan uzaklaştırılacaktı. Bu uygulama ve bu hususda alınan tedbirler İngiltere’nin hoşuna gitmedi. İngiltere 1830’da Çin’e savaş açtı. Bu savaşa “Afyon Savaşı” denir³⁵.

Savaş üç yıl sürdü. Çin yenilerek 1842 Nanking Anlaşması imzalamak zorunda kaldılar. Bu anlaşmaya;

1. Çinliler Hongkong’u İngilizler’e vermeye ve ayrıca harp tazminatı ödemeye mecbur kalıyorlardı³⁶.

2. Çin Kanton Limanı haricinde, 5 limanı daha Avrupa’ya açıyordu.

3. Görünüşte afyon ticareti resmen yasaktı. Fakat yine Çin’e fazla miktarda afyon geliyordu.

4. Bu anlaşma Çin için kapitülasyonlar dönemini açmış oluyordu. Bu kapitülasyonların en zararlı olanı maddesi “En ziyade müsaadeye mazhar millet muamelesi” (Most Favored Nation Clause) hükmü idi. Bu hükme istinaden oluşan sisteme göre, bir millet ticari ilişkilerinde herhangi bir devlete imtiyazlar tanıyacak olursa, bundan otomatik olarak diğer devletler de yararlanacaktır. Bunun için gerekli olan, yapılan anlaşmalarda böyle bir prensibi kabul etmeleri şart idi³⁷. İşte; İngiltere ile Çin arasında imzalanan

³² Eberhard, a.g.e., s. 316.

³³ Sander, a.g.e., s. 199.

³⁴ Gelişim Hachette. Alfabetik Kültür Ansiklopedisi, Sabah Yayını, İstanbul 1993, C. I, S. 38.

³⁵ Armaoğlu, a.g.e., s. 89.

³⁶ Eberhard, a.g.e., s. 316.

³⁷ Armaoğlu, a.g.e., s. 90.

Nanking Anlaşmasına göre, Çin başka bir devlete bir imtiyaz verirse bu imtiyaz otomatik olarak İngiltere'ye de şamil olacaktı. Günümüzde, "en ziyade müsaadeye mazhar millet muamelesi" kavramı yerine, "en çok gözetilen ulus" (The Most Favoured Nation) tercih edilmektedir. Nanking Anlaşması ile birlikte bir ticaret anlaşması da yapıldı³⁸. Buna benzer anlaşma 1844'de Fransa ve Amerika afyon savaşının ardından Avrupa Devletleri'nin hepsi Çin'le yaptıkları anlaşmalarda bu prensipleri ona kabul ettirdiler. Avrupalıların Çin'e girmesi, çok paranın bilhasas gümüşün Çin'den yabancı memleketlere gitmesine neden oldu. Sonuç; Çin'in fakirleşmesini ve ülkenin devamlı bir mali kriz içinde kalmasını ve büyük bir enflasyonu gündeme getirdi.

SONUÇ

Çin'de dış dünyaya karşı kapalılık 19. yüzyıla kadar devam etti. Çinli'ler 18. yüzyıla kadar uluslararası sistem içinde öteki devletlerden kendilerini üstün görüyorlardı. Eşit düzeyde olduklarını kabul etmiyorlardı. Bu şekilde düşüncelerinin, kültürel ve psikolojik nedenleri olduğu gibi hukuki sebepleri de vardı³⁹.

Dünyaya, yüzyıllarca kapılarını kapalı tutmuş, kendine özgü gelenek ve görenekler geliştirmiş bir uygarlığın (Çin mimarisi, Çin mutfağı, Çin sanatı gibi...) bu yaşantı biçimini değiştirebilecek yabancılara endişe ile bakması doğaldır.

Çinliler'in uluslararası sistemde diğer devletlerden kendilerini üstün görmesinin hukuki nedeni ise; Çin İmparatorları yalnız kendi ülkelerinde değil, diğer ülkelerde yaşayan halklar üzerinde de kuramsal olarak egemenlik iddiasında bulunmuşlardı. Bu sebepten, Çinliler örneğin yabancı diplomatları ülkelerine yüzyıllar boyunca kabul etmemişlerdir. Bu kültür anlayışında bulunan Çinliler'le, Batı'nın ilişki kurması kolay olmamıştır. Ancak silah zoruyla ve afyonla uyuşturularak, gerçeklerden uzaklaştırılması temin edilerek baskı ile mümkün olmuştur.

İşte, Çin tarihinde 1839 Afyon Savaşı ile başlayan süreç, farklı bir kültür olan Batı ile ilk çatışmasını ve büyük ve mağrur bir uygarlığın dağılmasının dramatik öyküsünün başlangıcıdır⁴⁰.

³⁸ Eberhard, a.g.e., s. 317.

³⁹ Gönlübol, a.g.e., s. 34.

⁴⁰ Sander, a.g.e., s. 198.

BİRİNCİ DÜNYA SAVAŞI SIRASINDA EMPERYALİST GÜÇLERİN OSMANLI DEVLETİNDEKİ NÜFUZ BÖLGELERİ VE YAPILAN GİZLİ ANLAŞMALAR

Mediha AKARSLAN*

GİRİŞ

Birinci Dünya Savaşı başladığı dönemde, Osmanlı Devleti'ne ilgi duyan emperyalist devletler, Osmanlı topraklarını paylaşma çabası içerisindeydiler. 19. yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu'nda Yunan, Sırp, Bulgar ve diğer Balkan uluslarının ayaklanmalarıyla İmparatorluk parçalanmanın eşiğine gelmiş iken, özellikle 14 Eylül 1829 tarihinde imzalanan Edirne Anlaşmasıyla bağımsız bir Yunanistan'ın kurulması, Osmanlı Devleti'nin bünyesi içindeki diğer uluslar için olumsuz bir örnek olmuştur¹. Bunun sonucunda Balkanlar'da çözümler başlamıştır.

Balkanlar'daki bu çözümlerle birlikte, Osmanlı Devleti'nin toprakları Fransa, İngiltere, Rusya, Avusturya ve daha sonra Almanya ve İtalya'nın rekabet alanı olmuştur². Bu süre zarfında, Osmanlı Devleti izlediği denge politikası ile ayakta kaldı. Bunun sonucunda, Osmanlı Devleti'nin topraklarının paylaşılması, diğer bir deyimle, Batılılar'ın ifadesiyle;

“Avrupa'nın Hasta Adamı”nın uluslararası arenadan silinmesi ve mirasının paylaşılması hususu 20. yüzyıla kaldı. Osmanlı toprakları üzerinde zengin petrol kaynaklarının bulunması, bölge üzerinde emperyalist isteklerin yoğunlaşmasında en önemli nedenlerinden biriydi. Osmanlı Devleti toprakları üzerindeki, her emperyalist devletin etkin olacağı yörelerin, nüfus bölgelerinin nereleri olduğu veya olacağı konusunda gerek Batılı Devletler'in kendi aralarında, gerekse Osmanlı Devleti ile yaptıkları birçok ikili anlaşma ile saptanmıştı. Böylece Osmanlı Devleti, yapılan bazı anlaşmalardan kesinlikle haberdar değildi. Fakat bazılarında imza attığı anlaşmalar vasıtasıyla kendi

* Yrd. Doç. Dr.: Uludağ Üniv. İ.İ.B.F. Uluslararası İlişkiler Bölümü, Siyasi Tarih Öğretim Üyesi.

¹ Sander (1987: 118).

² Aybars (1993: 65).

toprakları üzerinde batılı devletlerin siyasal ve ekonomik egemenliğini kabul etmişti³. Esasında emperyalist devletlerin nüfuz bölgeleri ilerde yapılmasını bekledikleri paylaşmanın siyasal sınırlarını belirtiyordu.

I. EMPERYALİST DEVLETLERİN NÜFUZ BÖLGELERİ

Emperyalist devletler, Birinci Dünya Savaşı çıkmadan önce, Osmanlı Devleti'nin bir müddet daha yaşaması gerektiği düşüncesindeydiler. Bu sebepten ilerde, Osmanlı toprakları üzerinde paylaşma vakti gelinceye kadar aralarında çıkar çatışmasından doğabilecek ihtilâfları ve potansiyel bir savaşı önlemek istiyorlardı. Bu düşünceler ışığında, etkin olacakları nüfuz bölgelerini tesbit ettiler. Fakat Birinci Dünya Savaşı'nın beklenmedik bir anda patlaması, Osmanlı İmparatorluğu üzerinde yapılan hesapların, tahmin edilenden daha önce ortaya çıkmasına sebebiyet vermiştir. Osmanlı Devleti'nin yıkılması gündeme gelmiştir. Osmanlı Devleti'nin yıkılışını Sayın Oral Sander şöyle ifade etmektedir;

“Osmanlı Devleti, ne en güçlü dönemlerinde, 18. ve 19. yüzyıllarda İngiltere'ninkine benzer bir başat güç olabilmiş, ne de düşüşünün en alt noktasında başka devletlerin “oyuncağı” ve “sömürgesi” haline getirebilmiştir. 400 yıl yükseklerde uçan, benliğinden memnun bir gururun gösterişi ile Avrupa, Asya ve Afrika politikalarının en önemli kutuplarından biri olan “Anka” ömrünün son iki yüzyılı içten içe çürümüş, yükseklere çıkacak gücü bulamamış ve başka “yırtıcıların” avı haline gelecek duruma düşmüştür. Ancak 600 yılın gururuyla, kendini ateşe atacak ve külleri arasında çıkaracağı yepyeni benlikle yükseklerle doğru kanat çırpacaktır”⁴.

