

HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ

CİLT 8 / SAYI 2 / 1990

HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Derginin Sahibi : H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına
Prof. Dr. Tuğrul Çubukçu

Yayın Komisyonu : **Prof. Dr. İsmet Ergün**
Prof. Dr. Süleyman Türkel
Prof. Dr. Selçuk Cingi
Prof. Dr. Hasan Işın Dener

Editör : **Prof. Dr. Yavuz Tekelioğlu**

Yayın Komisyonu

Sekreteri : **Arş. Gör. Kâzım Yılmaz**

H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda iki kez yayınlanır.

Dergide yayınlanması istenen yazılar, abone işleri ve diğer konularla ilgili yazışmalar aşağıdaki adrese yapılmalıdır;

H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı
06532 Beytepe / ANKARA

Dizgi, Baskı, Cilt;
ŞAFAK Matbaacılık
Tel.: 229 57 84

Basım Yeri ve Yılı
Ankara- 1991

İÇİNDEKİLER

İbrahim Tanyeri	Yugoslav Ekonomisinde Bunalım ve Ekonomik Reform Programı..... 1
Hikmet Timur	Yönetimde Karar Verme ve Problem Çözme..... 17
Birsen Gökçe	Türk Kadını ve Çağdaşlaşma..... 37
Abdülatif Şener	Tanzimat ve Osmanlı Maliyesi..... 49
Fehamet Akın	Doğrusal Olmayan Regresyonda Stokastik Terimin Spesifikasyonu..... 77
Nurettin Bilici	Avrupa Topluluğu'nda Vergilendirme..... 85
İnci Kuzgun	Türkiye'de 657 Sayılı ve 1475 Sayılı Kanunlar Çerçevesinde Fazla Çalışmanın Düzenlenmesi..... 91
Meral Özhan	1988 Yılında Türk İmalat Sanayiinde Yoğunlaşma Düzeyi ve Bu Düzeyi Belirleyen Faktörler..... 105
Hüseyin Özel	Keynesci Teorinin "Yeniden" Yorumlanması Hakkında Bir Değerlendirme..... 117
Aytül Kasapoğlu	Geleceğin Ekonomistlerinin Düşündükleri..... 129
Sema Tapan	Reference Group Effect In The Choice Of Consumer Goods..... 133
Hamza Uygun	Kitap Eleştirisi: Birsen Gökçe, Toplumsal Bilimlerde Araştırma..... 155
Hasan Işın Dener	Onuncu Sayısında Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi ve Denetimli Permüte Başlık İndeksi..... 157

YUGOSLAV EKONOMİSİNDE BUNALIM VE EKONOMİK REFORM PROGRAMI

Prof.Dr. İbrahim Tanyeri(*)

GİRİŞ

Yugoslavya'da 1980'li yıllarda görülen ekonomik bunalımın kökenlerini özyönetim sisteminin bazı özellikleri ile 1973 ve 1979 yıllarında dünya petrol fiyatlarında meydana gelen artışlar sonucu uygulanmaya çalışılan ekonomik politikalarda aramak gerekir. Oligopol ve tekel piyasalarında çalışan özyönetim şirketlerinin piyasa fiyatlarını belirleme gücü, şirketleri yöneten işçi konseylerinin şirket gelirlerinin nasıl kullanılacağı ve dağıtılacağı konusunda söz ve karar sahibi olmaları, özyönetim şirketlerinin yurtiçi krediler için ödedikleri faizlerin reel olarak genellikle negatif olması bu şirketleri etkin olarak çalışmaktan uzaklaştıran nedenler olmuştur. 1973 petrol fiyatı artışları ve bu artışları takiben dünya ekonomik koşullarında ortaya çıkan gelişmelerin Yugoslavya'da ekonomik bir duraklamaya yol açmasını engellemek için Yugoslavya ithal ikameci kalkınma politikasını daha da güçlü bir biçimde sürdürme yolunu seçmiştir. 1973 yılından sonra Avrupa dolar piyasalarında borçlanmanın kolay ve ucuz olması Yugoslavya'nın ithal ikamesine ve yurtiçi talebe dayalı politikasının güçlenmesine olanak sağlamıştır. İthal ikameci kalkınma politikası bir yandan yurtiçi tasarruf açığının, öte yandan cari işlemler açığı ile dış borçların artmasına neden olmuştur.

1980'li yılların başında uluslararası finans piyasalarında hızla artan reel faiz oranları ve bu gelişmeye bağlı olarak borçlu ülkelerin dış borç anapara ve faizlerini ödemekte karşılaştıkları güçlükler dünyada büyük bir dış borç bunalımına yol açmıştır. Yeniden borç para bulamayan borçlu ülkeler dış borç anapara ve faizlerini ödemek için ithalatlarını ve sabit sermaye yatırımlarını hızla azaltmak zorunda kalmışlar ve ekonomik bunalım içine düşmüşlerdir.

1980'li yıllarda ekonomik bunalım içine düşen ülkelerden biri de Yugoslavya olmuştur. Bu çalışmanın amacı Yugoslavya'da 1980'li yıllarda görülen ekonomik bunalımın nedenlerini ve 1989 yılı Mart ayında göreve başlayan A. Markoviç hükümetinin ekonomik reform programını irdelemektir. Çalışmanın ilk bölümünde 1980 yılı

(*) Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü Öğretim Üyesi.

öncesinde Yugoslav ekonomisinde ortaya çıkan gelişmeler kısaca özetlenecektir. İkinci bölümde Yugoslav ekonomisinin 1980'li yıllarda içine düştüğü ekonomik bunalımın nedenleri ve bu bunalımın sonuçları değerlendirilecektir. Ekonomik bunalımdan çıkmak için A. Markoviç hükümetinin uygulamaya koyduğu ekonomik reform programının incelenmesi üçüncü bölümde yapılacaktır. Sonuçta ekonomik reform programının başarı şansı tartışılacaktır.

1- YUGOSLAV EKONOMİSİNDE 1980 ÖNCESİ GELİŞMELER**

Yugoslavya'da 1960'lı yılların ilk yarısı ile 1970'li yılların ortalarında gerçekleştirilen reformlar sonucunda siyasi ve ekonomik alanda merkezi yönetimden önemli ölçüde uzaklaşmıştır. Cumhuriyetler ve özerk yönetim bölgeleri siyasi ve ekonomik kararları alan temel yönetim birimleri durumuna gelirken özyönetim şirketleri de temel ekonomik karar birimleri olmuşlardır. Merkezi planlamanın en önemli kurumu olan Federal Yatırım Fonu kaldırılmış ve yatırımların yönlendirilmesinde sahipleri özyönetim şirketleri olan bankalar ön plana çıkmışlardır. Şirket gelirlerinin nasıl kullanılacağı ve dağıtılacağı konusunda karar sahibi olan işçi konseyleri çoğu zaman şirket gelirlerini ücret artışları sağlayacak biçimde kullanmışlar ve şirket tasarruflarının azalmasına neden olmuşlardır. Yatırımlar çok önemli oranlarda banka kredileriyle finanse edilmiş ve bu kredilere genel olarak reel negatif faizler ödenmiştir. Cumhuriyetler vergi koyma ve elde edilen vergi gelirlerini harcama konusunda güçlenirken Federal Hükümetin mali politikayı belirleme gücü yok denecek düzeye inmiştir.

Yugoslavya 1960'larda gerçekleştirdiği reformlar ile merkezi planlama sistemini terketmiş ve yol gösterici bir plan çerçevesinde piyasadaki işaretlere göre çalışan özyönetim şirketlerinin etkili olduğu bir piyasa sosyalizmine yönelmiştir. On yıl kadar sonra, 1970'li yılların ortasında yapılan reformlar ile piyasa güçlerini kontrol etmek üzere, hedefleri öncelikle Federal Hükümet tarafından belirlenen ve özyönetim şirketleri, odalar birliği ve diğer hükümet birimleri arasında yapılar sözleşmelere dayalı bir "sosyal planlama" sistemine geçilmiştir. Bu reformlar Yugoslavya'nın ekonomik yapısını yeniden düzenleyerek ekonominin **ex ante** koordinasyonunu sağlamaya yönelmiştir. Ancak dünya petrol fiyatlarının 1973 yılında hızla artması Yugoslavya'da ekonomiye yapılan **ad hoc** müdahalelerin artmasına ve ekonomide makro dengelerin hızla bozulmasına yol açmıştır.

Petrol fiyatlarındaki artış sonucu hızla artan petrol ithal faturasına ilave olarak sabit sermaye yatırımlarının 1973'ten sonraki hızlı artışı da toplam ithal faturasının artmasına yol açan bir başka etken olmuştur. Böylece 1973-1976 yılları arasında görece olarak

(**) 1980 öncesi gelişmeler konusunda daha ayrıntılı bilgiler Tyson, 1980; Lydall, 1984 ve Prout, 1985'de bulunabilir. Ayrıca Tanyeri, 1990'a bakılabilir.

yüksek olan ihracat artışına rağmen dış ticaret açığındaki yükselme dış dengenin bozulmasına yol açmıştır. Dış dengedeki bozulmaya rağmen ekonomik gelişme hızını yavaşlatmak istemeyen Yugoslavya 1976-1980 dönemini kapsayan beş yıllık plan ile ithal ikamesi stratejisini sürdürmek istemiştir. Sabit sermaye yatırımlarının artış hızı 1973'den sonra ulaşılan yüksek düzeyini korumuş ve 1976-1979 yılları arasında yılda ortalama %8.8 oranında olmuştur. Aynı yıllar arasında gayri safi sosyal hasıla yılda ortalama %7.3 oranında artmıştır. 1973'den itibaren hızlı bir biçimde artan sabit sermaye yatırımlarının gayri safi sosyal hasıla içindeki payı 1973'de %29.9 iken 1976'da %33.1'e ve 1979'da %34.5'a ulaşmıştır. Sabit sermaye yatırımlarındaki bu hızlı artış toplam yurtiçi tasarrufların artışı ile karşılanamamış ve yurtiçi tasarruflar ile yurtiçi yatırımlar arasındaki açık giderek büyümüştür.

İthal ikamesi yolu ile yavaşlatılmaya çalışılan ithalat artış hızı daha da hızlanmış ve 1976-1979 yılları arasında ihracat artış hızının iki katını aşmıştır. Böylece 1976'da 2489 milyon dolar olan dış ticaret açığı 1979'da 7225 milyon dolara yükselmiştir. Dış ticaret açığındaki bu hızlı artış, 1976 yılında 165 milyon dolar fazla veren cari işlemler hesabının 1979'da 3661 milyon dolar açık vermesine neden olmuştur. Dış dengede görülen bu hızlı bozulmaya 1979 yılında dünya petrol fiyatlarının ikinci kez artmasının da önemli katkısı olmuştur. 1977, 1978 ve 1979 yılları cari işlemler açığı toplamı 6.5 milyar dolara ulaşan Yugoslavya bu açıkları ithalat ve finansman kredileri ile borçlanarak karşılamıştır. Böylece 1976 yılı sonunda net dış borç toplamı 7.9 milyar dolar olan Yugoslavya'nın dış borcu üç yıl içinde yaklaşık olarak ikiye katlanmış ve 1979 yılı sonunda 15.2 milyar dolara yükselmiştir (NBY **Quarterly Bulletin**, March 1989, s. 56).

1970'li yılları ortalarından sonra hızla büyüyen cari işlemler açığı, bozulan dış dengenin önemli bir göstergesi ve artan dış borcun temel kaynağı olmuştur. 1973'den sonra artmaya başlayan yurtiçi yatırımları karşılayamayan yurtiçi tasarruflar, iç dengenin bozulmasına ve tasarruf-yatırım açığının büyümesine yol açmıştır. Tasarruf-yatırım açığının büyümesi bir yandan dış dengenin bozulmasını hızlandırırken öte yandan yurtiçinde enflasyonist baskıların artmasına neden olmuştur. 1970'li yılların ortasında bir ölçüde kontrol edilen enflasyon 1976'dan sonra tekrar yükselmeye başlamış ve tüketici fiyat artışları 1979 yılında %21 düzeyine ulaşmıştır.

Bir yandan artan cari işlemler açığı, bozulan dış denge ve artan dış borçlar öte yandan büyüyen tasarruf-yatırım açığı, bozulan iç denge ve artan enflasyonist baskılar ithal ikamesine dayalı hızlı büyüme hamlesinin daha fazla süremeyeceğini ve Yugoslav ekonomisinin bir bunalım içine girdiğini gösteriyordu. Ekonomiden sorumlu yetkililer ekonomik politikaların değiştirilmesi gerektiğini

anlamışlardı. Böylece 1980 yılında bir ekonomik istikrar programının uygulanmasına başlandı.

2- EKONOMİK BUNALIM YILLARI: 1980-1989

1980 yılında Polonya'nın dış borçlarını ödeyemez duruma düşmesi ile başlayan dünya dış borç bunalımı Yugoslavya'ya borç veren bankaları bu ülkeye borç vermeyi durdurmaya yöneltmiştir. 1980 yılında 18.9 ve 1981 yılında 21.1 milyar dolar düzeyine ulaşan dış borcun anapara ödemeleri ile yükselen faiz oranları sonucu artan dış borç faiz ödemelerini yapabilmek ve cari işlemler açığını azaltabilmek için Yugoslavya bir yandan ithalatını azaltma öte yandan da sabit sermaye yatırımlarını ve yurtiçi talebini azaltarak ihracatını artırmaya zorlanmıştır. Böylece 1980 yılında uygulamaya başlanan istikrar programı, temel olarak dış ödeme sorununu yenmek ve dış dengeyi sağlamak amacıyla yönelik bir program görünümünü almıştır.