Gerçekten de, Emperyalist devletler hiç düşünmedikleri bir direniş ve karşı koyma ile karşılaşmışlar. Bunun sonucunda, Ulusal Kurtuluş Savaşı yapılmıştır. Emperyalist devletler tarafından Birinci Dünya Savaşı öncesi nüfuz bölgelerinin tesbit edilmesi durumu, bir savaş ihtimaline karşı, Osmanlı yöneticilerinin batılı devletlere başvurusu ve çırpınışlarının ne kadar faydasız bir çaba olduğunu göstermesi bakımından önemlidir. Söz konusu nüfuz bölgeleri, emperyalist devletler tarafından şu şekilde tesbit edilmiştir.

a) Rusya'nın Nüfuz Bölgesi

Rusya tarihi boyunca İstanbul ve Boğazlar üzerindeki isteklerini gerçekleştirebilmek için her zaman bir takım hesaplar içinde olmuştur. Nitekim Birinci Dünya Savaşı'na girdikten sonra, açık denizlere ulaşmak Rusya'nın, herşeyin önüne geçecek şekilde ana hedefi olmuştur. Osmanlı

³ Selek (1982: 1).

⁴ Sander (1991: 73).

Devleti'nin 28 Ekim 1914'de savaşa girmesinden sonra, Rus Çar'ı tarafından 2 Kasım 1914'de bir beyanname yayınlanır. Bu beyanname özetle şöyle denilmektedir:

“Bütün Rusya olarak biliyoruz ki, Osmanlı'nın bilinçsizce savaşa katılması atalarımızın bize Karadeniz kıyılarında bir miras olarak bırakmış oldukları tarihi görevi yerine getirmek yolunu Rusya'ya açmak suretiyle, Osmanlı'yı yıkıma götüren olayların seyrini daha çabuklaştıracaktır”⁵.

Rus Çarı tarafından yayınlanan bu beyanname göstermektedir ki; Osmanlı Devleti Birinci Dünya Savaşı'na katılsa da, katılmasa da Rusya'nın fırsat bulur bulmaz tarihi görevini yerine getirmeye çalışacağını vurgulaması bakımından önemlidir. Türkiye'nin bugünkü idari yapısını gözönüne alacak olursak, hemen hemen 20 vilayeti içine alan Doğu Anadolu Bölgesi de Rusya'nın ilgi sahası içersindeydi⁶. Nitekim, Birinci Dünya Savaşı'nın başlamasından hemen sonra 1 Kasım 1914'te Rusya'nın Doğu Beyazıt üzerinden Osmanlı'nın sınırlarına saldırması ile Kafkas cephesinin açılması bunun göstergesidir⁷. Ayrıca, Rusya 1840'lı yıllardan itibaren bütün Balkan Slavlarını Rus Çarlığı'nın liderliğinde birleştirme çabası içersindeydi⁸. Fakat Birinci Dünya Savaşı başlarken Rusya'nın amacının Balkanlar'dan daha çok, Boğazlar'a yönelmiş olduğunu söyleyebiliriz.

b) İngiltere'nin Nüfuz Bölgesi

Göller Yöresi (Burdur, Eğridir ve Beyşehir Göllerini kapsayan bölge), ayrıca İzmir-Aydın demiryolu hattından Afyonkarahisar'a kadar olan kısım İngiltere'nin nüfuz bölgesidir⁹. Bundan başka, bütün Arabistan Bölgesi de İngiltere'nin ilgi alanı içersindeydi. İngiltere'nin 16. yüzyıldan itibaren Hindistan'a karadan bir yol temin etmek düşüncesi Ortadoğu'ya ilgi nedeninin en önemli sebeplerinden biriydi. İngiltere için bu yolu tehdit eden potansiyel tehlike, Rusya idi. Bu yolu, Doğu yolunu açık tutabilmek ve bu nedenle Osmanlı Devleti'nin bütünlüğünü korumak, uzun süre İngiliz dış politikasının temelini oluşturmuştur¹⁰. Fakat, zamanla Almanya'nın “Doğuya açılma projesi” çerçevesinde Yakınoğu'da etkinliğinin artması sonucu oluşan Alman-İngiliz rekabeti neticesinde, İngiltere 1878 Berlin Anlaşması'ndan itibaren Osmanlı Devleti'nin toprak bütünlüğü politikasını terkederek, Osmanlı toprakları üzerinde kendi güdümünde devletler kurma veya kendi yerleşme temayülü içersine girmiştir. Nitekim bu politika değişikliğinin ilk

⁵ Bayur (1975: 31).

⁶ Selek (1982: 17).

⁷ Ünal (1958: 222).

⁸ Koloğlu (1993: 79).

⁹ Selek (1982: 17).

¹⁰ Karaman (1991: 16).

göstergesi olarak da, Berlin Anlaşması'nda (1878) Rusya'ya karşı Osmanlı Devleti'ni korumak maskesi altında Kıbrıs'ı işgal etti¹¹.

Yine İngiliz nüfuz bölgesi ile ilgili olarak Bağdat ve Musul petrollerinin arama ve çıkarması hususunda 19 Mart 1913'te uzun görüşmelerden sonra İngiltere ile Almanya arasında bir anlaşma imzalandı. Bu anlaşmaya göre, hisseleri Türkiye Milli Bankası (Alman-İngiliz), Shell (İngiliz) ve Deutsche Bank (Alman) ortaklığından oluşan "Osmanlı Petrol Şirketi"ne yeni şekil verilerek Irak üzerindeki ekonomik menfaatler iki devlet arasında paylaşılmıştır. Bu paylaşmaya göre, "Osmanlı Petrol Şirketi"nin hisselerinin % 75'i İngiliz şirketine, % 25'ini de Alman Deutsche Bank'a ait olduğu kabul edilmiştir. Bunun sonucunda her iki devlet de, Osmanlı Devleti'ne yoğun baskı yaparak, Musul ve Bağdat bölgelerinde petrol arama imtiyazını, Birinci Dünya Savaşı'nın çıkmasından üç gün önce, 25 Haziran 1914'te almıştır¹².

c) Almanya'nın Nüfuz Bölgesi

İstanbul'dan Bağdat'a kadar uzanan demiryolunun iki tarafını içine alan bölge, Alman nüfuz bölgesidir. Esasında Almanya Osmanlı Devleti'ne karşı ikili bir politika izliyordu. Almanya, 18 Ocak 1871'de birliğini kurduktan sonra, Osmanlı topraklarında ve Ortadoğu'da üstün bir siyasi ve ekonomik güç olarak ortaya çıkmıştır. Bunun sonucunda; İngiltere'nin karşı çıkmalarına karşılık;

a) Osmanlı Devleti'nden 1888 yılında Haydarpaşa-İzmit Demiryolu'nun işletme hakkını aldı.

b) Yine, 27 Kasım 1899'da Haydarpaşa - Bağdat - Basra Demiryolu'nun yapımını aldı¹³.

"Almanya işgalci olarak kötüdür, ama müttefik olarak daha kötüdür" diyen Avusturya atasözünü haklı çıkaracak davranışlar gösteren Alman İmparatoru Kayzer Wilhelm, İstanbul'daki büyükelçi Baron Vangenheim'e yazdığı mektuplarda şöyle demektedir;

"Osmanlı Devleti çökmek üzeredir, çökecektir. İmparatorluk paylaşılacaktır. Bu paylaşmada daha az hisse hasibi olacak devlet, dünyayı kontrol olanağından mahrum olacaktır..."¹⁴

Bu görüşten hareketle Almanya Osmanlı İmparatorluğu'nda etkinlik kurmak için legal ve illegal her yolu kullanmıştır¹⁵. Bu özellikle, Osmanlı ordusunu

¹¹ Sander (1992: 231).

¹² Uçarol (1993: 384).

¹³ Uçarol (1993: 380).

¹⁴ Bardakçı (Tarih Yok: 101).

¹⁵ Bardakçı (Tarih Yok: 118).

kontrol altına almak hususunda yoğunlaşmıştır. Almanya, Osmanlı Devleti'nden elde ettiği imtiyazlar yanında, bir takım gizli anlaşmalarla da menfaat elde etme çabası içerisinde olmuştur. Örneğin; Almanya 15 Haziran 1914 tarihinde İngiltere ile yaptığı Bağdat Demiryolu Sözleşmesi ile, Osmanlı Devleti'nin Asya toprakları etki alanlarına bölünüyordu. Bu gizli sözleşmeyi özetleyecek olursak; 1. Osmanlı Devleti bütünlüğünü koruyacak olursa, Almanya bu devlet üzerindeki üstünlüğünü koruyacak, 2. Osmanlı Devleti'nin dağılması halinde ise, paylaşmadan payını alacaktı¹⁶.

Bu gizli sözleşmeden, Almanya'nın dost ve müttefiki olmasına rağmen Osmanlı Devleti'nin haberi yoktu.

d) Avusturya'nın Nüfuz Bölgesi

Almanya ile İngiltere'nin Anadolu'daki nüfuz bölgelerinin güneyi ile İtalyan nüfuz bölgesinin (Güneybatı Anadolu) doğusunda kalan bir bölge Avusturya nüfuz bölgesi olarak düşünülmüştür¹⁷.

e) İtalyan'ın Osmanlı Devleti Toprakları Üzerindeki Nüfuz Bölgesi

Emperyalist devletler aralarında yaptıkları anlaşmalarla, İtalyanlar'a Güneybatı Anadolu'da, bütün İç Ege, Ege Bölgesi ve Antalya Bölgesi ile Konya-Kayseri çizgisine kadar İç Anadolu'yu içine alacak şekilde sınırları tam tesbit edilmeyen bir bölgeyi, nüfuz bölgesi olarak bırakmışlardı¹⁸. Ayrıca, İtalyanlar'ın Osmanlı Devleti toprakları üzerinde, Banco di Roma ve Trieste'li Lloyd Sigorta Şirketi gibi... etkin şirketleri bulunmaktaydı¹⁹.

f) Fransa'nın Nüfuz Bölgesi

Manisa-Soma-Bandırma ve Bursa-Mudanya demiryollarının geçtiği bölge²⁰ ile Sivas'a kadar İç Anadolu'nun Doğuorta Bölgesi, Elâzığ ve Mardin yöresi ile Antalya Bölgesi'nden Lübnan'ı içine alan bölüm ve Suriye ile Kuzey Irak Fransa'nın nüfuz bölgesidir²¹. Fransa, Osmanlı Devleti'nde toprak kadar, ekonomik çıkarlar peşindeydi. Bu nedenle, Türkiye Cumhuriyeti

¹⁶ Sander (1987: 208).

¹⁷ Selek (1982: 17).

¹⁸ Selek (1982: 18).

¹⁹ Masala (1993: 92).

²⁰ Selek (1982: 17).

²¹ Çağatay (1993: 135).

kurulduktan sonra, Türkiye'nin ekonomik bağımsızlığını kolayca kabul edemediler²².

II. OSMANLI DEVLETİ'Nİ PARÇALAYAN GİZLİ ANLAŞMALAR

Yukarıda izah ettiğimiz gibi, Birinci Dünya Savaşı öncesi emperyalist devletlerin nüfuz bölgelerini tesbit etmeleri, Osmanlı Devleti'nin paylaşılması sırasında düşündükleri siyasi sınırlarının beklentisinin göstergesidir.

Nitekim İtilâf Devletleri Birinci Dünya Savaşı sırasında, Osmanlı Devleti'ni nasıl paylaşacakları hususunda gizli anlaşmalar yapmışlardır. Bu anlaşmaların başlıcaları şunlardır:

- a) Rusya ile yapılan Boğazlar Anlaşması²³.
- b) 26 Mart 1915'de İtalyan çıkarları için yapılan Londra Anlaşması.
- c) Sykes-Picot Anlaşması (16 Mayıs 1916).
- d) St. (Saint) Jean de Maurienne Anlaşması.
- e) BalFour Deklarasyonu (2 Kasım 1917).

a) Rusya İle Yapılan Boğazlar Anlaşması (18 Mart 1915)

I. Dünya Savaşı sırasında Fransa, İngiltere ve Rusya arasında 18 Mart 1915 tarihinde yapılan bu anlaşma ile sözkonusu bu ülkeler Osmanlı Devleti'ni savaş sırasında nasıl paylaşacaklarını tesbit ettiler. Böylece Rusya, kağıt üzerinde bile olsa, geleneksel olarak devam eden tarihi gayelerini İngiltere ve Fransa'ya kabul ettirmek imkanı elde ettiler²⁴. 28 Haziran 1914'de Avusturya veliahtı Prens Franz Ferdinand ve eşinin Slava milliyetçiliğinin merkezi haline gelen Sırbistan'da öldürülmesiyle başlayan Birinci Dünya Savaşı sırasında, Osmanlı Devleti henüz savaşa katılmamış, tarafsız iken, Rusya Boğazlar ve İstanbul üzerindeki amaçlarını gerçekleştirebilmek için bir takım çalışmalar içindeydi. Bu çalışma ile ilgili olarak, Rusya öncelikle müttefiki İngiltere ve Fransa nezdinde yoklamalara başladı. Osmanlı Devleti'nin 28 Ekim 1914'de Birinci Dünya Savaşı'na girmesinden sonra Rusya'nın bu hususdaki faaliyetleri arttı. Rusya'nın bu yoğun çalışmalarına karşılık, 9 Kasım 1914'de İngiltere'nin cevabı;

“Siz Almanya ile uğraşın, Almanya ezilirse, İstanbul sorunu Rusya'nın işine geldiği biçimde çözülecektir” olmuştur²⁵.

²² Jevakoff (1993: 108).

²³ Sander (1992: 277).

²⁴ Armaoğlu (1983: 114).

²⁵ Bayur (1975: 35).

Esasında, İngiltere Rusya'nın Boğazlar'da üstün duruma geçmesini istemezdi. Fakat 20. yüzyılda, Almanya'nın Yakınoğu'da artan etkinliğine karşı gelişen denge arayışları ve İngiltere Savunma Komitesi'nin 1903 yılında;

"Rusya'nın Boğazlar'dan uzak tutulmasının İngiltere için birinci derecede stratejik bakımdan bir askeri çıkarı olmadığına"

dair verdiği rapora istinaden, İngiltere, Rusya'nın Boğazlarla ilgili taleplerine daha mutedil bakıyordu²⁶.

Fransa'da Rusya'nın Boğazlar ve İstanbul üzerindeki isteğine karşılık kendisinin Suriye ve Filistin hakkındaki taleplerini belirtmiştir²⁷.

Rusya, diplomatik teşebbüsler içindeyken, İngiltere ve Fransa'nın Çanakkale'ye saldırmaları Rusya'yı endişelendirdi. Endişe nedeni; bu saldırı başarılı olduğu takdirde, İngiltere ve Fransa'nın Boğazlar Bölgesi'nde üstün duruma gelmesi sonucu, Boğazlar'ı bu iki devletin elinden almak güçleşirdi. Bu nedenle, Rusya 1915 Şubat'ından itibaren iki müttefikini kendi istekleri konusunda bir anlaşmaya zorlamaya başladı. Bununla ilgili olarak 9 Şubat 1915'de Rus Meclisi (Duma)nin açılmasında, Başbakan Goreminin Sarıkamış zaferini kutlamasından sonra, Dışişleri Bakanı Sazonof şu doğrultuda konuşur²⁸;

"Bugün içinde bulunduğumuz harp, Rusya'nın sıcak denizlere ulaşmasıyla ilgili olarak siyasal ve ekonomik sorunların çözümlemesine bizi yaklaştırmıştır."

Bu arada, Yunan diplomatları arasında yapılan haberleşmenin bir kısmı, Rus Dışişleri Bakanlığı tarafından ele geçirilir. Ele geçen bu bilgilerde, İstanbul ve Boğazlar'a Girit'te olduğu gibi, uluslararası bir statü verildiği takdirde, Yunanistan'ın savaşa girmesinin sözkonusu olacağı belirtiliyordu²⁹.

Bunu takiben Rusya, 4 Mart 1915'de İngiltere ve Fransa'ya verdiği notada, şu taleplerini belirtmiştir:

İstanbul şehri, İstanbul ve Çanakkale Boğazları ile Midye-Enez çizgisinden Sakarya akarsuyunun Karadeniz'e döküldüğü yere kadar olan topraklar ile Marmara Denizi'ndeki adaların Rusya'ya verilmesi ile İmroz ve Bozcada'nın geleceğinin Rusya'ya danışılarak verilmesini istiyordu³⁰.

Rusya'nın bu husustaki ısrarlı baskısı, İngiltere ve Fransa'nın hoşuna gitmemesine rağmen, batı cephesinin yükünü azaltmak ve müttefiklerin ortak davası için yaptığı mücadeleden dolayı, istemeyerek de olsa Rusya'nın sözkonusu taleplerini kabul etmek zorunda kaldılar. İngiltere 12 Mart 1915'de, Fransa'da 10 Nisan 1915'de Rusya'ya verdikleri notolarla, isteklerin taraflarınca kabul edildiğini beyan ettiler.

²⁶ Sander (1992: 277).

²⁷ Armaoğlu (1983: 115).

²⁸ Bayur (1975: 35).

²⁹ Sander (1987: 196).

³⁰ Armaoğlu (1983: 115).

Boğazlar Anlaşması'nın bir oldu-bittiye getirilmesi esasında, ne İngiltere ne de Fransa tarafından hoş karşılandı. Bu sebepten, istenilmeyen gelişmeler karşısında İngiltere, devletin askeri ve siyasi amaçlarını yeniden saptamak zorunda kalmıştır³¹. Sir Maurice de Bunsen başkanlığındaki bakanlıklar arası bir kurul "İngiltere'nin Asya Türkiye'sinden İstekleri" konulu raporu 30 Haziran 1915 tarihinde savaş konseyine sunmuştur. Her ne kadar bu raporun önerileri, İngiliz Hükümeti tarafından tam uygulanmamış ise de; Osmanlı Devleti'nin hangi amaçlarla parçalanmak istendiğini ve bu hususta oynanan oyunları, bugüne bile ışık tutabilecek büyük devletlerin Ortadoğu ile ilgili varsayımlarının ipuçlarını göstermesi bakımından önem arzeder³².

Sonuçta; Boğazlar Anlaşması gereği, Rusya, İstanbul dahil Midye-Enez çizgisinden Sakarya'nın Karadeniz'e döküldüğü yöreye kadar olan bütün Boğazlar Bölgesi'ni kağıt üzerinde de olsa, eline geçiriyordu. Dolayısıyla Rusya'nın yüzyıllardır hedefi olan sıcak denizlere ulaşmak ve stratejik bakımdan büyük öneme haiz Boğazlar'ı eline geçirmek amacı oluşuyordu. Rusya bu amacının gerçekleşmesine karşılık olarak; İngiltere ve Fransa'nın Ortadoğu üzerindeki özel haklarını ve Osmanlı Devleti'nden ayrılacak Arap ülkelerinin bağımsız bir varlık olmalarını kabul ediyordu³³.

b) İtalyan Çıkarları İçin Yapılan Gizli Anlaşma

Osmanlı topraklarının paylaşılması hususunda, Birinci Dünya Savaşı için yapılan gizli anlaşmalardan biri de, 26 Nisan 1915'de yapılan Londra Anlaşması'dır. Bu anlaşma, İtilâf Devletleriyle, henüz bu gruba girmemiş Birinci Dünya Savaşı çıktıktan sonra 3 Ağustos 1914'de tarafsızlığını ilân etmiş olan İtalya arasında imzalanmıştır³⁴.

Anlaşma içerik olarak; İtalya'nın İtilâf Devletleri nezdinde savaşa girmesi ön şartıyla, kendisine Antalya ve İzmir bölgesiyle birlikte, İtalya'nın 1911 Trablusgarp Savaşı'ndan beri elinde bulunan Oniki Ada'nın verileceği belirtiliyordu³⁵. İtalya'nın savaşa katılması karşılığı bu anlaşma gündeme geldiği zaman, Rusya öncelikle;

"Pay alacaklar çoğalmasın, biz yeteriz. Zaten İtalyan ordusunun bir değeri yoktur. Hiçbir yerde de bir varlık göstermemiştir"

³¹ Sander (1987: 197).

³² Konuyla ilgili daha detaylı bilgi için Oral Sander'in "Anka'nın Yükselişi ve Düşüşü, Osmanlı Diplomasi Tarihi Üzerine Bir Deneme" adlı eserine bakınız.