İstikrar programı çerçevesinde uygulanan politikalar ile 1979 yılında 7225 milyon dolar olan dış ticaret açığı 1980 yılında 6086 milyon dolara, 3661 milyon dolar olan cari işlemler açığı 2291 milyon dolara inmiştir. 1981 yılında ise dış ticaret açığı 4828 milyon dolara, cari işlemler açığı ise 750 milyon dolara düşmüştür. 1982 ve 1983 yıllarında ihracat gelirleri azalan Yugoslavya dış ödemelerini yapabilmek için ithalatını 1982, 1983 ve 1984 yıllarında sürekli olarak azaltmak zorunda kalmıştır. Bu azalmalar sonucunda 1984 yılı ithalatı, 1981 yılı ithalatının ancak %76'sı kadar olabilmıştır.

İthalatta görülen azalmalara paralel olarak sabit sermaye yatırımlarında da çok hızlı bir azalma süreci başlamıştır. 1980 yılında 1972 yılı fiyatları ile 120.7 milyar Dinar olan sabit sermaye yatırımları 1985 yılında 80.9 milyar Dinar düzeyine düşmüştür. Böylece 1985 yılı sabit sermaye yatırımları 1980 yılına göre %33 oranında daha az olmuştur.

Sabit sermaye yatırımları ile ithalatta görülen bu azalmalar Yugoslavya'nın 1980'li yılları ekonomik durgunluk ve gerileme içinde geçirmesine yol açan iki önemli etkidir. İthalat ve sabit sermaye yatırımlarında azalmalar gayri safi sosyal hasıla (gssh) artış hızının gerilemesine yol açmış ve 1979 yılında %7.0 oranında artan gssh 1980 yılında %2.3, 1981 yılında %1.4 ve 1982 yılında ise %0.5 oranında artmıştır. Sosyal hasıla artış hızının azalması ve ekonomik durgunluk 1983 yılında ekonomik gerilemeye dönüşmüş ve bu yıl sosyal hasıla %1.0 oranında azalmıştır.

1982 yılı sonlarında Yugoslavya ile Yugoslavya'ya borç veren batılı ülkeler, IMF ve ticari bankalar arasında dış borç ödemeleri ve dış borç erteleme konusunda başlatılan görüşmelerde 1983 yılından itibaren bazı anlaşmalar sağlanmıştır. Bu görüşmeler sonucunda Yugoslavya 1983'ten sonra dış ödemeler konusunda görece

olarak rahatlamış ve bu rahatlamaya bağlı olarak Yugoslavya'nın ithalatı 1985 ve 1986 yıllarında sırası ile %1.9 ve %7.1 oranında artmıştır. 1986 yılına kadar azalan sabit sermaye yatırımları 1986 yılında %3.5 bir artış göstermiştir. İthalat ve sabit sermaye yatırımlarında görülen bu gelişmeler, 1983 yılında gerileyen gayri safi sosyal hasılanın 1984 yılında %2.0, 1985 yılında %0.5 ve 1986 yılında %3.6 oranında artmasına yardımcı olmuştur.

1984-1986 yılları arasında dış ödemeler konusunda sağlanan rahatlıklar yerini 1986 yılı ortalarından itibaren tekrar güçlülere bırakmış ve alınan yeni önlemler ile bir yandan ithalat öte yandan sabit sermaye yatırımlarında azalmalar başlamıştır. İthalatta 1987 yılında %3.8 bir azalma olurken sabit sermaye yatırımları 1987 yılında %5.2 ve 1988 yılında %5.8 oranında azalmıştır. 1988 yılı Mayıs ayında fiyatlar, döviz tahsisi ve ithalat konusunda liberalleşme yönünde alınan önlemler 1989 Mart ayında göreve başlayan Markoviç hükümeti tarafından daha liberal bir biçimde sürdürülmüş ve sağlanan dış kolaylıklar sonucunda 1988 yılı ithalatı %5.8 ve 1989 yılı ithalatı ise %12.6 oranında artmıştır. Bu gelişmelere bağlı olarak sabit sermaye yatırımlarında 1989 yılında %0.8 oranında bir artış sağlanmıştır. 1987 yılında ithalatta, 1987 ve 1988 yıllarında sabit sermaye yatırımlarındaki azalmalar sosyal hasılanın 1987 yılında %1.1 ve 1988 yılında ise %1.7 oranında azalmasına yol açmıştır. 1989 yılında sosyal hasıla artışı ancak %0.8 oranında olmuştur.

1980 yılında başlayan ve 1980'li yıllarda bir kaç defa tekrarlanan istikrar politikası uygulamaları enflasyonu azaltmak açısından hiç başarılı olamamıştır. 1980 yılında %29.6 oranında artan tüketici fiyatları 1981 yılında %41.9 oranında artmıştır. 1982 yılında %29.2 oranına gerileyen tüketici fiyatları artış oranı bu yıldan sonra sürekli bir artış göstermiştir. 1983'te %41.2, 1984'de %54.6, 1985'te %72.0 ve 1986'da %89.1 oranında artan fiyatlar 1987 yılında %120.3 ve 1988'de %194.6 oranında artmıştır. 1989 yılı Nisanında ayda %20'nin, Temmuzda %30'un ve Eylülde %50'nin üzerinde gerçekleşen fiyat artış oranı ile hiperenflasyona dönüşen enflasyon 1989 yılında ortalama %1251.9 oranına ulaşmıştır. Enflasyonun 1989 yılında hiperenflasyona dönüşmesi, Markoviç hükümetinin pazar ekonomisine geçişi sağlamak üzere aldığı önlemler ile ücret belirlemede serbest bırakılan özyönetim şirketlerinin ücretleri enflasyonun üzerinde belirlemeye çalışmasına, döviz kurlarının fiyat artışlarını karşılayacak düzeyde ve günlük olarak belirlenmesi sonucu sürekli olarak artan ithal malları fiyat artışına, görece fiyatlar arasında uzun yıllar içinde oluşmuş olan dengesizlikleri gidermek için yapılan fiyat ayarlamalarına ve bütün bu gelişmelere olanak sağlayan bir para politikasına bağlanabilir.

Yugoslavya'da 1987 yılından itibaren giderek hızlanan ve 1989 yılında hiper-enflasyona dönüşen enflasyon, 1980-1989 yılları arasında yıllık ortalama enflasyon oranının %264.7 gibi bir düzeye

çıkmasına yol açmıştır. 1980'li yıllarda görülen bu yüksek oranlı fiyat artışlarına karşılık sosyal hasıla 1980-1989 yılları arasında yılda ortalama %0.5 oranında artmıştır. Sosyal hasıladaki bu artış oranı nüfus artış oranının biraz altında kalmış ve böylece kişi başına gelir düzeyi bir ölçüde gerilemiştir. 1980'li yıllar Yugoslavya için yüksek enflasyon ile durgunluğun ve hatta gerilemenin bir arada yaşandığı stagflasyon ve ekonomik bunalım yılları olmuştur. 1980-1989 yılları arasında yaşanan bunalımın bazı önemli makroekonomik göstergeleri aşağıda Tablo 1'de sunulmaktadır.

TABLO 1: YUGOSLAVYA'DA BAZI ÖNEMLİ MAKROEKONOMİK DEĞİŞKENLERİN YILLIK ORTALAMA ARTIŞ ORANLARI: 1980-1989

(Yüzde)

- Sosyal Hasıla	0.5
- Yurtiçi Nihai Talep*	-1.9
- Sabit Sermaye Yatırımları	-5.1
- Tüketici Fiyatları	264.7
- Para Arzı (M1)	117.9
- Sınai Üretim	2.0
- Sınai İstihdam	2.6
- Sınai Verimlilik	-0.5
- İşçi Başına Reel Net Gelir	-0.6
- İthalat	0.0
- ihracat	4.7

*1980-1988

Kaynak: Ek Tablolar

1980-1989 yılları arasında sosyal hasıla yılda ortalama %0.5 civarında artarken sabit sermaye yatırımları %5.1, işçi başına net reel gelir %0.6 oranında azalmıştır. Yurtiçi, nihai talepte ise 1980-1988 yılları arasında yılda ortalama %1.9 oranında bir azalma gözlenmiştir. İthalatın 1980 yılı değerine ulaşabilmesi ancak 1989 yılında mümkün olabilmiş, buna karşılık ihracat dönem boyunca yılda ortalama %4.7 oranında artmıştır.

Yugoslavya'nın 1980'li yıllarda karşı karşıya kaldığı ekonomik bunalımın temelinde dış borç bunalımı yatmaktadır. 1976 yılında 7.9 milyar dolar olan dış borç 1980 yılında 18.9 milyara ve

1981'de 21.1 milyar dolara yükselmiştir. 1981 yılından itibaren dış borç bulamaz duruma gelen Yugoslavya, 1979 yılından itibaren artmaya başlayan dış borç faiz oranları dolayısı ile hızla yükselen dış borç faiz ödemeleri yapmak zorunda kalmıştır. Böylece 1981 yılından başlayarak Yugoslavya'dan yurt dışına net sermaye transferi başlamıştır. 1981'den 1988 yılına kadar Yugoslavya'dan yurt dışına yapılan net transfer toplamı 15.2 milyon dolara ulaşmıştır. Bu dönemde yurt dışına yapılan yıllık ortalama transfer 1.9 milyon dolar kadardır. Bu miktar Yugoslavya sosyal hasılasının yaklaşık olarak %3.5 kadarını oluşturmaktadır.

TABLO 2: YUGOSLAVYANIN DIŞ BORCU, FAİZ ÖDEMELERİ VE NET TRANSFERLERİ: 1976 VE 1980-1989 (\$ milyar)

Yıllar	Dış Borç	Faiz Ödemeleri	Net Transferler
1976	7.93	0.28	b.y.
1980	18.87	1.08	1.13
1981	21.10	1.71	-0.24
1982	20.27	1.77	-1.51
1983	20.50	1.53	-0.65
1984	20.20	1.64	-2.46
1985	19.84	1.66	-1.61
1986	20.59	1.75	-2.66
1987	21.96	1.71	-2.56
1988	20.22	1.80	-3.50
1989	18.57	1.47	b.y.

Kaynak : National Bank of Yugoslavia, **Quarterly Bulletin**; OECD, *Economic Surveys Yugoslavia*; World Bank, **World Debt Tables** 1988-89 ve 1989-90.

1980'li yıllarda görülen ekonomik bunalım ve hızla yükselen enflasyonun bir diğer önemli kaynağı ise özyönetim şirketlerinin "yumuşak bütçe" uygulamaları olmuştur. "Yumuşak bütçe", şirketlerin gelirleri ile harcamaları arasında çok zayıf bir ilişki olması anlamına gelmektedir. Bir şirketin gelirlerini aşan harcamaları diğer şirketlere ve son aşamada devlete kolayca aktarıyorsa bu şirketin yumuşak bir bütçe sınırlamasına sahip olduğu söylenir. Bütçenin yumuşatılması, şirketlerin kolay kredi, kolay vergi ve kolay idari fiyatlandırma olanakları ile kolay devlet sübvansiyonlarına

sahip olması ile mümkündür (Kornai, 1986: 4-6). Özyönetim şirketleri hemen her zaman borç senetleri ile kendi ihtiyaçları olan krediyi yaratabilmişlerdir. Bu şekilde kolayca yaratılan borçlarını yasal bir yaptırım ile karşılaşmadan geciktirebilen ve hatta ödemeyen şirketler gerçekte çok yumuşak bir bütçe sınırlaması altında çalışmışlardır (Estrin, 1983: 54). Böylesine yumuşak bir bütçe sınırlaması, şirketlerin etkin olmayan yatırımlar ve harcamalar yapmalarını kolaylaştırmış ve ortaya çıkan açıklar şirketleri zarar eder duruma getirmiştir. Zarar eden şirketler kendi fonları yanında diğer şirketlerin, yerel yönetimlerin ve Cumhuriyetlerin fonlarını da kullanmışlar, borçlarını ve ödemek durumunda oldukları vergileri ödemişlerdir. Sonunda bu zararlar Yugoslav banka sistemi tarafından ve para basılarak finanse edilmiş ve böylece şirket zararlarını bütün toplum ödemek zorunda kalmıştır (Knight, 1984: 2; Mates, 1987: 420; Mencinger, 1987: 413).

Son olarak Yugoslavya'nın Sovyetler Birliği ile olan ticaret fazlasının 1980'li yıllarda hızlanan enflasyona ve ekonomik bunalıma yol açan bir başka kaynak olduğu söylenebilir. 1980'li yılların sonuna kadar Yugoslavya Sovyetler Birliği ticareti kliring temeline dayalı bir ticaret olmuştur. Bu ticarete fazla veren taraf Yugoslavya olduğu için bu fazla Yugoslavya'da enflasyonun ve ekonomik sıkıntılarının büyümesine neden olan bir başka etken olmuştur.

Bu bölümde genel çizgileri ile ortaya konulan ekonomik bunalımdan kurtulabilmek, 1989 yılı Eylül ayından itibaren %50'nin üzerine çıkan aylık enflasyonu durdurabilmek ve A. Markoviç hükümetinin görevine başladığı Mart 1989'dan sonra oluşturmaya çalıştığı piyasa ekonomisine dayalı yeni ekonomik sistemi daha sağlam temeller üzerine oturtabilmek için istikrar programını da içeren bir ekonomik reform programı kaçınılmaz duruma gelmiştir. Üçüncü bölümde A. Markoviç hükümetinin 18 Aralık 1989'da Yugoslav Parlamentosuna sunduğu Ekonomik Reform Programının genel çizgileri ve ilk sonuçları incelenmektedir.

3. A.MARKOVIÇ HÜKÜMETİNİN EKONOMİK REFORM PROGRAMI VE İLK SONUÇLARI

A. Markoviç başbakan olarak görevine başlarken 16 Mart 1989'da Yugoslav Parlamentosunda yaptığı ilk konuşmasında Yugoslavya'nın içinde bulunduğu ekonomik bunalımdan kurtulabilmesi için ekonomik etkinliğin artırılması ve siyasal demokrasinin güçlendirilmesi gerektiğini belirtiyordu. Ekonomik etkinliğin artırılması ve siyasal demokrasinin güçlendirilmesi için kamu mülkiyeti yanında özel ve karma mülkiyete izin verilmesi, sermaye piyasası ile işgücü piyasasının oluşturulması ve piyasa mekanizmasının işleyebilmesi için gerekli diğer kurumların kurulmasının öncelikle ele alınacağına işaret ediyordu (Markoviç, 1990: 33-52).