³³ Armaoğlu (1983: 116).

³⁴ Ünal (1958: 233).

³⁵ Sander (1987: 200).

görüşüyle karşı çıkmış, fakat daha sonra bu vetodan vazgeçerek, İtalya'nın hemen Avusturya'ya karşı savaş açması koşuluyla bu anlaşmayı imzalamıştır³⁶.

Anlaşma'nın 10. maddesi Trablusgarp ile ilgiliydi. Bu maddeye göre; Trablusgarp'ta bir nâib-us-Sultan vardı. Bu yetkili makam kaldırılacak. Cezayir, Tunus nasıl müstemlekeyse, aynı şartlar Trablusgarp'a da uygulanacaktı³⁷. Anlaşmanın 9. maddesinde ise;

“İtalya'nın Batı Güney Anadolu'da alacağı payının, İngiliz, Fransız ve Rusya'nın alacağı paydan az olmayacağı vurgulanıyordu”³⁸.

c) Ortadoğu'nun Paylaşılması Sykes-Picot Anlaşması (16 Mayıs 1916)

1789'dan itibaren Avrupa'da ortaya çıkan bağımsızlık ve milliyetçilik hareketleri, başlangıçta Osmanlı İmparatorluğu'nun Müslüman Arap halklarını hemen etkilememiş olmakla beraber tamamen etkisiz kaldığını söylemek de mümkün değildir. Özellikle 1908 II. Meşrutiyet'in ilanından sonra Araplar milliyetçilik hareketlerinden etkilenmeye başlamışlardı. Bir Arap Birliği kurmak amacını güden, Arap Milliyetçiliği hareketinin lideri durumunda olan Mekke Şerifi Hüseyin, bu amacı gerçekleştirebilmek için Osmanlı İmparatorluğu'na karşı İngiltere'ye dayanma yoluna gitmiştir³⁹. Esasında İngiltere, Osmanlı Devletini arkadan vurmak ve bütün Arap dünyasını Osmanlı Devletine karşı ayaklandırmak için, Mekke Şerifi Hüseyin'in amaçlarından kendi menfaatleri doğrultusunda ondan istifade etmiştir⁴⁰. İngiltere, Şerif Hüseyin'e nüfusunun tamamı Arap olmayan bölgeler ile, İngiltere'nin özel çıkarları bulunan Bağdat ve Basra haricinde diğer Arap topraklarında şartların imkan verdiği ölçüde uygun hükümet şekillerinin kurulmasına yardımcı olacağını belirtmiştir. Ayrıca kutsal yerlerin dokunulmazlığı da İngiltere tarafından teminat altına alınacaktır⁴¹. Fakat İngiltere, Ortadoğu Bölgesi'nin sınırları konusunda Şerif Hüseyin'e garanti vermemiştir. Çünkü İngiltere, Ortadoğu'yu Fransa ile paylaşmak istiyordu⁴².

Şerif Hüseyin, İngilizlerle görüşmelerinde; Hilâfet'in Padişah'tan alınması ve Hicaz'ın bağımsızlığına kavuşması hususunda kendisine yardım edilmesi istemine karşılık, bu taleplerine İngiltere tarafından sıcak bakılmamıştır. Bunun üzerine, Mekke Şerifi Hüseyin, Osmanlı Devleti'ne

³⁶ Bayur (1975: 39).

³⁷ Bayur (1975: 40).

³⁸ Bayur (1975: 40).

³⁹ Armaoğlu (1989: 30).

⁴⁰ Armaoğlu (1983: 125).

⁴¹ Armaoğlu (1989: 31).

⁴² Fromkin (1993: 180-185).

başvurdu. Hicaz Emirliği'nin babadan oğula çekmek şartıyla kendisine verilmesi talebinde bulundu. Bu isteğin Osmanlı Devleti tarafından kabul edilmesi beklenemezdi. Nitekim, kabul edilmedi, Osmanlı Devleti savaşa katıldıktan sonra, savaşın gün geçtikçe şiddetlendiği dönemde, Temmuz 1915'de Mekke Şerifi Hüseyin ile İngiliz Yüksek Komiseri McMahon arasında askeri işbirliği adı altında başlayan görüşmeler sonunda, İngiltere ile Mekke Şerifi Hüseyin arasında 1916 Ocak ayında anlaşma imzalandı⁴³. Bu anlaşmaya göre; Mekke Şerifi Hüseyin'in Lübnan hariç olmak üzere bütün Arap Yarımadası'nı Suriye Irak'ı içine alacak şekilde kurulacak bağımsız bir devletin başına geçirilmesine karar verildi. Diğer bir deyimle; görünüşte bağımsız Arap Devleti'nin kurulması İngilizler tarafından kabul edilmiş oluyordu⁴⁴.

İngiltere, Mekke Şerifi Hüseyin ile yaptığı görüşmelerden Fransa'yı 1915 Kasımında haberdar etmişti. Bunu takiben İngiltere ile Fransa arasında, Osmanlı Devleti'nin Ortadoğu'daki topraklarının paylaşılması gündeme geldi. İngiliz Hükümeti adına Sir Mark Sykes ve Fransız Hükümeti adına George Picot arasında Sykes-Picot Anlaşması imzalandı⁴⁵. Bu anlaşmaya göre;

1. Suriye, Lübnan, Kilikya ve Musul Bölgeleri Fransa'ya verildi.
2. Bağdat ve Basra arasındaki Dicle-Fırat Bölgesi ile Ürdün, Irak ve Filistin İngiltere'ye bırakıldı.
3. Filistin'in geri kalan kısımlarında uluslararası bir rejim ve sınırları belli olmayan bir Arap Devleti veya Arap Devletleri Federasyonu kurulacaktı⁴⁶. Bu Arap Devleti'nin kuzey kısmı Fransız nüfuz alanı güney kısmı da İngiliz nüfuz alanı olarak nüfuz alanlarına ayrıldı.
4. Ayrıca, İskenderun serbest bölge oluyordu.

İmzalanan bu Sykes-Picot Anlaşması, İngiltere'nin izlediği iki yüzlü dış politikasını göstermesi bakımından önemlidir. Çünkü bu anlaşma ile tesbit edilen Ortadoğu düzenlemeleri, İngiltere'nin daha önce Araplarla yaptığı anlaşmaya ters düşmektedir. Daha açık bir ifade ile; Araplar İngilizler tarafından aldatılmışlardır⁴⁷. Araplar bağımsızlık beklerken, öteki gizli anlaşmalarla birlikte Sykes-Picot Anlaşmasının da, Rusya tarafından, Bolşevik İhtilâli'nden sonra 1918 ilkbaharında açıklanması, Araplarda aldatılmış olma duygusunun ortaya çıkmasına sebebiyet vererek şok etkisi yaptı. Araplar bu durumda kendilerine İngilizler tarafından vaadedilmiş topraklardan mahrum kaldıkları gibi, bağımsızlığa kavuşmaları da ortadan kalkıyordu. Bağımsızlık vaadlerinin yerini, İngiliz ve Siyonist egemenliği alıyordu⁴⁸.

⁴³ Bayur (1975: 43). Mekke Şerifi Hüseyin ve Ortadoğu'nun paylaşılması ile ilgili detaylı bilgi için bkz.; Hikmet Bayur, Türk İnkilâbı Tarihi, C: III, Kısım: 3, s. 236-360.

⁴⁴ Armaoğlu (1983: 125).

⁴⁵ Fromkin (1993: 180).

⁴⁶ Sander (1992: 125).

⁴⁷ Karaman (1991: 24).

⁴⁸ Hollstein (1975: 123).

d) St. (Saint) Jean de Maurienne Anlaşması

Bu gizli anlaşma, 21 Nisan 1917 tarihinde İngiltere, Fransa ve İtalya arasında imzalanmıştır. Görüşmeler 19-20 Nisan 1917 tarihleri arasında yapılmıştır. O sırada Rusya'da Bolşevik İhtilâli olduğu için, görüşmelere çağırılması sözkonusu olmamıştır.

Görüşmeler sonunda şu kararlar alındı:

1. İtalya 1916'da İngiltere, Fransa ve Rusya arasında yapılmış olan anlaşmaları kabul ediyordu. Çünkü 1916 Nisan ve Mayıs aylarında yapılmış olan anlaşmadan haberdar edilmemişti. Örneğin; Sykes-Picot Anlaşması, fakat İtalya böyle anlaşmayı sezmmişti. Ayrıca İtalya, İngiltere ve Fransa'nın Ortadoğu'daki etkinliğinden rahatsızlığını ve müttefikler arasında girilen her teşebbüse kendisinin de alınmasını talep ediyordu⁴⁹. Bu nedenle yukarıdaki karar öncelikle alındı.
2. İtalya'ya daha önce Londra Anlaşması'na istinaden (26 Nisan 1915) verilmiş bulunan Antalya'ya ek olarak İzmir-Kayseri-Mersin üçgeni arasında bulunan güney batı Anadolu bölgesi de veriliyordu⁵⁰. Fransa'da bu arada kendisine daha önce verilmiş olan Silifke'yi İtalya'ya vermeye razı oluyordu⁵¹.
3. İngiltere ve Fransa'nın İzmir'de serbest liman kurması mümkün olacaktı. Ayrıca İtalya; Mersin, İskenderun, Hayfa ve Akka'da serbest limana sahip olacaktı.
4. Bu anlaşmanın yürürlüğe girmesi, Rusya'nın onaylamasına bağlı tutulmuştur⁵². O sırada Rusya'da ayaklanma sözkonusudur. Dışişleri Bakanı Milikof Slav taraftarıdır ve gizli anlaşmalara bağlıdır. Onun bu konuda olumlu hareket edeceğinin halk tarafından öğrenilince yeni bir ayaklanma çıkar⁵³. Bu nedenle Geçici Hükümet iktidardan düşünceye kadar bu anlaşmayı onaylamamıştır. Rusya'da ayaklanmalardan sonra, nihayet "Bolşevikler iktidara gelir, Bolşevikler katmasız ve salmasız barış kararı alırlar, gizli anlaşmaları reddeder ve onları yayımlarlar"⁵⁴. Rusya'da geçici hükümetin iktidardan düşünceye kadar, St. Jean de Maurienne Anlaşması'nı onaylamaması barış konferansında İtalya ile müttefiklerin arasında bozan olaylardan birisidir⁵⁵.

⁴⁹ Armaoğlu (1983: 135).

⁵⁰ Sander (1992: 279).

⁵¹ Bayur (1975: 47).

⁵² Armaoğlu (1983: 136).

⁵³ Baydur (1975: 46).

⁵⁴ Baydur (1975: 46).

⁵⁵ Armaoğlu (1983: 136).

e) Balfour Deklarasyonu

2 Kasım 1917'de İngiliz Dışişleri Bakanı Lord Arthur James Balfour, Uluslararası Siyonist hareketin önderlerinden Lord Rothschild'a bir mektup göndererek, "İngiltere'nin Filistin'de yahudilere ulusal bir yurdun kurulmasına olumlu baktığını ve bu hedefin gerçekleşmesi için elinden gelen her türlü yardımı yapacağını" belirtmiştir⁵⁶.

Esasında 1. Dünya Savaşı yahudilerin menfaatine çok uygun bir şekilde cereyan etti. Şöyle ki; yahudiler İngiliz ve Fransızlarla gizli bir anlaşma yaparak, Filistin'de bir yahudi devleti kurulacağı teminatını almışlardı. Bu anlaşma yapılırken, İngiltere ve Fransa Osmanlı İmparatorluğu'nun yıkılacağını ve bu nedenle Yahudi Devleti'nin kurulmasının daha kolay gerçekleşeceğini belirttiler. Bu vaadi ve teminatı alan Yahudiler Filistin'de Türkler aleyhine çalışmaya başladılar⁵⁷. Bunun sonucunda İngiliz ve Fransızlar Arap liderlerine, 1916 yılında vermiş oldukları Osmanlı İmparatorluğu'na karşı kendi yanlarında savaşa katılmaları halinde bağımsız olacakları vaadini unutarak hareket etmeye başladılar. Bunun sonucunda bölgeyi yönetmesinin gereği, bölgedeki petrol çıkarları da bunu gerektirdiğinden, bölgeyi daha küçük devletlere bölme yolunu benimsediler. İşte bu doğrultuda, Filistin Bölgesini de, Süveyş Kanalına yönelik amaçlar doğrultusunda Yahudilere bıraktılar⁵⁸. Neticede 1917'de Balfour Deklarasyonu gündeme geldi.

İngiliz Dışişlerini böyle bir mektup yazmaya iten en önemli faktör; toprakları üzerinde çok sayıda Yahudinin yaşadığı Amerika Birleşik Devletleri'nin sempatisini kazanmak amacına yönelikti. Bu sempati vasıtasıyla Almanya'ya karşı savaşta kendisine destek sağlamak istiyordu. Bu nedenle, İngiltere'nin yazdığı mektubun zamanlaması iyi saptanmıştı. Nitekim bir süre sonra, hem Almanya, hem de Osmanlı Devleti Yahudi desteğini temin edebilmek için, Siyonistler'e ilgi göstermeye başlamışlardı. Fakat bu ilgi ve doğrultuda verilen ödünler, Siyonistlerin İtilâf Devletleri'ne olan yakınlığını ve eğilimini değiştirmeye muktedir olamamıştır⁵⁹.

Balfour Deklarasyonunun yayınlanmasında, İngilizlerin bütün dünya Yahudilerinin destek ve sempatisini kazanmak ötesinde, Yahudilerin buldukları ülkelerin hükümetleri üstünde etkili olmak isteği de önemli rol oynamıştır.

Ayrıca Osmanlı İmparatorluğu'nun dağılmasından sonra, Filistin'in uluslararası statüye sokulması da, İngilizlerin Ortadoğu'daki çıkarlarını tehlikeye atabilecek durumda olması, İngiltere'nin Filistin'de Yahudi devleti kurma yönünde çabalarının yoğunlaşmasına neden olmuştur.

⁵⁶ Sander (1992: 279). Balfour bildirişiyle ilgili daha detaylı bilgi için bkz. İsrail Elçiliği ve Basın Bürosu. İşte İsrail. İsrail'in Dünü ve Bugünü, Ankara 1969.

⁵⁷ Altuğ (1970: 294).

⁵⁸ Siyasi ve Sosyal Araştırmalar Vakfı (1992: 10).

⁵⁹ Sander (1992: 279).

1917'lerde Filistin'de yerleşmiş olan Yahudiler tüm dünyadaki Yahudilerin % 1'ini teşkil ederken, Filistin'de sahip oldukları toprakları ise en fazla % 2,5 civarındaydı⁶⁰.

Ayrıca İngilizler Ortadoğu'daki amaçlarını güvenilir bir müttefik aracılığıyla güvenlik altına almak istemeleri ve Arap milliyetçiliğini zararsız hale getirme düşüncesi onları Yahudilerden istifade etmeye zorlayan faktörlerden birisidir⁶¹.

Filistin'in bir Yahudi yurdu halini almasında en önemli rolü İngiltere oynamıştır. Ancak bu planın uygulama sahasında etki çalışmaları yapan, Amerika Birleşik Devletleri olmuştur. Daha sonra İsrail'le aralarında büyük bir yakınlık doğmuş, neticede Amerika Birleşik Devletleri, İsrail'e her hususta yardım etmiştir⁶².

İngiltere'nin desteğini alan Siyonistler, Balfour Deklarasyonunun kabul edilmesi için diğer İtilâf Devletleri nezdinde çalışmaya başladılar. Nitekim 1918 yılının sonlarında Siyonistlerin çabaları, Balfour Deklarasyonunun 18 Ocak 1919 tarihinde başlayan Paris Barış Konferansı'na katılan Fransa, İtalya, Japonya ve Amerika Birleşik Devletleri tarafından resmen tanınmasını temin etmiştir. Paris Barış Konferansı'nda Filistin'e ilişkin olarak, daha önce Osmanlı Devleti'ne ait bazı bölgelerin geçici manda yönetimi altına konacağı 22. madde ile hüküm altına alınmıştır. Bunun sonucunda İngilizler Filistin'in resmi mandasının taslağını çıkarma hususunda Siyonistlerle görüşmeleri başlattılar.

Neticede 24 Nisan 1920'de imzalanan San Remo Anlaşmasıyla Filistin'in İngiliz Mandasına verilmesine karar verildi⁶³.

Bunun üzerine İngilizler Filistin'e gelince hemen Balfour Deklarasyonunu uygulamaya koymuşlar ve askeri bir yönetim ilan etmişlerdi. Bu arada Filistin'e Yahudi göçü teşvik edilmiş, Yahudilerin toprak sahibi olmaları sağlanmış, silah taşımalarına izin verilmiştir. Ayrıca kültür teşkilatları adı altında askeri topluluklar kurulmuştur⁶⁴.

Balfour Deklarasyonunun yayını ve bütün İtilâf Devletleri tarafından desteklendiği haberi alan Kral Hüseyin İngiliz Hükümeti'nden konuyla ilgili açıklama istedi⁶⁵.

İngiliz Hükümeti yaptığı açıklamada; Balfour Deklarasyonunda Filistin'de bir Yahudi Yurdu kurulması öngörülmüş olmakla beraber, bir Yahudi Devleti'nin kurulmasının sözkonusu edilemeyeceğini belirttiler⁶⁶.

⁶⁰ Ataöv (1970: 29-66).

⁶¹ Hollstein (1975: 120).

⁶² Armaoğlu (1989: 33).

⁶³ Taylor (1992: 48-49), Noward (1931: 242).

⁶⁴ Altuğ (1970: 295), Fromkin (1993: 446).

⁶⁵ Sander (1992: 279).

⁶⁶ Armaoğlu (1989: 33).

Böylece mektubun yazılışında, büyük bir olasılıkla kasten yapılan belirsizlik bugüne kadar pek çok sıkıntının çıkış noktası olmuştur. Özellikle, 2. Dünya Savaşı'ndan sonra 15 Mayıs 1948'de İsrail'in bağımsızlığını ilan etmesiyle, Arap-İsrail çatışmasına dönüşmüş, dört tane Arap İsrail Savaşı'na sebebiyet verecek gelişmelerin çıkış noktası olmuştur⁶⁷. Balfour Deklarasyonunun sonucunda, Filistin'de oluşan İngiliz manda yönetimi, Yahudilerin bir devlet kurma yönündeki isteklerini açıkça teşvik etmemekle beraber, uygulamada esnek davranıyordu. Bir tarihçi olan Arnold Toynbee'nin İsrail Devleti kurulduktan sonra yaptığı bir açıklama çok önemlidir:

"İsrail Devleti'nin bugünkü varoluşunun ve bugün 1.500.000 Filistinli Arabin mülteci haline gelişinin sebebi, Yahudi göçmenler kendi işlerini kendi uçakları ve tankları ile çözmek için yeteri kadar çoğalınca kadar Yahudi göçü, Araplara İngiliz askeri gücü vasıtasıyla zorla kabul ettirilmiştir" der⁶⁸.

SONUÇ

Osmanlı İmparatorluğu'nda 19. yüzyılda başlayan emperyalist devletlerin müdahalesi, İmparatorluğun sarsılmasına ve zayıflamasına yol açan en önemli faktörlerden biridir⁶⁹. Emperyalist Devletler, Osmanlı Devleti çökmek üzeredir, muhakkak parçalanacaktır görüşle, Osmanlı Devleti'nin zenginliklerini sömürmek için yoğun bir faaliyet içersine girdiler. Kendi aralarında etkin olacakları nüfuz bölgelerini saptadılar. Nüfuz bölgelerinin tesbit edilmesinde, Osmanlı Devleti'nin dağılmasıyla ortaya çıkacak siyasi yapıda Batılı devletlerin beklentilerinin göstergesi etkiliydi. Bununla ilgili olarak Batılı devletler kendi aralarında yaptıkları gizli anlaşmalarla Osmanlı Devleti'ni paylaştılar. Sözkonusu dönemde, ortaya çıkan durumda Osmanlı insanından, toplumun bağımsız etkenler rol oynamıştır. Bu faktörler, Osmanlı Devleti'nin nesnel koşullarının ortaya çıkmasında dominant karakter durumundadır. Bu koşullar o dönem için her yönüyle Batı'nın üstünlüğünün doğal sonucuydu. Bu şartlar altında, Osmanlı Devleti'nin aydınıyla, yöneticisiyle yapabileceği hususlar sınırlıydı. Sıkıntıları bugüne kadar yansıyan Batı'nın zayıflatıcı, yıkıcı etkisini ancak yavaşlatabilecek ve dağılmayı geciktirebilecek etkiye sahiptir⁷⁰.