A. Markoviç hükümeti göreve başladıktan sonra piyasa ekonomisine dayalı yeni ekonomik sistemin kurulabilmesi için gerekli kurumsal altyapıyı ve mekanizmaları oluşturmaya başladı. Şirketlerin ve bankaların piyasa ekonomisi koşulları içinde çalışmalarına yönelik olarak mevcut şirketler kanunu ile bankalar ve finansal kuruluşlar ile muhasebe kanunlarını yeniden düzenledi. Mal ve hizmet, para ve sermaye ve işgücü piyasalarının piyasa ekonomisine uygun, rekabet içinde ve serbestçe çalışmalarını sağlamak üzere iş kanunu, dış ticaret kanunu, para ve sermaye piyasaları kanunları kabul edildi.

Piyasa ekonomisini oluşturmak üzere yeni düzenlemeler hızla parlamentoya sunulurken Yugoslav ekonomisinde enflasyon oranı giderek hızlanmış ve Eylül 1989'dan itibaren ayda %50'nin üzerine çıkan bir hiper-enflasyon durumu ortaya çıkmıştı. A. Markoviç bir yandan hızla yükselen enflasyonu durdurmak, öte yandan göreve başladığı Mart 1989'dan itibaren oluşturmaya çalıştığı piyasa ekonomisine dayalı yeni ekonomik sistemin kuruluşunu hızlandırmak amacı ile 18 Aralık 1989'da parlamentoya bir "Ekonomik Reform Programı" sundu.

Ekonomik Reform Programı (Markoviç, 1990: 91-114) ile şirketlerin iflas ve tasfiyesi kanunu, bankaların finansal rehabilitasyonu, iflas ve tasfiyesi kanunu, tasarrufların sigortalanması kanunu, finansal işlemler kanunu, Merkez Bankası Kanunu ve sosyal sermaye kanunu gibi kanun tasarıları ile dış ticarete liberalizasyonu hızlandırmak üzere döviz işlemleri kanunu tasarıları da parlamentoya sunuldu. Bu arada para politikasını belirlemek açısından yeni Merkez Bankası kanunu ile güçlenen hükümet mali politikayı da daha güçlü bir biçimde kontrol edebilmek ve Cumhuriyetlerin ortak bir mali sistem ve vergi politikası ilkelerini benimsemelerini sağlamak için parlamentoya anayasa değişikliği önerileri sundu. Öte yandan piyasa ekonomisine dayalı yeni ekonomik sistemin gelişmesini sağlamak üzere sosyal sermayenin sahiplerinin belirlenmesi ile kamu, özel, karma ve kooperatif mülkiyet biçimleri arasında çoğulculuğun, eşitliğin ve rekabetin sağlanmasını engelleyen anayasa maddelerinin değiştirilmesi de parlamentoya sunulan öneriler arasındaydı. Ayrıca insan haklarını temel alan çoğulcu bir siyasi yapının kurulması için gerekli Anayasa değişikliği önerileri de parlamentoya sunulmuştu. Anayasa değişikliği önerilerinin dışında kalan kanun tasarıları hızla kanunlaştırıldı.

Ekonomik Reform Programının önemli ve acil amacı enflasyon oranını hızla aşağılara çekmek ve üç dört ay içerisinde ayda %1 düzeyine indirmek idi. Enflasyon oranını hızla azaltmak üzere alınan önlemler içinde en önemlileri şöylece belirtilebilir.

– Yugoslav Dinarından dört sıfır atarak oluşturulan yeni Yugoslav Dinarını 7 Dinar = 1 DM olmak üzere Alman Markına bağlamak ve yeni Dinarın değerini Alman Markı karşısında Haziran 1990 sonuna kadar sabit tutmak, Yugoslav Dinarının konvertibilitesini sağlamak;

– Elektrik, kömür, yakıt, tren taşımacılığı, PTT hizmetleri, demir-çelik, demir dışı metalurji, ilaç ve su-kanalizasyon gibi hizmetlerin fiyatlarını sabit tutmak. Sabit tutulan bu mal ve hizmet fiyatları dışında kalan bütün mal ve hizmet fiyatlarının piyasada serbestçe oluşmasını sağlamak ve,

– Ücretleri Haziran 1990 sonuna kadar sabit tutmaktır.

IMF ve uluslararası finans çevreleri tarafından desteklenen Ekonomik Reform Programının 1 Ocak 1990'da yürürlüğe giren enflasyonu azaltmaya yönelik önlemleri ile enflasyon Aralık 1989'da ayda %59.7 iken 1990 yılı Ocak ayında %37.5'a, Şubat ayında %12.7'ye, Mart ayında %3.9'a, Mayıs ayında %2.0'ye ve Haziranda -%1.0'a düşmüş, Temmuz ayında %1.7 olmuştur. Enflasyonun durdurulması için uygulanan politikalar üretim gerilemesine yol açmış ve 1990 yılının ilk yedi ayında sınai üretim 1989 yılının aynı dönemine göre %10 oranında azalmıştır. Sınai üretimde görülen bu azalma yanında reel ücretlerde de 1989 yılının ilk altı ayına göre %24 oranında bir azalma olmuştur (FSO **İndeks**, 1990: 9). Uygulanan para politikası ve Federal mali politika başarılı olmuş, ancak Cumhuriyetler düzeyinde kamu tüketimi önemli artışlar göstermiştir. Cumhuriyetler düzeyinde kamu tüketiminde görülen artışlara rağmen Haziran ayı sonuna gelindiğinde Reform Programının ilk altı ayında enflasyon önemli ölçüde durdurulmuş ancak üretimde %10 düzeyine ulaşan bir gerileme ortaya çıkmıştır. 29 Haziran 1990'da parlamento sunulan ikinci aşama reform önlemleri enflasyonun tekrar canlanmasını önleyecek önlemlerden oluşuyordu. Para politikası Haziran 1990'da ulaşılan sıkı düzeyini devam ettirecekti. Ancak Merkez Bankası reeskont oranı %23 düzeyinden %14'e düşürülürken ticari bankaların şirketlere açtığı kredinin faiz oranının Merkez Bankası reeskont oranının en çok %40 kadar üzerinde olabileceği kararlaştırılıyordu. Böylece banka kredileri almak faiz yükü açısından biraz kolaylaştırılmış oluyordu.

Yeni Dinar kuru 7 Dinar = 1 DM olarak sabit tutulmaya devam ediliyordu. İthalat liberalizasyonu devam ediyor ve ihracatı piyasa ekonomilerindekine benzer önlemler ile desteklemek öngörülüyordu.

Kişisel gelirlerin belirlenmesi için toplu sözleşme düzeni kuruluncaya kadar geçerli olmak üzere bir kişisel gelirler kanun taslağı parlamento sunulmaktaydı. Bu kanun taslağına göre şirketler ücretleri, karlılığa ve şirket kullanılabilir gelirlerinin miktarına göre belirleyeceklerdi. Ancak ücretlerde ortaya çıkabilecek artışlar işçilere belirli bir süre satılması mümkün olmayan hisse senedi olarak ödenecekti. Böylece sosyal sermayenin özelleştirilmesi yolunda bir adım da atılmış olacaktı. Ayrıca sosyal sermayenin sahiplerinin belirlenmesi ve özelleştirmelerin gerçekleştirilmesi için sosyal sermaye kanunu ve şirketler kanunu gibi kanunlarda değişiklikler yapılması önerilmekte idi.

Para politikasını destekleyecek mali politikaları oluşturabilmek için anayasa değişikliği önerisi halen gündemde beklemektedir ve bu

konuda önemli bir ilerleme sağlanamamıştır. Cumhuriyetler arasındaki görüş ayrılıkları anayasa değişikliğinin yapılmasını geciktirmeye devam etmektedir.

1990 yılı Haziran sonunda fiyatları sabit tutulan mal ve hizmet fiyatlarının serbestçe belirlenmesi benimsenmiş ve böylece bütün mal ve hizmet fiyatlarının piyasada serbestçe oluşması kabul edilmiştir.

İkinci aşama reform önlemleri ile kalkınma sürecini yeniden başlatabilmek için ihracata yönelik bir kalkınma politikası benimsenmektedir. Bu politika şirketlerin ve bankaların yeniden yapılanmasını ve dış piyasalarda rekabet edebilecek üretim kollarının ve işgücü yoğun sektörlerin geliştirilmesini öngörmektedir. Yeniden yapılanma mülkiyet çeşitliliği üzerinde oluşacak ve ve ihmal edilmiş olan hizmet sektörlerinin, özellikle turizm ve ticaretin gelişmesi hızlandırılacaktır. Ayrıca kırsal bölgenin ekonomik ve sosyal dönüşümünü hızlandırmak üzere tarımsal gelişmeye önem verilecektir. Başta ulaştırma sektörü olmak üzere altyapının geliştirilmesi, kapsamlı bir konut reformu ile konut sektörünün canlandırılması yeni politikanın amaçları arasındadır.

SONUÇ

1980'li yılları ekonomik bunalım içinde geçiren Yugoslavya ekonomik bunalımdan kurtulabilmek amacı ile 18 Aralık 1989'da köklü bir Ekonomik Reform Programı uygulamasını başlatmıştır. Ekonomik Reform Programı ile bir yandan 1980'li yılların sonlarına doğru hiper-enflasyona dönüşmüş olan enflasyonu ayda %1 gibi kabul edilebilir bir düzeye düşürmek hedef alınırken öte yandan sosyalist temellere dayalı özyönetim ekonomisinden rekabete dayalı piyasa ekonomisine geçişin kurumsal ve ekonomik koşullarının oluşturulması ve piyasa ekonomisine geçerek ekonomik bunalımdan kurtulmak amaçlanmıştır.

Enflasyonu kabul edilebilir bir düzeye indirebilmek için sıkı bir para politikası uygulaması ile birlikte sabit döviz kuru sistemine geçilmiştir. Ayrıca ücretler ile elektrik, yakıt ve kömür fiyatları, demir-çelik ve demir dışı metalurji fiyatları altı ay süre ile dondurulmuştur. Bu önlemler sonunda fiyat artış oranı hızla azalmış ve Temmuz 1990'da ayda %1'ler düzeyine inmiştir. Ancak fiyat artış oranını azaltmak için uygulanan ekonomik politikalar üretim gerilemelerine yol açmış ve 1990 yılının ilk yedi ayında sınai üretim 1989 yılının aynı dönemine göre %10 oranında azalmıştır.

1990 yılının ikinci yarısında bir yandan ücretlerin şirketlerin karlılık durumlarına göre artmasına imkan verilmesi öte yandan üretimde daha fazla düşme olmasını önlemek üzere para politikasının biraz gevşetilmesi ve Cumhuriyetlerin yaptıkları harcamalarda nisbeten daha cömert davranmaları ile aylık fiyat artış oranları tekrar yükselmeye başlamıştır.

Cumhuriyetler arası siyasal ve ekonomik çekişmeler bir yandan Ekonomik Reform Programının uygulanmasını zorlaştırmakta öte yandan piyasa ekonomisinin kurumsal yapısını oluşturmak için gerekli anayasal ve yasal değişikliklerin gerçekleşmesini geciktirmektedir. Ekonomik bunalımdan çıkabilmek için çaba harcayan Yugoslavya'da yeni Siyasal yapının ve siyasal birliğin nasıl oluşturulacağı konusunda önemli görüş ayrılıkları sürmektedir.

Yugoslavya'yı oluşturan Cumhuriyetler arasındaki mevcut siyasal ve ekonomik görüş ayrılıkları bir uzlaşma ile sonuçlanmadığı sürece Ekonomik Reform Programının başarıya ulaşması için gerekli olan siyasal istikrarın sağlanması ve ekonomik bunalımdan çıkılması çok zor olacaktır.

EK TABLOLAR

TABLO 1: SOSYAL HASILA, YURTIÇİ NİHAİ TALEP VE SABİT SERMAYE YATIRIMLARI (1972 FİYATLARI-MİLYON DİNAR)

Yıllar	Sosyal Hasıla	Yurtiçi N. Talep	Sabit Ser.Yat.
1980	380864	352868	120717
1981	386371	337431	108885
1982	388174	331057	102892
1983	384265	316013	92900
1984	391836	305094	83979
1985	393742	302536	80903
1986	407748	315264	83706
1987	403124	311037	79391
1988	396254	303793	74777
1989	399500	295000	75360

Kaynak: FSO, Statisticki Godisnjak ve Indeks, Belgrade.

**TABLO 2: SINAİ ÜRETİM, İSTİHDAM VE VERİMLİLİK
(1972 FİYATLARIYLA)**

Yıllar	Sınai Üretim (Milyon Dinar)	Sınai İstihdam (Bin Kişi)	Sınai Verimlilik (Dinar)
1980	148820	2162	68834
1981	155270	2242	69255
1982	155084	2313	67049
1983	157335	2374	66274
1984	165365	2445	67634
1985	169830	2529	67153
1986	176400	2625	67200
1987	177812	2706	65710
1988	176624	2716	65031
1989	178390	2715	65705

Kaynak: Tablo 1'deki kaynaklar.