KAYNAKLAR

Altuğ, Yılmaz; Çin, Vietnam, Çekoslavakya ve Ortadoğu Sorunları, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul 1970.

⁶⁷ Sander (1992: 279).

⁶⁸ Hollstein (1975: 127).

⁶⁹ Ülman ve Sander (1972: 3).

⁷⁰ Ateş (1989: 283).

- Armaoğlu, Fahir;** Filistin Meselesi ve Arap İsrail Savaşları (1948-1988) Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara 1989.
- Armaoğlu, Fahir;** 20. Yüzyıl Siyasi Tarihi, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Genel Yayın No: 252, Tarih Dizi 17, Ankara 1983.
- Ataöv, Türkkaya;** "Filistin Sorununun Ardındaki Gerçek; İsrail'in Kuruluşuna Kadar", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, Cilt: 25, No. 3, Eylül (1970)*.
- Ateş, Toktamış;** Siyasi Tarih I, 2. Baskı, İstanbul İktisat Fakültesi Yayınları 1989.
- Aybars, Ergün;** Mudanya Mütarekesi'nin İngiliz Basımında Etkisi, *70. Yılında Mudanya Mütarekesi ve Uluslararası Sonuçları Bildiriler*, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa 1993.
- Bardakçı, İlhan;** Bir İmparatorluğun Yağması, Balkan Bozgunu ve I. Dünya Harbi, 2. Baskı, Ankara (Tarih Yok).
- Bayur, Hikmet;** Dünya Savaşı Sırasında Osmanlı Devleti'nin Paylaşılması Hakkında Yapılan Anlaşmalar, *Cumhuriyetin 50. Yıldönemi Semineri Bildirileri*, Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara 1975.
- Çağatay, Neşet;** Mudanya Ateşkesi, *70. Yılında Mudanya Mütarekesi ve Uluslararası Sonuçları*, *Bildiriler*, Uludağ Üniversitesi Basımevi, 1993.
- Fromkin, David;** Barışa Son Veren Barış, Modern Ortadoğu Nasıl Yaratıldı? (1914-1922). Çev. Mehmet Harmancı, İstanbul, Sabah Yayınları, 1993.
- Hollstein, Walter;** Filistin Sorunu, Filistin Çatışmasının Sosyal Tarihi, Çev. Cemal Ertuğ, İstanbul, Yücel Yayınları, 1975.
- Jevakoff, Alexander;** Fransa ve Mudanya Mütarekesi Öncesi ve Sonrası, *70. Yılında Mudanya Mütarekesi ve Uluslararası Sonuçları, Bildiriler*, Uludağ Ü. Basımevi, 1993.
- Karaman, U. Lütfullah;** Uluslararası İlişkiler Çıkamazında Filistin Sorunu, İstanbul İz Yayıncılık, 1991.
- Koloğlu, Orhan;** Osmanlı Döneminde Balkanlar (1391-1918) Ortadoğu ve Balkanlar İncelemeleri Vakfı (IBIV) İstanbul, 1993.
- Masala, Anna;** İtalyan Basımında Mudanya Mütarekesi, *70. Yılında Mudanya Mütarekesi ve Uluslararası Sonuçları, Bildiriler*, Uludağ Ü. Basımevi, 1993.
- Noward, N. Harry;** The Partition of Turkey A. Diplomatic History, (1913-1923) Oklahoma, 1931.
- Sander, Oral;** Anka'nın Yükselişi ve Düşüşü, A.Ü.S.B. Fak. Yayınları; 563, Ankara, 1987.
- Sander, Oral;** Siyasi Tarih, İlkçağlardan 1918'e, 2. Baskı, Ankara İmge Kitabevi Yayınları, 1992.

- Selek, Sabahattin;** Milli Mücadele (Ulusal Kurtuluş Savaşı), Örgün Yayınları, İstanbul, 1982.
- Savaş, Hüseyin;** Lozan'a Kadar Batı Trakya Sorunu, Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul 1991.
- Siyasi ve Sosyal Araştırmalar Vakfı;** Ortadoğu ve Geleceği, İstanbul 1992.
- Taylor, R. Allan;** İsrail'in Doğuşu (1897-1947); Siyonist Diplomasinin Analizi, Çev. Mesut Karaşahan, Pınar Yayınları, 1992.
- Ülman, Haluk ve Sander, Oral;** "Türk Dış Politikasına Yön Veren Etmenler", *Ankara Üniversitesi S.B.F. Dergisi, C. XXVIII, Mart* (1972, No. 1).
- Ünal, Tahsin;** 1700'den 1958'e Kadar Türk Siyasi Tarihi, İkinci Baskı, Ankara 1958.
- Uçarol, Rifat;** "Tarihte: Dicle-Fırat Nehirleri, Basra Körfezi ve Çevresinde Önemli Gelişmeler, *Su Sorunu, Türkiye ve Ortadoğu*, İstanbul, Bağlam Yayıncılık, 1993.

TÜRKİYE'DE BÖLGESEL TÜKETİM FONKSİYONLARININ TAHMİNİ VE KARŞILAŞTIRILMASI

Hilmi ZENGİN*

ÖZET

Çalışmanın amacı; Türkiye'de 2 dönem ve 5 bölgeye ait tüketim ve gelir verilerini kullanarak her bölgeye ve döneme ait tüketim fonksiyonlarının tahmin edilmesi ve elde edilen fonksiyonların karşılaştırılmalarıdır. Seçilen tüketim fonksiyonu Keynesyen tip olup kullanılan istatistiksel yaklaşım standart en küçük kareler yöntemidir. Ancak, tahmin edilen regresyon denkleminin hatta paylarında karşılaşılan otokorelasyon problemi Mac Kinnon yöntemi ile giderilmiştir. Özellikle, Türkiye, bölgesel gelir farklılıkları ve bazı düşük gelirli bölgelerin önce geliri, sonrasında gelir-tüketim döngüsünün mevcut olup olmadığı analiz edilecektir. Şöyle ki; eğer bir bölgenin marjinal tüketim eğilimi düşük ise bu bölgenin gelir düzeyini artırmak için yatırımlardaki iyileşmenin azaldığı açıktır.

I. GİRİŞ

Regresyon denklemi en küçük kareler yöntemiyle tahmin edildiğinde, yatay kesit verilerde rastlanması ender görülen yüksek otokorelasyona rastlanmıştır. Bu problemi düzeltmek için Beach-Mac Kinnon tarafından geliştirilen maksimum likelihood tekniği kullanılarak problem düzeltilmiştir. Ancak parametrelerde mutlak yönden bir değişmeye rastlanmış olup bölgeler itibariyle nisbi olarak herhangi bir değişmeye rastlanmamıştır. Çalışmanın amacı, bölgeler ve yıllar itibariyle tüketim fonksiyonunun seyrini izlemek olduğu için, düzeltilmiş tüketim fonksiyonları tekrar yorumlanmamış, sadece MTE** hakkındaki sonuçları sunulmuştur.

* Yrd. Doç. Dr.; KTÜ, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

** MTE: Marjinal Tüketim Eğilimi.

Bölgesel tüketim fonksiyonları tahmini ve karşılaştırılmasında aşağıdaki 5 bölge gözönüne alınmıştır.

- 1- Ege - Marmara
- 2- Akdeniz
- 3- İç Anadolu
- 4- Karadeniz
- 5- Doğu ve Güneydoğu Anadolu

II. METEDOLOJİ

Ekonomi literatüründe, tüketim fonksiyonları üzerine çeşitli yaklaşımlar vardır. Örneğin, Keynesyen, Freidman, yaklaşımları gibi. Her yaklaşımın fonksiyon spesifikasyonu, esas aldıkları teorinin varsayımlarına ve tartışmalarına uygun olarak yapılmaktadır.

Bu çalışmada, veri noksanlıklarından ötürü sadece Keynesyen tipi bir fonksiyon spesifikasyonu seçilmiş ve tahmin edilmiştir. Seçilen fonksiyon

$$C_{ij} = \alpha + \beta Y_{ij} \quad (1)$$

şeklinde dir. Burada;

I : Bölgeyi, J : Gelir ve paralelindeki harcama grubunu temsil etmektedir.

C_{ij} : i bölgesindeki j gelir grubunun harcama tutarını

Y_{ij} : i bölgesindeki j gelir grubunun kullanılabilir gelir tutarını temsil eder.

Fonksiyon (1)de hem 1978 hem de 1985 dönemleri ayrı ayrı tahmin edilmiştir.

Burada kullanılan teknik standart en küçük kareler yöntemidir.

α : Tüketim fonksiyonunun sabit terimini yani otonom harcamaları temsil etmektedir.

b : Tüketim fonksiyonunun eğimini başka bir ifade ile marjinal tüketim eğilimini temsil etmektedir.

$$B = \frac{c}{y}$$

III. MODELİN ÇÖZÜMÜ

1975, 1987 yılları ve bölgeler itibariyle, normal en küçük kareler yöntemi ile Beach-MacKinnon tarafından geliştirilen maksimum likelihood tekniğine göre çözümler aşağıda verilmiştir.