TABLO 3: PARA ARZI, FİYATLAR VE REEL NET GELİR

Yıllar	Para Arzı (M1) (Milyar Dinar)	Tüketici Fiyat İndeksi	İşçi Başına Reel Net Gelir İndeksi (1955 = 100)
1980	461.7	2273	300
1981	584.9	3226	283
1982	739.8	4167	279
1983	888.6	5882	250
1984	1272.0	9091	232
1985	1863.6	15636	241
1986	3895.9	29567	265
1987	7786.1	65135	247
1988	25193.5	191889	228
1989	512160.5	259414739	285

Kaynak: NBY **Quarterly Bulletin, Statisticki Gmodisnjak ve Indeks.**

TABLO 4: ÖDEMELER DENGESİ (MİLYON DOLAR)

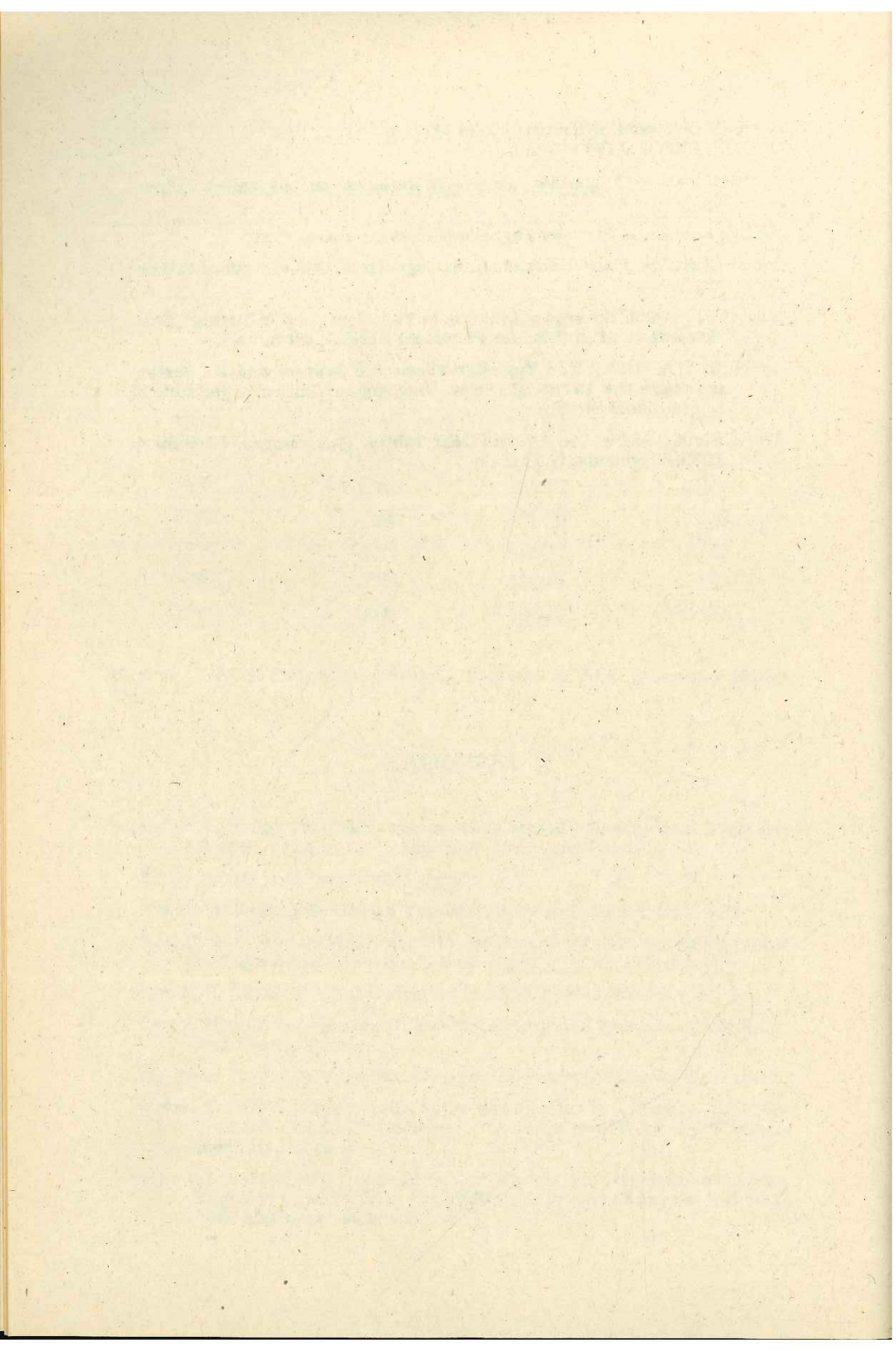
Yıllar	İhracat(Fob)	İthalat (Cif)	Cari İşlemler Dengesi
1980	8978	15064	-2291
1981	10929	15757	-750
1982	10241	13334	-464
1983	9914	12154	274
1984	10254	11993	504
1985	10622	12223	833
1986	11084	13096	1100
1987	11425	12603	1248
1988	12779	13329	2487
1989	13560	15002	2427

Kaynak : OECD, **Economic Surveys, Yugoslavia**; NBY, **Quarterly Bulletin**.

KAYNAKÇA

- Estrin, S. (1983), **Self-Management: Economic Theory and Yugoslav Practice**, Cambridge, Cambridge University Press.
- F.S.O, **Indeks**, various issues, Belgrade.
- F.S.O, **Statisticki Godisnjak Yugoslavije**, various issues, Belgrade.
- Knight, P.T. (1984), **Financial Discipline and Structural Adjustment in Yugoslavia**, World Bank, Staff Working Papers, Washington.
- Kornai, J. (1986) "The Soft Budget Constraint", **Kyklos**, vol. 39, Fasc. 1.
- Lydall, H. (1984), **Yugoslav Socialism Theory and Practice**, Oxford, Oxford University Press.
- Markoviç, A. (1990), **Yugoslav Changes**, Belgrade, Jugoslavenski Pregled.
- Mates, N. (1987) "Some Specific Fetures of inflation in a Heavily - Indebted Socialist Country", **Economic Analysis and Workers' Management**, vol. 21, no. 4.
- Mencinger, J. (1987) "Acceleration of Inflation into Hyper-Inflation: The Yugoslav Experience in the 1980's", **Economic Anaysis and Workers' Management**, vol. 21, no. 4.

- National Bank of Yugoslavia, **Quarterly Bulletin**, various issues, Belgrade.
- OECD, **Economic Surveys Yugoslavia**, various issues, Paris.
- Prout, C. (1985), **Market Socialism in Yugoslavia**, Oxford, Oxford University Press.
- Tanyeri, İ. (1990) "Sources of Inflation in Yugoslavia and in Turkey", **H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, cilt 8, no.1.
- Tyson, L. D'A. (1980), **The Yugoslav Economic System and Its Performance in the 1970's**, Berkeley, University of California, Institute of International Studies.
- World Bank (1988 ve 1989) **World Debt Tables**, Two volumes, 1988-89 ve 1989-90 editions, Washinton.



YÖNETİMDE KARAR VERME VE PROBLEM ÇÖZME

Prof. Dr. Hikmet TİMUR(*)

GİRİŞ

Özellikle üst yönetim tarafından verilen kararlar işletmelerin hayatında önemli bir yer işgal eder. Esasen, yönetim konusunda uzmanlaşmış birçok yazarın da ifade ettiği gibi yönetimin temelini karar verme oluşturur. Nitekim yönetim; planlama, örgütlenme, personel bulma, yönlendirme, koordinasyon, denetim ve benzeri yönetim işlevlerini yerine getirirken sürekli olarak karar verme durumu ile karşı karşıya kalmaktadır. Diğer bir anlatımla yönetici, yönetsel işlevlerini karar verme yoluyla yerine getirir.

Herbert Simon'a göre yönetimin karar verme süreci üç aşamadan oluşur. Bunlardan birincisi, karar vermeyi gerektirecek bir durumun olup olmadığını araştırmak. İkincisi verilecek kararlar ilgili alternatifler geliştirmek. Üçüncüsü ise, geliştirilen alternatiflerden bir tanesini seçmek(1). Yönetsel karar verme ile yönetsel olmayan karar verme arasındaki en bariz fark, yönetsel karar vermenin yukarıda sıralanan üç aşamadan oluşmasıdır. Halbuki yönetsel karar vermede kişi önüne sürülen alternatiflerin bir tanesini seçmektedir. Alternatif geliştirmedeği gibi alternatif geliştirmeye değer bir durumun olup olmadığına da karar vermemektedir.

Yönetimin bir bilim mi, yoksa bir sanat mı olduğu sürekli olarak tartışılmaktadır. Eğer yöneticiler sezilerinin etkisi altında kalarak karar veriyorlarsa o zaman yönetimin sanat yönü ağır basıyor demektir. (2) Esefle ifade etmek gerekir ki yöneticiler bir çok konularda somut verileri dikkate almaksızın sadece sezilerinin ve duygularının etkisi altında kalarak karar vermekte ve hiç bir şey bunları bu kararlarından alıkoymamaktadır. Geogre Odiorne'ye göre sezi ve duyguların etkisi altında karar verme yöneticileri olayın tümünü görmekten alıkoymakta ve kararların isabet oranını menfi yönde etkilemektedir.(3)

I. KARAR VERMENİN TANIMI ve ANLAMI

Karar verme bir dizi rasyonel alternatifler arasından bir tanesini seçme olarak tanımlanabilir.(4) Burada sözü edilen "rasyonel" kelimesi çok elastik bir kelimedir. Çünkü bir kişi için rasyonel olan bir husus bir diğer kişi için rasyonel addedilmeyebilir.

(*) H.Ü. İ.İ.B.F., İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

(1) Herbert Simon, *The New Science of Management Decision*, (New York: Harper and Row, 1960) s.2.

(2) Leslie W. Rue, Lloyd L. Byars, *Management Theory and application* (Homewood, Illinois: Richard D. Irwin INC.) S. 52.

(3) George S. Odiorne, *Management and The Activity Trap*, (New York: Harper and Row, 1974), S. 128 - 129.

(4) Ricky W. Griffin, *Management* (Lawrenceville, New Jersey: Houghton Mifflin Company, 1984) S. 197.

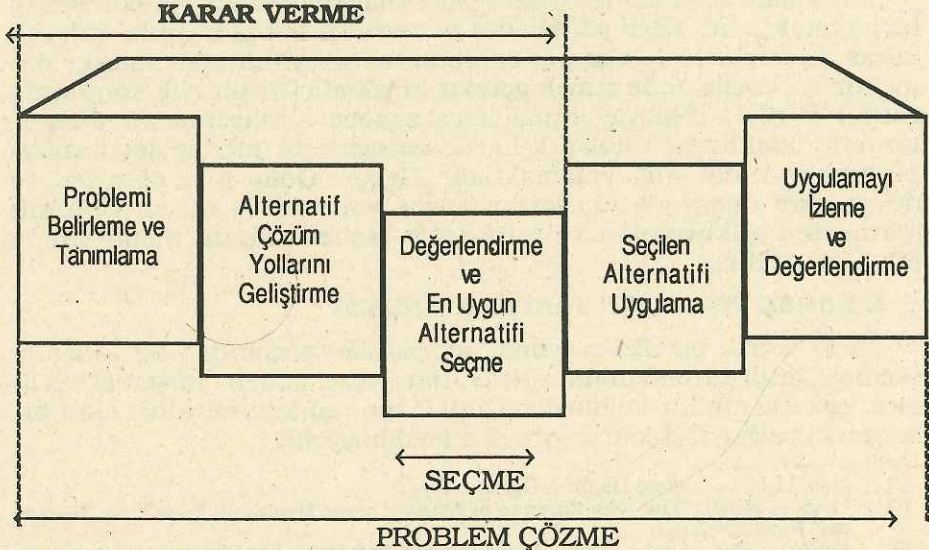
Karar verme ile ilgili olarak yukarıda yapılan tanımın tam anlamıyla anlaşılabilmesi için "**karar verme**" ile "**problem çözme**" arasındaki farkın açık bir şekilde ortaya konulması gerekir. Eğer yöneticinin karşı karşıya kaldığı problemin tek bir çözüm yolu var ise orada karar verme diye bir şey sözkonusu değildir. Çünkü yöneticinin görevi problemi çözmek için çözüm yolunu bulmak olacaktır. Eğer yöneticinin karşı karşıya kaldığı sorun ya da problemi çözmek için birden ziyade çözüm yolu ya da alternatif var ise, yönetici bu çözüm yollarından ya da alternatiflerden birini seçmek, yani karar vermek durumu ile karşı karşıya kalacaktır.

Yukarıdaki açıklamalardan da açıkça anlaşılmaktadır ki problem çözme ile karar verme arasındaki en bariz fark problem çözenin amacı doğru çözümü bulmaktır. Karar vermenin amacı ise problemin çözümü için geliştirilen ya da ileri sürülen alternatiflerden problemin çözümüne en uygun olanını seçmektir.(5)

John R. Schermerhorn, JR., aşağıda bulunan Şekil - 1 'de görüldüğü üzere karar verme, seçme ve problem çözmeyi birbirlerinden bariz bir şekilde ayırt etmektedir. Schermerhorn beş aşamadan oluşan karar verme ve problem çözümü sürecinin ilk üç aşamasını oluşturan 1 - problemi belirleme ve tanımlama, 2 - alternatif çözüm yollarını geliştirme, 3 - geliştirilen alternatif çözüm yollarını değerlendirme ve problemin çözümüne en uygun alternatifini seçme kısmını "karar verme" olarak telakki etmektedir.

Şekil-1

Karar verme ve Problem Çözme Süreci



KAYNAK: John R. Schermerhorn, Jr., **Management for Productivity**, (New York: John Wiley and sons, 1984), S. 68

(5) Üstteki kaynak

Karar verme ve problem çözme sürecinin yalnız üçüncü aşamasını oluşturan geliştirilen alternatif çözüm yollarını değerlendirme ve problemin çözümüne en uygun alternatifi seçmeyi ise "seçim" olarak adlandırmaktadır. Karar verme ve problem çözme sürecinin tüm aşamalarını kapsamına alan 1 - problemi belirleme ve tanımlama, 2 - alternatif çözüm yollarını geliştirme, 3 - geliştirilen alternatif çözüm yollarını değerlendirme ve problemin çözümüne en uygun alternatifi seçme, 4 - seçilen alternatifi uygulama, 5 - uygulamayı izleme ve değerlendirme kısmını ise "problem çözme" olarak kabul etmektedir.