Tablo: 1
Çözüm Değerleri

Bölgeler	OLS	MAXL	OLS	MAXL
Bölge 1	0.557	0.541	0.838	0.93
Bölge 2	0.663	0.789	0.983	0.99
Bölge 3	0.624	0.564	0.668	0.624
Bölge 4	0.629	0.776	0.664	0.720
Bölge 5	0.576	0.689	0.593	0.511

Ek küçük kareler yöntemine göre 1975 yılı 5. bölgeye ait regresyon sonuçları tablo 2'de görülmektedir.

Tablo: 2
En Küçük Kareler Yöntemine Göre Regresyon Sonuçları* (1978)

Bölgeler	Regresyon Denklemi	R ²	F	DW	t _s	t _d
Bölge 1	LogC = 7.45 + 0.557 logY (2.02) (0.08)	0.99	39.86	0.49	3.69	6.3
Bölge 2	LogC = 4.387 + 0.663 logY (2.657) (0.124)	0.99	29	0.34	1.65	5.37
Bölge 3	LogC = 5.66 + 0.624 logY (1.99) (0.089)	0.99	48.73	0.66	1.65	6.98
Bölge 4	LogC = 5.47 + 0.609 logY (2.00) (0.096)	0.99	39.72	0.5	2.73	6.30
Bölge 5	LogC = 6.237 + 0.576 logY (2.245) (0.11)	0.99	29.95	0.28	2.78	5.47

Tablo 2'den görüleceği gibi tüm bölgelere ait MTE 0.5 ile 1 arasında değişmektedir.

Bölgeler karşılaştırıldığında marjinal tüketim eğilimleri sıralamasında
Bölge 1 < Bölge 5 < Bölge 4 < Bölge 3 < Bölge 2
şeklinde elde edilmiştir.

MTE'nin istatistiksel anlamlılıklarına gelince, 0.01 ve 0.05 anlamlılık seviyelerinde anlamlı bulunmuşlardır. Normal belirlilik katsayıları da istenilen düzeyde elde edilmişlerdir. Ancak DW katsayısının düşük olması otokorelasyon olduğunu ortaya koymaktadır. Bunun için Beach-Mac Kinnon yaklaşımı ile otokorelasyon düzeltilerek elde edilen sonuçlar Tablo 3'de gösterilmiştir.

* Tablolarda kullanılan t_s; sabit katsayının t değeri t_d ise değişkenin t değerini göstermektedir.

Mac Kinnon tahminine göre 1978 yılı için 5 bölgeye ait regresyon sonuçları tablo 3'de görülmektedir.

Tablo: 3
Mac Kinnon Tahminine Göre Regresyon Sonuçları (1975)

Bölgeler	Regresyon Denklemi	R ²	DW	t _s	t _d
Bölge 1	LogC = 7.763 + 0.54 logY (2.395) (0.106)	0.99	2.07	3.24	5.12
Bölge 2	LogC = 1.703 + 0.79 logY (2.255) (0.11)	0.99	2.45	0.75	7.52
Bölge 3	LogC = 6.923 + 0.57 logY (2.54) (0.12)	0.99	2.00	2.73	4.88
Bölge 4	LogC = 2.15 + 0.78 logY (2.56) (0.12)	0.99	2.28	0.84	6.29
Bölge 5	LogC = 3.85 + 0.66 logY (1.89) (0.08)	0.99	2.28	2.05	7.92

Tablo 3'den de görüleceği gibi tüm bölgelere ait marjinal tüketim eğilimi 0.5 ile 1 arasında değişmektedir. Bölgeler karşılaştırıldığında marjinal tüketim eğilimleri sıralaması

$$\text{Bölge 1} < \text{Bölge 3} < \text{Bölge 5} < \text{Bölge 4} < \text{Bölge 2}$$

şeklinde elde edilmiştir. MTE'nin istatistiksel anlamlılıklarına gelince, 0.01 ve 0.05 anlamlılık seviyelerinde anlamlı bulunmuşlardır. Normal belirlilik katsayıları da arzu edilen düzeyde elde edilmişlerdir.

Normal en küçük kareler yönteminde oluşan otokorelasyonun giderilmesiyle DW katsayıları da anlamlı bulunmuşlardır.

1975 yılı için her iki yöntem karşılaştırıldığında marjinal tüketim eğilimlerinde değişiklikler görülmüştür. Otokorelasyonun giderilmesiyle elde edilen sonuçların daha anlamlı olduğu ortadadır.

En küçük kareler yöntemine göre 1985 yılı 5 bölgeye ait regresyon sonuçları tablo 4'de görülmektedir.

Tablo 4 rakamlarından görüleceği gibi, tüm bölgelere ait MTE 0.5 ile 1 arasında değişmektedir.

Bölgeler karşılaştırıldığında marjinal tüketim eğilimleri sırasıyla,

$\text{Bölge 5} < \text{Bölge 4} < \text{Bölge 3} < \text{Bölge 1} < \text{Bölge 2}$
şeklinde elde edilmiştir.

Tablo: 4**En Küçük Kareler Yöntemine Göre Regresyon Sonuçları (1987)**

Bölgeler	Regresyon Denklemi	R ²	F	DW	t _s	t _d
Bölge 1	LogY = 2.73 + 0.83 logY (1.17) (0.06)	0.99	164.7	0.56	2.33	12.8
Bölge 2	LogY = 0.09 + 0.98 logY (1.82) (0.11)	0.99	44.6	0.48	-0.03	6.68
Bölge 3	LogY = 5.42 + 0.69 logY (3.10) (0.17)	0.99	13.9	0.76	1.74	3.73
Bölge 4	LogY = 5.16 + 0.67 logY (2.93) (0.17)	0.99	13.7	0.90	1.76	3.69
Bölge 5	LogY = 6.42 + 0.59 logY	0.99	11.5	0.75	2.18	3.40

MTE'nin istatistiksel anlamlılıklarına gelince, 0.01 ve 0.05 anlamlılık seviyelerinde anlamlı bulunmuşlardır. Normal belirlilik katsayıları da istenilen düzeyde elde edilmişlerdir.

Mac Kinnon tahminine göre 1985 yılı için 5 bölgeye ait regresyon sonuçları Tablo 5'de görülmektedir.

Tablo: 5**Mac Kinnon Tahminine Göre Regresyon Sonuçları (1987)**

Bölgeler	Regresyon Denklemi	R ²	DW	t _s	t _d
Bölge 1	LogC = 1.087 + 0.93 logY (0.94) (0.05)	0.99	1.83	1.15	17.28
Bölge 2	LogC = 0.11 + 0.99 logY (1.82) (0.11)	0.99	2.19	-0.06	8.95
Bölge 3	LogC = 6.247 + 0.63 logY	0.99	2.13	2.26	3.87
Bölge 4	LogC = 4.32 + 0.72 logY (3.29) (0.20)	0.99	1.87	1.31	3.53
Bölge 5	LogC = 7.80 + 0.51 logY (2.25) (0.13)	0.99	1.8	2.18	3.39

Tablo 5'den de görüleceği gibi, tüm bölgelere ait MTE 0.5 ile 1 arasında değişmektedir.

Marjinal tüketim eğilimleri sıralamasında

Bölge 5 < Bölge 3 < Bölge 4 < Bölge 1 < Bölge 2

şeklinde elde edilmiştir.

Marjinal tüketim eğilimleri sıralamasına gelince, 0.01 ve 0.05 anlamlılık seviyelerinde anlamlı bulunmuşlardır. Normal belirlilik katsayıları da istenilen düzeyde elde edilmiş olduğundan, bu yöntemin daha gerçekçi bir yaklaşım olduğu söylenebilir.

1985 yılı itibariyle her iki yöntemin karşılaştırılmasında (Normal en küçük kareler ve Mac Kinnon Yaklaşımları) MTE'de değişiklikler görülmüştür. Otokorelasyon sorunu da halledildiğinden Mac Kinnon yaklaşımının daha gerçekçi olduğu söylenebilir.

1975 ve 1987 yılları için bölgelerin kendi aralarında karşılaştırılmalarından sonra 1975 ve 1987 dönemleri MTE her iki yöneme göre karşılaştırılırsa,

Bölge 1 < Bölge 5 < Bölge 4 < Bölge 3 < Bölge 2 (1975 EKK)
Bölge 5 < Bölge 4 < Bölge 3 < Bölge 1 < Bölge 2 (1987 EKK. Yöntemi)

EKK karşılaştırılmasında 1975 yılında en düşük MTE Bölge 1'de, en yüksek MTE Bölge 2'de görülmüştür.

Aynı yaklaşımla 1987 yılında en düşük MTE Bölge 5'de, en yüksek MTE bölge 2'de görülmüştür. Mac Kinnon yaklaşımına göre dönemlerin karşılaştırılmalarında ise;

Bölge 1 < Bölge 3 < Bölge 5 < Bölge 4 < Bölge 2 (Mac Kinnon 1975)
Bölge 5 < Bölge 3 < Bölge 4 < Bölge 1 < Bölge 2 (Mac Kinnon 1987)

bulunmuştur.

Her iki yöntemle yapılan karşılaştırmalarda MTE'de değişiklikler görülmektedir. Yalnız her iki yöntemde de 1975 ve 1987 yıllarında en düşük MTE'nin Bölge II ve Bölge V'de en yüksek MTE'nin ise Bölge II'de olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak 1975'den 1987'ye MTE'de değişiklikler olduğu söylenebilir.

Elde edilen regresyon denklemlerinde, örneğin 1975 I. Bölge için bulunan

$$\log C = 7.45 + 0.557 \log Y$$

(2.019) (0.88)

tüketim fonksiyonundan da görüleceği gibi MTE'yi temsil eden gelir parametresi 0.557 olup, bu değer istatistiksel olarak 0.01 ve 0.05 anlamlılık seviyelerinde anlamlı bulunmuştur. Bu parametrenin anlamı 1. bölgede 1 TL'lik gelir artışının bu bölge için 0.557 TL'lik bir tüketim harcamasına yol açacağı şeklindedir.

Tüketim fonksiyonundaki sabit terim (α) istatistiksel, olarak en az 0.01 seviyesinde anlamlı bulunmuş olup bu bize 1. bölge için gelir seviyesindeki 0'lık bir artış durumunda, bölgenin tüketim harcamasını (otonom tüketim harcaması) ifade eder. Diğer tüketim fonksiyonları da aynı şekilde yorumlanabilir.