II. KARAR VERMENİN BOYUTLARI

a. Her yönetici, örgütte işgal ettiği mevkin ona yüklediği görevleri yerine getirmek ve verdiği yetkileri gerektiğinde kullanmak amacıyla istese de istemese de karar verme durumu ile karşı karşıya kalmaktadır. Ancak, her yöneticinin örgütte işgal ettiği mevki ile işgal ettiği mevkin onna yüklediği görevler ve yetkiler farklı olduğundan bunların verecekleri kararların içerik ve kapsamı da farklı olacaktır.

b. Yöneticinin karar vereceği konularda başkaları çok önemli ya da yakından ilgili bilgilere sahip olabilirler. Bu nedenle yöneticilerin karar vermeden önce örgüt içi ve örgüt dışı kaynaklarla yoğun bir ilişki içerisine girmek suretiyle gerekli tüm bilgileri toplamaları ve bu bilgilerin ışığı altında karar vermeleri halinde verilecek kararın isabet oranı artar.

c. Yöneticinin vereceği karar örgütün bütünün ya da bir çok birimini yakından ilgilendirebilir. Bu nedenle yöneticilerin, karar vermeden önce verilecek kararın ilgi alanına giren birim ya da birimlerin kişi ya da kişilerin muhtemel reaksiyonlarını dikkate alarak kendilerini o konuda hazırlıklı kılmaları yararlı olur.

d. Yöneticilerin verdikleri kararlar genellikle başkaları tarafından uygulanır. Bu husus da açıkça göstermektedir ki yöneticilerin verdikleri kararların uygulamadaki başarısı uygulayıcıların karara tam destek verip ya da vermemeleri ile yakından ilgilidir. Bu nedenle, verilen kararların altında yatan tüm saiklerin ayrıntılı bir şekilde uygulayıcılara anlatılması ve onların tam desteğinin sağlanması kararların uygulamadaki başarısının önşartıdır.(6)

III. KARAR VERME TARZI

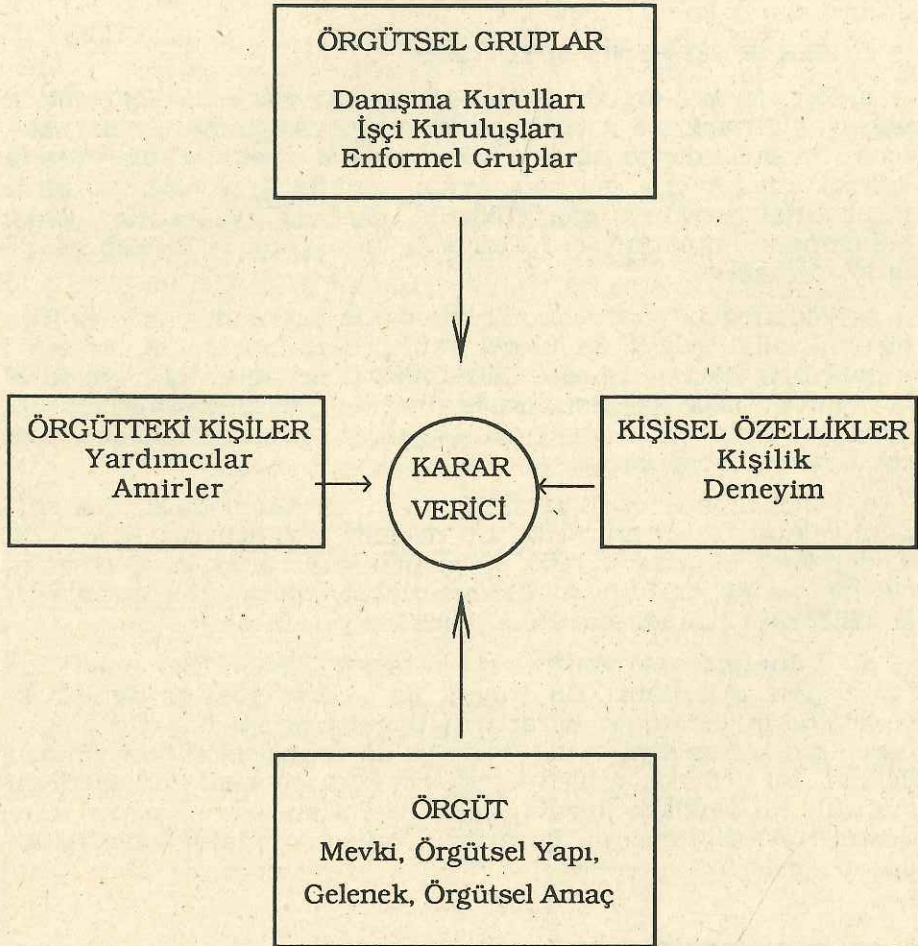
Yönetimde karar vermenin bireysel bir olay mı, yoksa örgütsel bir olay mı olduğu sürekli tartışılmaktadır. Diğer bir anlatımla, yönetici mi karar veriyor, yoksa yöneticinin içinde çalıştığı organi-

(6) John R. Schermerhorn, JR., *Management for Productivity*, New York John Wiley and sons, 1984), S. 67.

zasyon mu karar veriyor. Aşağıda bulunan Şekil - II'den de anlaşılacağı üzere karar, esasen yönetici tarafından verilmekle beraber yöneticinin verdiği karar organizasyonel bir çerçeve içerisinde verildiğinden organizasyondan gelen çeşitli baskı grupları ile dış çevre bu kararı bu büyük ölçüde etkilemektedir.

Şekil - II

Örgütsel Ortamda Karar Vermeye Etki Eden Faktörler



KAYNAK: Leslie W. Rue, Lloyd L. Byars, **Management Theory and Application**, (Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, INC, 1980) S. 67

VI. KARAR VERME ORTAMI

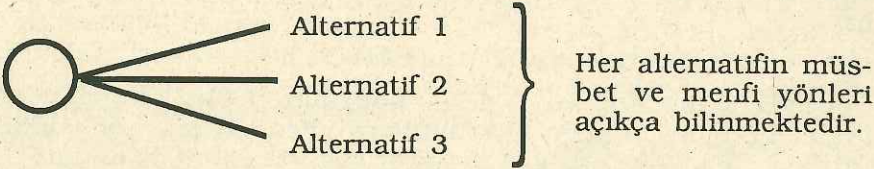
Örgütlerde yöneticiler belirlilik, risk ve belirsizlik olmak üzere üç değişik ortamda karar verirler.

1. Belirlilik Ortamında Karar Verme

Aşağıda bulunun Şekil - III'te de görüldüğü üzere eğer yönetici içinde bulunduğu duruma çözüm getirecek alternatifleri ve her alternatifinde müsbet ve menfi yönlerini açıkça biliyor ise karar vermede belirlilik ortamının varlığından söz edilir. (7)

ŞEKİL - III

Belirlilik Ortamında Karar Verme



Örneğin, örgütte bir yöneticiye nakit fazlasını iyi bir şekilde değerlendirme görevinin verildiğini farzedelim. Yaptığı araştırma sonucu yöneticinin aşağıda sıralanan üç alternatifini saptadığını düşünelim. Bu alternatiflerden ilki olan bir banka, nakit fazlasına, aylık %40 oranında faiz veriyor, fakat gerektiğinde paranın çekilebilmesi için en az 24 saatlik ihbar süresini şart koşuyor. İkinci alternatif olan bir kredi kuruluşu, aylık %45 faiz veriyor, ancak gerektiğinde paranın çekilebilmesi için en az bir aylık ihbar süresi istiyor, alternatiflerden üçüncüsü olan bir kredi kuruluşu ise nakit fazlasına aylık %50 faiz veriyor, ancak paranın altı aydan önce çekilmesi halinde %8 oranında ceza uygulamayı şart koşuyor.

Yukarıdaki örnekten de anlaşılacağı üzere her bir alternatifin müsbet ve menfi noktaları açıkça belli olduğundan, burada yönetici belirlilik ortamında karar vermiş olacaktır.

Ancak örgütlerde çok az karar belirlilik ortamında verilmektedir. Çünkü sık sık değişen mevzuat ve para piyasası ile ilgili düzenlemeler ortamın belirlilik oranını büyük ölçüde etkilemektedir.

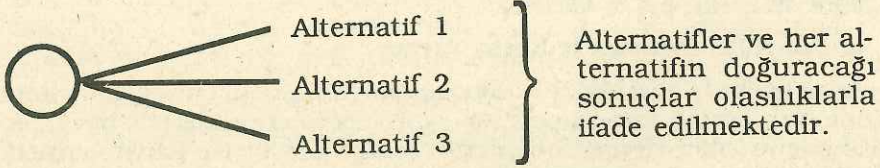
2) Risk Ortamında Karar Verme

Aşağıda Şekil - IV'de de görüldüğü üzere eğer yönetici içinde bulunduğu duruma çözüm getirecek alternatifleri ve bunların doğuracağı sonuçları olasılıklarla ifade ediyorsa karar vermede risk ortamının varlığından söz edilir.(8)

(7) Griffin, a.g.e., S. 199.

(8) Üstteki kaynak, S. 200.

ŞEKİL - IV
Risk Ortamında Karar Verme

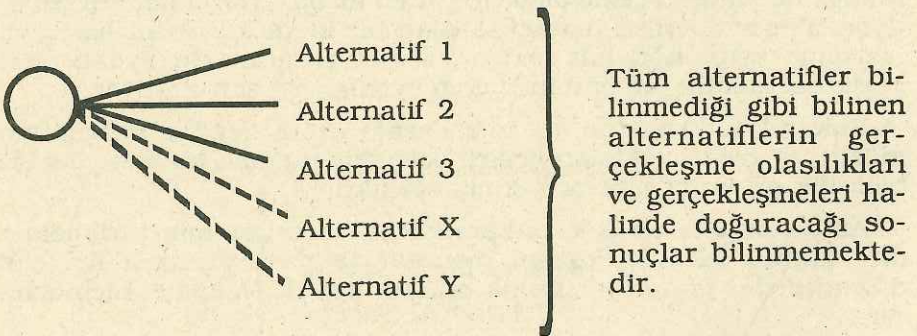


Yönteminde kararlar genellikle risk ortamında verilir. Risk ortamında karar verilirken üzerinde durulması gereken en önemli nokta her bir alternatife ilişkin olasılıkların iyi bir şekilde hesaplanması ve hesaplama sonuçlarının ışığı altında kararın verilmesidir.

3) Belirsizlik Ortamında Karar Verme

Aşağıda bulunan Şekil - V'de görüldüğü üzere tüm alternatifler bilinmediği gibi, bilinen alternatiflerin gerçekleşme olasılıkları gerçekleştiği takdirde ne gibi sonuçlar doğuracağını da tahmin edilememesi durumunda karar vermede belirsizlik ortamının varlığından söz edilir. Belirsizlik ortamı genellikle organizasyonların komplike yapılarından ve içerisinde varlıklarını sürdürdükleri çevrenin dinamikliğinden kaynaklanmaktadır.(9)

ŞEKİL - V
Belirsizlik Ortamında Karar Verme



V. KARAR VERME ve PROBLEM ÇÖZMEDE SÜREÇ

Karar verme ve problem çözümede izlenmesi gerekli süreci ya da aşamaları beş başlık altında toplamak mümkündür.

(9) Üstteki kaynak, S. 201

1) Karar Vermeyi Gerektirecek Bir Durumun Varlığını Saptama (Problemi belirleme ve tanımlama)

İşletme içerisinde ya da işletmenin faaliyetini sürdürdüğü çevrede meydana gelen bazı olaylar ya da bazı göstergelerden karar vermeyi gerektirecek bir durumun varlığını saptama karar verme ve problem çözme sürecinin ilk aşamasını oluşturmaktadır. Örneğin, bir makina aksamı kırıldığı zaman yönetici bu kırılan aksamın ya tamir edilmesine ya da yenisi ile değiştirilmesine karar vermek zorunda kalacaktır. Aynı şekilde, personelin işe giriş ve işten ayrılış oranında meydana gelen artışı gören yönetici bu sorunu çözüme bağlamak amacıyla bir ya da bir dizi karar vermek durumunda kalacaktır.

Eğer karar verici durumunda olan kişi, eğer yukarıda sıralanan ya da bunlara benzer konularda hazırlıklı olursa beklenmeyen bir durum ile hazırlıksız bir şekilde karşı karşıya kalmaz. Esasen, etkili yönetim karar vermeyi gerektiren durumu önceden tahmin eden ve bu nedenle hazırlıksız yakalanmayan yönetimdir. Örneğin, International Harvester 1980 yılında 397, 1981'de ise 393 milyon Dolar zarar etti. Bu zararın temel nedeni otomobil işçilerinin altı aylık grevi ve daralan pazar payı idi. Karar verici durumunda olanlar, eğer grevin doğuracağı bu zararı daha önceden tahmin etmiş olsalardı ve finansal raporları daha dikkatli bir şekilde inceleselerdi işçilerin taleplerine daha olumlu davranmak suretiyle zararı büyük ölçüde önleyebilirdi.(10)

Karar vermeyi gerektirecek problemi belirleme ve tanımlama, karar verme ve problem çözmenin temelini oluşturur. Bu nedenle problemin belirlenmesinin ve tanımlanmasının doğru olarak yapılması gerekir. Yanlış belirlemeler ve tanımlamalar yöneticilerin yanlış kararlar vermelerine neden olur.

a) Problem Göstergeleri

Aşağıda sıralanan nedenler ya da göstergeler bir problemin varlığının açık delilleridir.(11)

- aa. Gerçekleşen performans ile geçmişte gerçekleşmiş olan performans arasındaki farklılık.
- bb. Gerçekleşen performans ile planlanan performans arasındaki farklılık.
- cc. Personelden ve çevreden elde edilen bilgiler.
- dd. Rakip firmaların performansları.

b) Problem Çeşitleri

Yönetimin karşılaştığı problemleri "rutin problemler - rutin olmayan problemler" ile "beklenen problemler - beklenmeyen problemler" olmak üzere ikiye ayırmak mümkündür.

(10) Üstteki kaynak, S. 206.