IV. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Tüketim fonksiyonu En Küçük Kareler yöntemine göre otokorelasyon düzeltilmeden tahmin edildiğinde, 1975 yılı içerisinde en yüksek marjinal tüketim eğilimi 0.663 ile 2. bölge iken 1987 yılı için gene 0.983 ile 2. bölge ilk sırada bulunmaktadır. Aynı şekilde 1975 yılı içerisinde en düşük marjinal tüketim eğilimi 0.557 ile 1. bölge iken 1987 yılı için 0.511 ile 5. bölge bulunmuştur.

Tüketim fonksiyonu hata paylarındaki otokorelasyon maksimum-likelihood yöntemiyle giderildiğinde sadece parametrelerin mutlak değerlerinde bir değişmeye rastlanmıştır. Fakat yukarıdaki açıklamaların geçerliliği bu yöntem içinde geçerlidir.

1975 yılından 1987 yılına kadar MTE tüm bölgeler için önemli ölçüde artış göstermesine rağmen artış oranı yönünden bölgeler arası farklılıklara rastlanmıştır.

Aynı şekilde Mac-Kinnon yaklaşımına göre, 1975 yılı içerisinde en yüksek marjinal tüketim eğilimi 0.789 ile 2. bölge iken, 1987 yılında da 0.99 ile 2. bölge olmuştur.

Mac-Kinnon yaklaşımına göre 1975 yılı en düşük MTE 0.54 ile 1. bölge iken, 1987 yılında 0.51 ile 5. bölge olmuştur.

1975 yılından 1987 yılına kadar en küçük kareler yöntemine göre MTE tüm bölgeler için önemli ölçüde artış göstermesine rağmen artış oranı yönünden bölgeler arası farklılıklara rastlanmıştır. Mac Kinnon yaklaşımına göre ise 5. bölge MTE'de düşüş, diğer bölgelerde artış gözlenmiştir.

MTE'nin düşük olması, sosyal ve coğrafi sebeplerden kaynaklanabilir. MTE'nin düşük olduğu bölgelerde, bireylerin gelirlerinin bir kısmını tasarruf etme eğiliminde oldukları, yüksek olan bölgelerde sosyal ve çevresel faktörlerin etkisiyle harcamalarını yüksek seviyede gerçekleştirdikleri söylenebilir.

Bölgeler itibariyle regresyon denklemlerinden de görüldüğü gibi $C = \alpha + \beta Y_{ij}$ fonksiyonundaki α sabitinin pozitif olması beklenmektedir. Bu değer, gelir sıfır olduğu zaman dahi tüketimin pozitif bir değer alacağını ifade eder. Bireyler geçmişteki tasarruflarını harcayacak, ödünç alacak veya başka yollara başvuracaktır.

KAYNAKLAR

Beach, C. and J. MacKinnon; "A Maximum Likelihood Procedure for Regression with Autocorrelated Errors", *Econometrica*, 46, 1978, a. p. 51-58.

Genceli, Mehmet; *Ekonometride İstatistiksel Yöntemler*, İstanbul.

DİE; 1982: 1 ile 1991: 1 arası aylar itibariyle tüketici fiyatları indeksi.

Keynes, J.; *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York: Harcourt, Brace and Jovanovich, 1936.

RATS; Version 4.10, T.A. Doah and R.B. Litterman, VAR Econometrics.

TOPLAM REFAH İLE EKONOMİK REFAH EŞ ANLAMLI MIDIR?*

A.C. PİGOU**

Çev. Doğan ŞENYÜZ***

Ekonomik refah üzerindeki etkilerden toplam refah üzerindeki etkiler hakkında kesin bir sonuç çıkartmanın konunun dışında kaldığı söylenir. Bazı alanlarda iki etki arasındaki farklılık anlamsız iken bazı alanlarda ise bu farklılık belirgin olmaktadır. Bununla birlikte -özel bir bilgi bulunmadığında- olasılık yargısına gerek bulunduğunu kabul ediyorum. Ekonomik refah üzerinde herhangi bir sebebin etkisini araştırdığımızda tam tersine bir bilgi olsun veya olmasın bu etkiyi büyüklük açısından düşünmesek bile, toplam refah üzerindeki etkisini muhtemelen eşit olarak kabul edebiliriz. Aynı şekilde ekonomik refah üzerinde bir sebebin etkisinin diğer sebepten çok daha uygun olup olmadığını araştırdığımızda ise bu sebebin etkisinin muhtemelen çok fazla olduğu sonucunu çıkarabiliriz. Kısaca, -Edgeworth'un "kanıtlanmayan olasılık" olarak isimlendirdiği- ekonomik refah üzerinde bir ekonomik neden etkisi hakkındaki niteliksel sonuçların toplam refah üzerindeki etki ile aynı olacağı varsayılmaktadır. Bu varsayım özellikle ekonomik olmayan etkilerin önemsiz olacağını tecrübe ile ileri sürülmesi halinde önem kazanır. Fakat bütün koşullarda kanıtlamanın getireceği yük nedeniyle bu varsayımın reddedilmesi gerektiğini savunan kişilerde olabilir.

Yukarıdaki sonuca göre, ilk bakışta ekonomi biliminin tam olarak geliştiği ve güçlü bir rehber olacağı ileri sürülebilir. Bununla beraber bu görüş karşısında kabul edilebilir bir engel bulunmaktadır. Önceki bölümde ortaya konan sonuç geçerli olarak kabul edildiğinde, onun pratik faydası hakkında bir sorun ortaya çıkabilir. Ekonomik refah üzerindeki ekonomik nedenlerin yarattığı etkilerin bir anlamda toplam refah üzerindeki etkileri gösterdiği ileri sürüldüğünde gerçekte hiçbirşey elde etmeyiz. Çünkü ekonomik refah üzerinde yaratılan etkiler ekonomi biliminin kapsamına giren kısmıyla ve

* Bu makale, A.C. Pigou'nun *Economics of Welfare* (London and Basingstoke: Macmillan, 1952) isimli eserinden izni alınarak yayınlanmıştır.

** Çeviriye esas alınan metin; A.J. Robinson ve James Cutt'un birlikte yayına hazırladıkları "Public Finance in Canada": *Selected Readings*, 2. Baskı, Methuen Yayınevi, Toronto - 1973, ss. 4-6.

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

sınırlı araştırmalarla önceden belirlenemez. Bunun nedeni herhangi bir ekonomik nedenin ekonomik refah üzerinde yarattığı etkilerin şu ya da bu şekilde her zaman mevcut ekonomik olmayan koşullarla değişebilir, fakat ekonomi bilimi bütün bunları araştırmaya uyum sağlayamaz. Bu güçlük J.S. Mill'in Logic'inde çok açık şekilde ortaya konulmuştur. J.S. Mill'in ortaya koyduğuna göre, herhangi bir koşulda, bir konuda kısmi çalışma yapılarak, yaklaşık sonuçlar elde etmenin ötesinde daha fazlası beklenemez. "Etkileyen ne olursa olsun, hangi derecede etkilerse etkilesin sosyal devletin herhangi bir unsuru bütün diğer unsurları etkiler. Biz diğer bütün ilişkileri dikkate almaksızın herhangi bir tek ilişki yönünden toplumun durumunu ne pratikte uygulayabiliriz ne de teoride bu durumu anlayabiliriz. Aynı toplumda herhangi başka bir unsurundan az ya da çok etkilenmeyen hiçbir sosyal olgu yoktur. Bu yüzden her sebep, çağdaş sosyal olguların her birini etkiler"¹. Bir başka deyişle, ekonomik sebeplerin etkilerinin ekonomik olmayan durumlara kısmen bağlı olduğu kesindir. Bu tür bağımlılıklar var olduğu sürece ekonomide sebebe dayanan önerilerin, ekonomi dışında kalan şeylerin ya sürekli değişmediği ya da en azından belirli sınırlar içinde değiştiği durumda yapılabileceği açıktır. Bu durum ekonomi biliminin pratik yararını olumsuz yönde etkiler mi? Bu durumun Batı Avrupa'da yaşayanlar gibi tutarlı bir genel kültürü olan uluslar arasında, ekonomik yaklaşımla ulaşılan sonuçlarını gerçeğe yakın bir hale getirecek şekilde gerçekleştirildiğini düşünüyorum. Bu görüş Mill tarafından da benimsenmektedir. Herhangi bir toplumda belirgin bir şekilde üstün olma tutkusunu, o toplumun medeniyet seviyesi ve toplumsal refahın ilerlemesiyle ilgili genel veya kısmi uygulamalarla ortaya çıkmakta olduğu görüşüne katılan Mill, temelde toplumsal refaha ulaşma arzusunun yaratan kararlılığı sosyal olgunun getirisi olarak, en azından ilk bakışta nedenlerin sınıflandırılmasındaki etkenlerden sadece bir tanesidir sonucuna ulaşmaktadır. Mill "diğer koşullar işe karıştığı zaman bile sadece bir koşullar grubu yüzünden bu etkinin araştırılması yeterince karışık ve zor bir iştir. Son olarak bunu gerçekleştirmek için çözüm olarak görmek ve daha sonra değişen koşulların etkisini hesaba katmak da zordur. İlk grubun bazı belirli kombinasyonlarının daha sonraki sürekli değişen koşullarla bağlantılı olarak sık sık ortaya çıkmaması da mümkündür"² diye devam etmektedir. Bu açıklamaya ilave edecek bir şey yoktur. Bu bölümde tartışılanların cesaretimizi kırmasına da gerek yoktur. Ekonomik refah üzerindeki ekonomik nedenlerin tahmini etkilerinin ekonomi biliminin yardımıyla araştırılması kesinlikle yapılamaz değildir. Bu yüzden toplam refah ve ekonomik refah arasında ilk bölümlerde kurulan bağlantının unutulmaması gerekir.

¹ Logic, 11., p. 488.

² Logic, ii. p. 490-91.