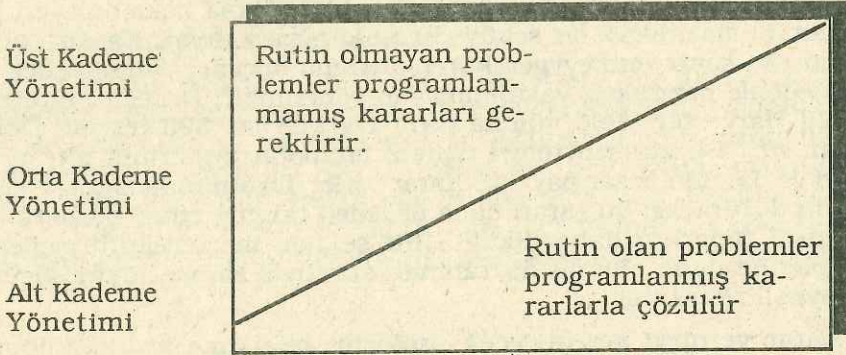
(11) Schermerhorn, a.g.e., S. 74-75.

aa) Rutin ve Rutin Olmayan Problemler

Aşağıda bulunan Şekil-VI'dan da anlaşılacağı üzere rutin problemler belirli zaman aralıkları ile ortaya çıkan problemlerdir. Bu problemler programlanmış kararlarla çözüme bağlanır. Diğer bir anlatımla rutin problemler geçmişte sık sık ortaya çıkmış problemlerdir. Bu problemlerin çözümü amacıyla verilmiş ve başarılı olduğuna inanılan kararlar bu tür problemlerin tekerrür etmesi halinde aynen uygulanır.

ŞEKİL - VI

Rutin ve Rutin Olmayan Problemler



Rutin olmayan problemler, yöneticinin daha evvel hiç karşılaşmadığı problemlerdir. Bunun doğal sonucu olarak yönetimin bu tür problemlerin çözümü konusunda hiç bir deneyimi olmadığı gibi bilgi birikimide mevcut değildir. Bu nedenle yönetimin bu tür problemlerin çözümü yolunda karar verebilmesi için bir hayli araştırma ve inceleme yapması gerekir.

Diğer bir anlatımla, daha önceden ortaya çıkmamış olmaları nedeniyle bu tür problemlerin programlanmış kararlara çözümü mümkün değildir.

Yukarıda bulunan Şekil-VI'da da görüldüğü üzere üst yönetimin verdiği kararlar daha çok rutin olmayan problemlerin çözümüne ilişkin kararlardır. Bu nedenle üst yönetimin verdiği kararlar genellikle programlanmamış kararlardır. Alt yönetimin verdiği kararlar ise daha çok rutin problemlerin çözümüne ilişkin kararlardır. Bu nedenle alt yönetimin verdiği kararlar daha çok programlanmış kararlardır.

bb) Beklenen ve Beklenmeyen Problemler

Eğer yönetici ileride bir problemin karşısına çıkacağını tahmin ediyorsa buna beklenen problem denir. Örneğin, yılın belli dönem ya

da dönemlerinde personelin ücretine yapılacak zam oranları, personelden gelecek yükseltme talepleri beklenen problemleri arasında yer alır.

Eğer yönetici daha önceden tahmin etmediği problem ya da problemlerle karşı karşıya kalırsa buna beklenmeyen problem ya da problemler denir. Bu tür problemler genellikle bir kriz yaratırlar. Çünkü yönetim, bu tür problem ya da problemlerin ortaya çıkacağını ne düşünmüş, ne de tahmin etmiştir. Ortaya çıkması onda bir şok etkisi yapmakta, yöneticiyi strese sokmaktadır. Daha önceden örneğinin bulunmaması ve yöneticinin de bu yüzden bu konuda deneyimli olmaması nedeniyle bu tür problem ya da problemlerin çözümüne ilişkin karar ya da kararlar ayrıntılı bir araştırma ve değerlendirme sonucu verilebilecek kararlardandır.

c) Problemin Belirlenmesine Engel Olan Etmenler

Yukarıda açıkça ifade edildiği üzere karar verme sürecinde ilk aşamayı problemin doğru bir şekilde belirlenmesi ve tanımlanması oluşturmaktadır. Problemin belirlenmesinde ve tanımlanmasında yapılacak hata verilecek kararın da hatalı olmasına ve buna bağlı olarak problemin çözümüne ilişkin isabetli bir sonucun alınmamasına neden olacaktır.

Problemin doğru bir şekilde belirlenmesine engel olan üç temel etmen vardır. Bunlar sırasıyla (12)

- aa) Problemi ya çok dar ya da çok geniş olarak belirlemek.
- bb) Sebepler yerine sonuçlar üzerinde durmak.
- cc) İlgililerin ortaya çıkan problemleri kendi ilgi alanları açısından değerlendirmeleri.

2) Alternatif Çözüm Yollarının Geliştirilmesi

Karar verme ve problem çözme sürecinin ikinci aşamasını belirlenen ya da tanımlanan problemin çözümüne ilişkin alternatif çözüm yollarının geliştirilmesi oluşturmaktadır. Verilecek karar ne kadar önemli ise alternatif çözüm yollarının geliştirilmesine de o kadar çok önem verilmelidir. Örneğin, Union Carbide genel merkezini New York şehrinin dışına çıkarmaya 1976 yılında karar verdi. Ancak 2 yıllık yoğun bir araştırmadan sonra yeni genel merkez yeri olarak Danbury Connecticut'ı seçti. (13)

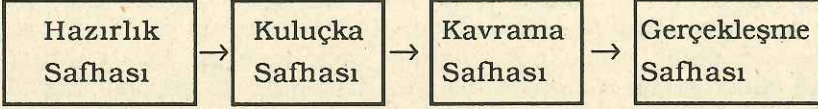
Belirlenen ve tanımlanan problemin çözümüne ilişkin alternatif çözüm yollarının geliştirilmesi doğal olarak yaratıcılığı gerektirir. Ortaya çıkan problemin çözümüne ilişkin karar vermek durumunda olan kişilerin yaratıcılığı ne kadar fazla ise o kadar fazla alternatif üretebilirler.

Aşağıda bulunan Şekil-VII'de de görüldüğü üzere yaratıcı bir fikrin oluşması yada yaratıcı bir alternatifin geliştirilmesi süreci dört evreden oluşmaktadır.

(12) Üstteki kaynak, S. 78-79.

(13) Walter McQuade, "Union Carbide takes the woods" Fortune, Aralık 13, 1982, S. 164-174.

ŞEKİL- VII
Yaratıcılık Süreci



KAYNAK: Griffin, a.g.e., S. 215

Yaratıcılığı bireysel ve grup yaratıcılığı olmak üzere iki kısımda incelemek mümkündür.

a) Bireysel Yaratıcılık

Bireysel yaratıcılığın geliştirilebilmesi için aşağıda sıralanan engellerin mutlaka aşılması ve buna bağlı olarak bireylere rahatça hareket edebilecekleri bir ortamın sağlanması gerekir.

aa) Kültürel Engeller

Bazı tutkular ve gelenekler bireylerin olaylara alışılmışın dışında başka bir açıdan bakmalarını engellemektedir. Bireylerin olaylara alışılmışın dışında başka bir açıdan bakmalarını saldırmak onlara baskı yapan ve alışılmışın dışında düşünmelerini ve hareket etmelerini engelleyen bazı tabu ve geleneklerden arındırılmaları ile mümkündür.

bb) Duygusal Engeller

Bazı kişiler hata yapmak, alay konusu olmak ya da kritik edilme korkusuyla fikirlerini rahatlıkla ifade edememektedirler. Bu durum ise onların yaratıcılığının önüne çekilmiş büyük bir settir. Bu gibi kişilerde yaratıcılığın geliştirilebilmesi yukarıda sıralanan korkulardan arındırılmaları ile mümkündür.

cc) Fikrini İfade Edememekten Doğan Engeller

Yaratıcılığı engelleyen bir diğer husus da kişilerin duygularını ve düşüncelerini ilgililere gereği gibi ifade edememelerinden kaynaklanmaktadır. (14)

Yukarıda sıralanan engeller bireysel yaratıcılığı olumsuz yönde etkileyerek, problemin çözümüne ilişkin alternatif çözüm yollarının geliştirilmesine ve buna bağlı olarak isabetli bir çözüm yolunun bulunamamasına neden olmaktadır.

b) Grup Yaratıcılığı

Yöneticiler, tanımlanan ve belirlenen problemin çözümüne

(14) Schermerhorn, a.g.e, S. 80

ilişkin alternatif geliştirme konusunda grup yaratıcılığında büyük ölçüde yararlanabilirler. Grup yaratıcılığını arttırma konusunda geliştirilen tekniklerin başında **beyin fırtınası** tekniği yer almaktadır.

Beyin fırtınası tekniğinde beşden az, ondan fazla olmamak kaydıyla bir grup insan alternatif üretmek amacıyla bir araya getirilir. Gruba dahil olan üyelerin, herhangi bir korku, baskı ve tenkit altında kalmaksızın fikirlerini rahatlıkla ifade edebilmelerini sağlamak ve mümkün mertebe fazla alternatif geliştirmelerini temin etmek amacıyla beyin fırtınası tekniğiyle ilgili olarak aşağıda sıralanan kurallar konmuştur. (15)

- aa) Gruptan ya da grup üyelerinde ne kadar garip ve olağan dışı olursa olsun mümkün mertebe fazla alternatif geliştirmeleri istenir.
- bb) İleri sürülen alternatifler grup ya da grubun hiçbir üyesi tarafından eleştirilmeyeceği ya da alay konusu yapılmayacağı şart koşulur.
- cc) Grup ya da grup üyeleri tarafından ileri sürülen alternatiflerin grup ya da grubun diğer üyeleri tarafından daha da geliştirilmesi ya da ileri sürülen birkaç alternatifin birleştirilerek yeni bir alternatif şeklinde sunulması teşvik edilir.

Araştırma sonuçları, beyin fırtınası tekniğinin grupta tartışmanın başlatılması ve çok yararlı alternatiflerin geliştirilmesi konularında bir hayli yararlı olduğunu göstermiştir.

3) Geliştirilen Alternatif Çözüm Yollarının Değerlendirilmesi ve En İyi Alternatifin Seçilmesi

Karar verme ve problem çözme sürecinin üçüncü aşamasını belirleyen ve tanımlanan problemin çözümüne ilişkin olarak geliştirilen alternatiflerin değerlendirilmesi ve bu değerlendirme sonuçlarına göre problemin çözümüne en uygun olan alternatifin seçilmesi oluşturmaktadır. Alternatiflerin değerlendirilmesi ve değerlendirme sonuçlarından elde edilen bilgilerin ışığı altında problemin çözümüne en uygun alternatifin seçilmesi karar vermenin temelini oluşturmaktadır. Çünkü; karar verme sürecinin bu aşamasına kadar yapılan bütün çalışmalar hazırlık mahiyetinde idiler. İşte karar verme sürecinin bu aşamasında yönetici gerçek anlamda kararını vermektedir. (16)

Karar verme sürecinin üçüncü aşamasında problemin çözümüne ilişkin olarak geliştirilen her alternatif yapılabilirlik, tatminkarlılık ve doğuracağı sonuçların katlanılabilir olup olmayacağı açılarından değerlendirilir. (17)

(15) Rue ve Byars, a.g.e., S. 307.

(16) Louis E. Bone, **Principles of Management**, (New York: Random House Business Division, 1981) S. 348

(17) Griffin, a.g.e., S. 207

Problemin çözümüne ilişkin olarak geliştirilen alternatiflerin iyi bir şekilde değerlendirilmesi, değerlendirmede kullanılacak kriter ya da kriterlerin çok iyi bir şekilde hazırlanması ile mümkündür.

Aşağıda Şekil - VIII'de A, B, C, D ve E diye adlandırılan alternatif tedarik firmalarının değerlendirilmelerinde kullanılmak üzere geliştirilen kriter (değerlendirme ölçeği) yer almaktadır. Şekil - IX'da ise geliştirilen bu kriterin ışığı altında alternatif tedarik firmalarının değerlendirme sonuçları görülmektedir. İncelenen değerlendirme sonuçları alternatif tedarik firması olarak "C"nin seçilmesine karar verilmesi gerektiğini açıkça sergilemektedir.

Yukarıda Şekil-I'de de belirtildiği üzere John R. Schermerhorn, JR., "karar verme", "seçme" ve "problem çözmeyi" birbirlerinden bariz bir şekilde ayırt etmektedir. Beş aşamadan oluşan karar verme ve problem çözme sürecinin ilk üç aşamasını oluşturan; 1 - problemi belirleme ve tanımlama, 2 - alternatif çözüm yollarını geliştirme, 3 - geliştirilen alternatif çözüm yollarını değerlendirme ve problemin çözümüne ilişkin en iyi alternatifi seçme aşamalarından üçünü birlikte karar verme olarak görmektedir. (*) İşte karar verme sürecinin ilk üç aşamasını oluşturan John R. Schermerhorn, JR., unda "karar verme" olarak adlandırdığı bu aşamada yöneticileri; klasik karar verme ve davranışsal karar verme teorisinin varsayımları altında hareket eden yöneticiler olmak üzere iki gruba ayırmak mümkündür.

ŞEKİL - VIII

Alternatif Tedarik Firmalarının Değerlendirme Ölçeği

KRİTER	ÖNCELİK	AĞIRLIK (1 - 5)
Güvenirlilik	1	5
Ürün Çeşitliliği	2	4
ücret	3	4
Siparişlerin Teslimi		
İçin Verilen Süre	4	2
Firmanın merkez ya da şubesinin işletmeye yakınlığı	5	1

Kaynak: Rue ve Byars, a.g.e., S. 54

(*) Yukarıda sayfa 3'de belirtildiği üzere John R. Schermerhorn Jr., karar verme sürecinin yalnız üçüncü aşamasını oluşturan "geliştirilen alternatiflerden problemin çözümüne en uygun olanı seçmeyi", "seçme olarak adlandırmakta; karar verme sürecinin tüm aşamalarını kapsamına alan kısmını, yani 1 - problemi belirleme ve tanımlama, 2 - alternatif çözüm yollarını geliştirme, 3 - problemin çözümüne en uygun olan alternatifi seçme, 4 - seçilen alternatifi uygulama, 5 - uygulamayı izleme ve değerlendirmeyi ise problem çözme olarak kabul etmektedir.

ŞEKİL - IX**Alternatif Tedarik Firmalarının Değerlendirilmesi**

Ağırlık	5	4	4	2	1	
Kriter						
Alternatif	Güvenirlilik	Ürün	Ücret	Siparişin	Firma merkezinin	
Firmalar		Çeşitliliği		teslimi için	ya da şubesinin	TOPLAM
					yakınlığı	
A firması	6	7	8	3	6	102
B firması	7	4	5	8	5	92
C firması	9	3	9	8	5	114
D firması	4	6	7	3	7	85
E firması	3	6	6	4	7	78

Kaynak: Rue ve Byars, a.g.e., 54

a) Klasik Karar Verme Teorisi

Yukarıda "karar vermenin tanımı" başlığı altında karar vermeyi bir dizi rasyonel alternatifler arasından bir tanesini seçme olarak tanımlamıştık. İçinde bulunduğumuz asrın özellikle ilk yarısında karar verme konusunda ağırlığını hissettiren klasik karar verme teorisine göre rasyonel alternatiflerden kasıt, işletmenin ekonomik menfaatine en uygun olan alternatiftir. Bu teori taraftarlarının inancına göre yöneticiler karar verirken işletmenin ekonomik menfaatlerini ön planda tutarlar ve işletmenin ekonomik menfaati kendi pozisyonlarının elimine edilmesini gerektiriyorsa ona dahi karar verirler.

Esasen klasik karar verme teorisi, yöneticilerin tam bir belirlilik ortamında karar verdiklerini varsaymaktadır. Klasik karar verme teorisinin dayandığı varsayımları aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür.

- aa) Karar verici, karar vermeyi gerektiren durum hakkında tam bir malumata sahiptir.
- bb) Karar verici, karar vermeyi gerektiren duruma çözüm getirecek tüm alternatif çözüm yolları hakkında tam bir malumata sahiptir.
- cc) Karar verici, karar vermeyi gerektiren duruma çözüm getirecek tüm alternatif çözüm yollarını önem sırasına koyacak rasyonel bir sisteme sahiptir.
- dd) Karar vericinin, karar verirken izlediği amaç işletmenin ekonomik menfaatini ön planda tutmaktır.

b) Davranışsal Karar Verme Teorisi

Karar vermede klasik teorinin ileri sürdüğü ve inandığı rasyonellik ve işletmenin ekonomik menfaatinin ön planda tutulduğu noktasının karar vermeyi tam anlamıyla açıklamadığı hususu Herbert

A. Simon tarafından ileri sürülmüştür. (18) Klasik karar verme teorisinin aksine, davranışsal karar verme teorisi aşağıda sıralanan varsayımlardan hareket etmektedir.

- aa) Karar verici, karar vermeyi gerektiren durum hakkında tam bir malumata sahip değildir.
- bb) Karar verici, karar vermeyi gerektiren duruma çözüm getirecek tüm alternatifler konusunda tam bir malumata sahip değildir.
- cc) Karar verici, karar vermeyi gerektiren duruma çözüm getirecek alternatiflerden her birisinin nasıl bir sonuç doğuracağını muktedir olmadığı gibi, bilmeyi de pek arzulamamaktadır.

Herbert A. Simon, klasik teori taraftarlarının ileri sürdüklerinin aksine karar vericinin tam rasyonellikle değil, **sınırlı bir rasyonellikle** hareket ettiğini ileri sürmüştür. Simon'a göre, karar vericinin, değer yargıları, refleksleri, yetenekleri ve alışkanlıkları onun kararlarını büyük ölçüde etkiler. Aynı zamanda karar vericinin kararlarına ona verilen bilgi de önemli oranda etki etmektedir. Karar vericiye intikal ettirilen bu bilgiler büyük oranda tam bir bütünlük arzetyemeyeceğinden karar verici de bu tam bir bütünlük arzetyemeyen bilgilerin ışığı altında sınırlı bir rasyonellikle karar verme durumunda kalacaktır.

Kısaca, Simon'a göre, karar vericiler karar, karar verirken rasyonel davranmayı arzu ederler. Ancak onların **rasyonelliklerinin sınırlamaları** vardır.

Herbert A. Simon tarafından geliştirilen diğer bir kavram da **tatmin kavramıdır**. Karar vericiler, karar vermeden önce ayrıntılı araştırmalar yaparak en mükemmel alternatifleri sunmak yerine tatmin edici alternatifleri sunmakla yetinmektedirler ki bu da karar vericinin kararlarını etkilemektedir.

4) Seçilen Alternatifi Uygulama

Karar verme ve problem çözme sürecinin dördüncü aşamasını seçilen alternatifin uygulamaya konulması oluşturur. Seçilen alternatifin uygulamaya konulması bazı durumlarda kolay olmasına karşın, bazı durumlarda bir hayli güçtür. Örneğin, kuruluşun bir başka kuruluşu bünyesine alma kararının uygulamaya konulması oldukça zordur. çünkü, dublukasyona, emek ve malzeme kaybına meydan vermemek için yeni şirketle eski şirketin benzer faaliyetlerinin çok iyi bir şekilde birleştirilmesi ya da koordine edilmesi gerekir.

Seçilen alternatifin etkili bir şekilde uygulamaya konulabilmesi, bu konuda ayrıntılı bir şekilde hazırlanmış **aksiyon, taktik ve uygulama planlarının** varlığına bağlıdır.

(18) Herbert A. Simon, **Administrative Behaviour**, 3. B. (New York: Free Press, 1976), S. 241

Seçilen alternatifin uygulamaya konulmasında göz önünde tutulması gerekli bir diğer husus da örgüt içinden ya da çevreden gelmesi muhtemel tepkilerdir. Bu ve benzeri muhtemel tepkilerin ayrıntılı bir şekilde hesaplanarak gereken savunma mekanizmalarının uygulamaya geçmeden önce hazırlanması gerekir.

5) Uygulamayı İzleme ve Değerlendirme

Karar verme sürecinin beşinci ve son aşamasını seçilen ve uygulamaya konan alternatifin izlenmesi ve izleme sonuçlarının değerlendirilmesi oluşturur. Eğer seçilen ve uygulanan alternatif beklenen sonucu doğuruyor ise karar vericinin seçmiş olduğu alternatifin isabetli olduğu kesinleşir. Eğer seçilen alternatif kendisinden beklenen sonucu vermezse karar verici, karar vermeyi gerektirecek durumun tanımının iyi yapılmadığı sonucuna varır ve karar verme sürecinde kullanılan bütün aşamaları yeniden gözden geçirmek zorunda kalır.

VI. ÖRGÜTLERDE KARARLARIN KARAR VERENLER AÇISINDAN TASNİFİ

Örgütlerde kararlar, karar verenler açısından bireysel kararlar, danışma yoluyla verilen kararlar ve grup kararları olmak üzere üç başlık altında toplanabilir.

1) Bireysel Kararlar

Bireysel kararlarda yönetici ya da yöneticiler başkalarının katkısı olmaksızın karar vermeyi gerektiren konulardaki bilgi ve malumatlarının ışığı altında karar verirler.

2) Danışma Yolu İle Verilen Kararlar

Danışma yolu ile verilen kararlarda yönetici ya da yöneticiler karar vermeyi gerektiren konu hakkında başkalarından bilgi toplarlar. Daha sonra başkalarından toplanan bu bilgilerin ışığı ve yorumu altında karar verirler.

3) Grup Kararları

Grup kararlarında yönetici ya da yöneticiler karar vermeyi gerektiren konu hakkında başkalarından bilgi ve malumat toplamının yanısıra onların karar vermeyi gerektirecek konu hakkındaki tüm tartışmalara ve sonuçta karar vermeye katılmalarını da talep ederler.

Başarılı yöneticiler bazen bireysel, bazen danışma yolu, bazen de grup kararları yolu ile karar verirler. Burada önemli olan husus, ne zaman, hangi yolun kullanılması gerektiğine karar vermektir.

a) Grup Kararı Verme Teknikleri

Grup karar verme yöntemini oluşturmak ve yönetmek için çeşitli teknikler geliştirilmiştir. Bu tekniklerin başlıcalarını delfi (delphi) tekniği ile nominal grup karar verme tekniği oluşturmaktadır.

aa) Delfi (Delphi) Tekniği

Bu teknik, karar vermeyi gerektiren konu hakkında uzman kişilerin fikirlerinden yararlanmak suretiyle karar vermeyi hedef-

leyen bir tekniktir. Bu teknikte, görüşlerine başvuru uzmanların birbirlerinden habersiz olması ya da en azından birbirlerinin fikirlerinden habersiz olması gerekir. Bunun nedeni de uzmanların birbirlerinin fikirlerinden etkilenmelerini önlemektir. Bu tekniğin temelini karar vermeyi gerektirecek konu ile ilgili görüşleri alınan uzmanların bir kaç raund sonucu ortak bir görüşe ya da alternatif çözüm yoluna ulaşabilecekleri varsayımı oluşturmaktadır.

bb) Nominal Teknik

Bu teknikte, önce karar vermeyi gerektiren konuda uzman kişilerden oluşan bir grup oluşturulur. Delfi tekniğinin aksine grup bir odaya toplanır ve yönetici karar vermeyi gerektiren konuyu gruba ayrıntılı bir şekilde anlatır. Bundan sonra, grup üyelerinden öngördükleri çözüm yollarını bir kağıda yazmaları istenir. Daha sonra gruba dahil olan her üyeden geliştirdiği alternatifi ya da alternatifleri açıklaması istenir. Her grup üyesi tarafından açıklanan her alternatif ya da alternatifler grubun toplandığı odada bulunan siyah tahtaya yazılır. Gruba dahil olan her üyenin açıkladığı her alternatif ya da alternatifler grup üyeleri tarafından tartışılır ve daha sonra oya sunulur. En çok kabul gören alternatif, çözüm yolu olarak kabul edilir. Ancak yönetici burada grup kararını kabul ya da reddetme yetkisine sahiptir.

Unutmamak gerekir ki yönetici grup kararını tamamen reddederse katılımcıların ileride yapılacak bu tür toplantılara karşı güvenini sarsmış, ve yaratıcılıklarını da önlemiş olur.

Bireysel ya da danışma yoluyla karar verme yerine grup aracılığıyla karar vermenin bir dizi yarar ve sakıncaları vardır.

b) Grup Kararlarının Yararları

Grup kararlarının sağladığı yararları aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür:

- aa) Çok kere grup çeşitli meslek mensuplarından oluşacağından karar vermeyi gerektiren durum hakkında daha fazla malumat ve bilgi toplanır.
- bb) Grubun daha fazla alternatif çözüm yolu geliştirme olasılığı vardır.
- cc) Grup yoluyla verilen kararların kurumda kabul görme olasılığı yüksektir.
- dd) Karar vermeye iştirak etmiş olmaları nedeniyle grup üyelerinin kararın altında yatan nedenleri kendi elemanlarına açıklamaları ve onları ikna etmeleri daha kolay olur.
- ee) Gruptan karar vermeyi gerektiren duruma en uygun kararın çıkma şansı daha yüksek olur.

c) Grup Kararlarının Sakıncaları

Grup kararlarının yukarıda sıralanan yararlarına karşın doğurduğu bir dizi sakıncalar vardır. Bu sakıncaları aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür:

- aa) Grupta karar verme süreci daha fazla zaman alır ve bu yüzden pahalıya mal olur.
- bb) Bir kişi grubu hakimiyeti altına alabilir.
- cc) Grup kararları bazen uzlaşmayı gerektirir.

VII. KARAR VERMEDE KULLANILAN YÖNTEM VE TEKNİKLER

Karar vermeyi gerektirecek probleme çözüm getirecek alternatiflerin geliştirilmesinde, geliştirilen alternatif çözüm yollarının değerlendirilmesinde yöneticiye destek sağlamak ya da yöneticinin karar vermeyi gerektirecek probleme daha sistemli ve mantıklı yaklaşmasını ve anlamasını sağlamak için bir dizi yöntem ve teknikler geliştirilmiştir. Bu yöntem ve teknikleri nicel yöntem ve teknikler ve nitel yöntemler olmak üzere iki grupta toplamak mümkündür.

1) Nicel Yöntem ve Teknikler

Nicel yöntem ve teknikler, matematiksel ve istatistiksel tekniklere dayalı yöntemlerdir. Nicel yöntem ve tekniklerin tümünü burada belirtmek ve açıklamak mümkün olmadığından bu yöntem tekniklerin en yaygın uygulama alanına sahip olanlarından bazıları üzerinde kısaca durulacaktır.

a) Doğrusal Programlama Tekniği

Doğrusal programlama, belli bir amacı gerçekleştirmek için öngörülen kıt kaynakların rasyonel kullanımının sağlanmasına yardımcı olan bir tekniktir. Doğrusal programlamada, doğrusallık ilişkisi temel varsayım olarak kabul edilir.

b) Ulaştırma Modeli

Ulaştırma modeli, üretim merkezlerindeki ürünlerin tüketim merkezlerine ulaştırılmalarının toplam maliyetini minimum yapan optimal ulaştırma programını belirlemeyi amaçlayan bir tekniktir.

c) Pert Tekniği

Bir program değerlendirme ve gözden geçirme tekniği olan PERT, karmaşık eylem, işlev ve ilişkiler dizisinin planlanması ve kontrolünde kullanılır.

d) Sıra Bekleme (Kuyruk Kuramı) Modeli

Sıra bekleme, bekleme hattı ya da kuyruk kuramı modeli, müşteri talebinin belirsiz olduğu durumlarda müşterilerin kuyrukta ya da bekleme hattında beklemesini mümkün merteye asgariye indirmek ve aynı zamanda müşteriye hizmet veren bölümün de boş beklemesi-

ni önlemek gibi birbirine karşıt iki bekleme biçimi arasında optimal bekleme zamanını belirlemeyi amaçlar. Çünkü her iki bekleme biçiminin ayrı ayrı vazgeçme maliyetleri vardır.

e) Simulasyon Tekniği

Simulasyon (benzetim) tekniği, en genel tanımıyla gerçeğin temsil edilmesi demektir. Bu teknik, karmaşıklığı nedeniyle bilgisayar kullanımını gerekli kılan bir tekniktir. Karar vericiler, simulasyon (benzetim) tekniğinden çok çeşitli biçimlerde yararlanabilirler. Örneğin, örgütlerde ya da işletmelerde bazı faaliyetleri gözlemek ya olanaksız ya da çok pahalıdır. Böyle durumlarda örgütün ya da işletmenin bir simulasyon modeli geliştirerek ve üzerinde deneyler yaparak örgütün ya da işletmenin sözkonusu faaliyetleri hakkında gerçek durumun işleyişini aksatmadan bilgi edinmesi mümkündür. Ayrıca, simulasyon tekniği ile farklı işletme politikalarının izlenmesi halinde ne gibi sonuçlar doğabileceği değerlendirilebilir.

2) Nitel Yöntemler

Nitel yöntemler, karar vermeyi gerektirecek duruma ilişkin fazla bir bilginin bulunmaması durumunda başvurulan yöntemlerdir. Nitel yöntemler arasında ön sırayı Delfi (Delphi) tekniği ile nominal teknik almaktadır. Bu tekniklerin her ikisi de grup karar verme tekniği olduklarından bunlarla ilgili ayrıntılı bilgi yukarıda "**grup karar verme tekniği**" başlığı altında verilmiştir.

SONUÇ

Karar verme, yönetimin temelini oluşturur. Nitekim yönetim, planlama, örgütlenme, personel bulma, yönlendirme, koordinasyon, denetim ve benzeri yönetim işlevlerini yerine getirirken sürekli olarak karar verme durumu ile karşı karşıya kalmaktadır.

Karar verme bir dizi rasyonel alternatifler arasından bir tanesini seçme olarak tanımlanabilir. Karar verme ile problem çözmeyi birbirinden ayırt etmek gerekir. Yukarıda da belirtildiği üzere John R. Schermerhorn Jr., çok daha ileri giderek karar verme, seçme ve problem çözmeyi birbirinden kesin olarak ayırt etmektedir. Schermerhorn, Jr. beş aşamadan oluşan karar verme ve problem çözme sürecinin ilk üç aşamasını oluşturan 1 - problemi belirleme ve tanımlama, 2 - alternatif çözüm yollarını geliştirme, 3 - geliştirilen alternatifleri değerlendirme ve problemin çözümüne en uygun olanını seçme kısmını "**karar verme**" olarak telakki etmektedir.

Karar verme ve problem çözme sürecinin yalnız üçüncü aşamasını oluşturan "geliştirilen alternatiflerden problemin çözümüne en uygun olanını seçmeyi" ise "**seçim**" olarak adlandırmaktadır. Karar verme ve belirleme çözme sürecinin tüm aşamalarını kapsamına alan: 1 - problemi belirleme ve tanımlama 2 - alternatif çözüm yollarını geliştirme 3 - geliştirilen alternatif çözüm yollarını değerlendirme ve problemin çözümüne en uygun alternatifi seçme, 4 -

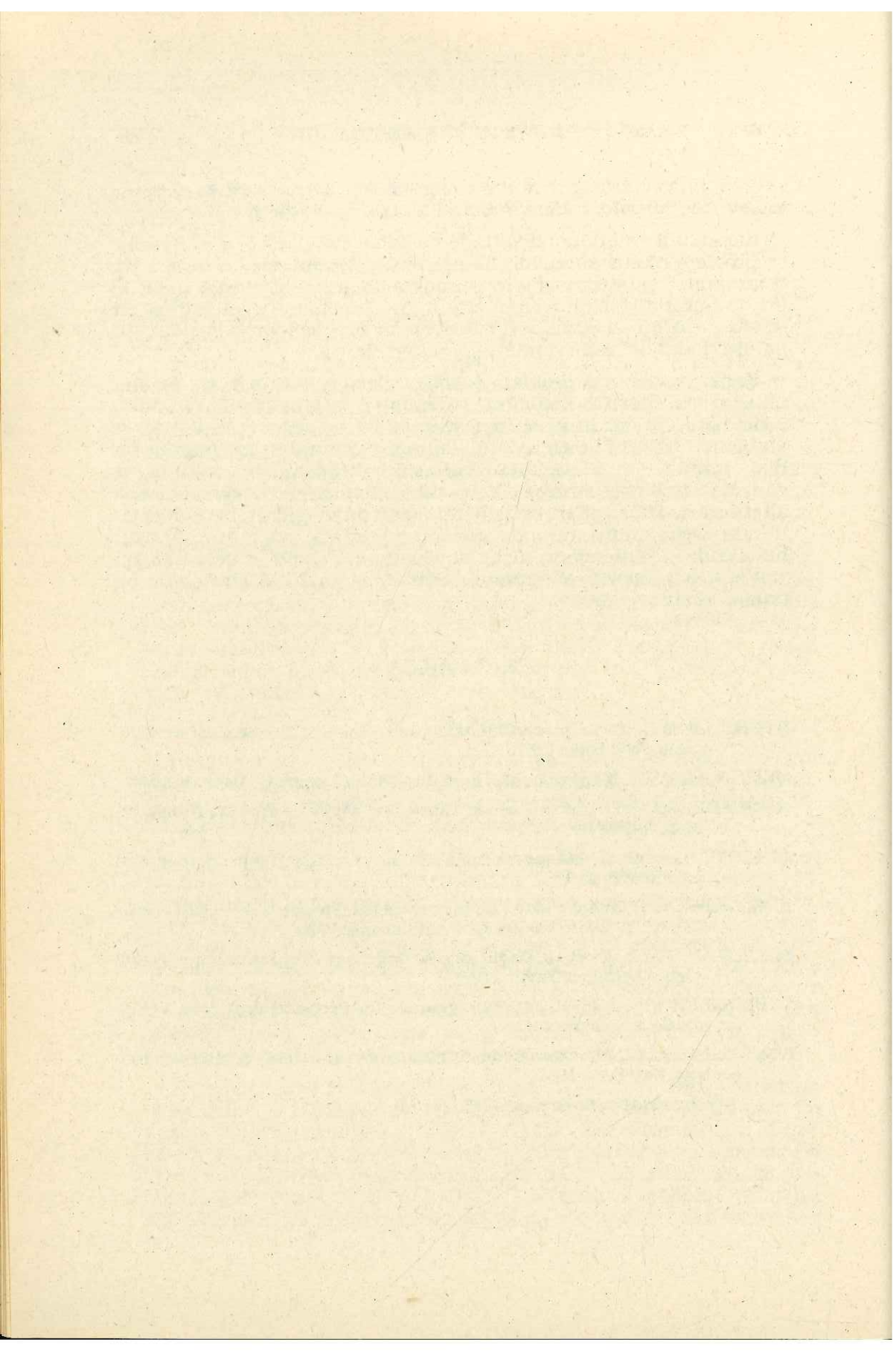
seçilen alternatifi uygulama, 5 - uygulamayı izleme ve değerlendirme kısmını ise "**problem çözme**" olarak adlandırmaktadır.

Kanaatimizce bu tasnif yerinde bir tasniftir. Çünkü, karar verme ve problem çözme sürecinin ilk aşamasını "**problemi belirleme ve tanımlama**" oluşturmaktadır. Bu nokta da açıkça göstermektedir ki bütün kararlar bir problemin çözümüne yöneliktir. Eğer ortada bir tercih varsa orada çözülmeyi bekleyen bir problem var demektir. Bu da doğal olarak karar vermeyi gerektirecektir.

Karar verme ve problem çözme sürecinin ikinci aşamasını oluşturan alternatif çözüm yollarının geliştirilmesi, üçüncü aşamasını oluşturan geliştiren alternatiflerin değerlendirilmesi ve problemin çözümüne en uygun olanının seçilmesi aşamalarında bir dizi teknik ve yöntemler kullanılmaktadır. Bu teknik ve yöntemlerin amacı, ortaya çıkan problemi çözmeye yardımcı olacak alternatif çözüm yollarının geliştirilmesinde ve geliştirilen alternatiflerin değerlendirilmesinde yönetime yardımcı olmaktır. Ancak, bu teknik ve yöntemlerin hiçbirisi yönetimin öngörü ve sezisinin yerini alamaz. Esasen, yönetimin önemini ve sanatsal yönüne de bu nokta oluşturmaktadır.

KAYNAKÇA

- BOONE, Louis E., **Principles of Management**, Random House Business Division, New York, 1981.
- GRIFFIN, Ricky W., **Management**, Houghton Mifflin Company, Boston, 1984.
- MCQUADE, Walter., "Union Carbide Takes The Woods" **Fortune**, Aralık 13, 1982, S. 164-174.
- ODIORNE, George S., **Management and The Activity Trap**, Harper and Row, New York, 1974.
- RUE, Leslie W., ve BYARS, Lloyd L., **Management Theory and Application**, Richard D. Irwin INC., Homewood, Illinois, 1980.
- SARIASLAN, Halil., **Kaynak Dağılımında Doğrusal Programlama**, Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, 1986.
- SCHERMERHORN, John R. Jr., **Management for Productivity**, John Willey and Sons, New York, 1984.
- SIMON, Herbert A., **The New Science Management Decision**, Harper and Row, New York, 1960.
- **Administrative Behaviour**, 3.B., Free Press, 1976.



TÜRK KADINI VE ÇAĞDAŞLAŞMA

Prof. Dr. Birsen GÖKÇE (*)

Dünyanın pek çok yerinde olduğu gibi Türk toplumun da kadın; yaşamın her döneminde "kadın" olması nedeniyle ortaya çıkan çeşitli sorunları çözmek için uğraş vermektedir. Kırsal kesimde ücretsiz tarım işçisi olarak çalışan köy kadınından kentteki ev kadınına, fabrikadaki işçi kadından büroda eli kalem tutan kadına kadar bütün kadınlar çalışmakta dolaylı ya da doğrudan üretime katkıda bulunmaktadır. Çalışma koşullarının değişik oluşu karşılaşılan sorunların kapsam ve niteliklerini etkilemekle beraber temel sorun kadının toplum içindeki yeri konusunda ortaya çıkmaktadır.

Yüzyıllardan beri kadın daima arka planda bırakılmış, erkeğin üzerinde söz sahibi olduğu bir "meta" olarak düşünülmüş ve bu yönde düşündürülmeye olağanüstü çaba gösterilmiştir. Erkek sınıfsal konum içinde birinci sınıf kadın ise, ikinci sınıf vatandaş sayılagelmiştir. Bu nedenle de kadının toplumdaki yeri daima tartışılmalı bir konu olmuştur.

Geleneksel toplumlarda cinsler arası iş bölümünün kesin oluşu kadına sadece "evinin kadını ve anası" olma sıfatını vermiştir. Erkek ise; "evin ekmeğini getiren" her işte son sözü söyleyen ve zihinlerde otorite kavramıyla birlikte düşünülen bir tip olarak algılanmıştır.

Kadının üretime doğrudan ya da dolaylı katkıları hiçbir zaman bağımsız bir güç olarak düşünülmemiştir. Geleneksel-kırsal toplumdaki başlayarak günümüze kadar kadının iş gücünden tarlada, bağda, bahçede ve evde çeşitli biçimlerde yararlanmış ancak gördüğü hizmetler yönünden erkeğe kıyasla genellikle arka planda sayılmış ve ekonomik gücü yardımcı bir güç olarak kabul edilmiştir. Kadının ürettiğine, fizik gücüne ek olarak bilgi ve beceri katmaya başlaması oranında ekonomik gücü artmış, sesini ve etkinliğini duyurmaya çalışarak toplum içinde yerini alma çabaları göstermeye başlamıştır. Bu durum özellikle toplumların sanayileşme ve kentleşme süreci içine girmeleriyle belirgin hale gelmiştir. İş bulmak üzere kente göç, geçim sıkıntısı kadının da dışarda çalışmak zorunda oluşu, ilişki ve alışkanlıkları geleneksellikten uzaklaştırmıştır. Ancak henüz bu çabalar kadını yıllardır toplum içinde alışılmalı konumundan kurtaramamıştır. Özellikle cinsler arası "üstünlük yarış" günlük yaşamın her kesitinde kendini var kuvvetiyle duyur-

(*) H.Ü. İ.İ.B.F. Kamu Yönetimi Bölümü, Öğretim Üyesi.

mağa başlamıştır. Bu gergin durum evde aile üyeleri arasında, iş alanında amir-memur ve patron-işçi ilişkilerinde açıkça gözlenmektedir.

İnsanlığın gelişimini birlikte sağlayan, birlikte yürüten ve birbirlerini her alanda tamamlamaları toplumsal düzen bakımından zorunlu olan kadın ve erkeği farklılıklarından değil, benzerliklerinden hareket ederek incelemek gerekir.

Esasen toplumu insan ögesi ve toplumsal yapıyı da insanlar arası ilişkiler oluşturduğuna göre toplum içindeki görev ve sorumluluklar yönünden kadın erkek arasında ayırım yapmak sosyolojik açıdan hatalı bir yaklaşımdır. Kadın-erkek ayrımı sadece doğanın her iki cinse tanıdığı ayrıcalıklar açısından ele alınabilir. Kadını ve erkeği birbirinden soyutlayarak her ikisinin birlikte oluşturduğu toplumu ya da toplumsal ilişkiler bütünü anlamak olanaksızdır. Bu nedenle kadının çağdaşlaşması, toplumun çağdaşlaşması olgusu ile beraber ele alınıp irdelenmelidir. Genellikle Türk kadınının çağdaşlaşması söz konusu edilince de gündeme derhal seçme ve seçilme hakkı gelmektedir.

Kadın derneklerimiz her yıl Aralık ayında Türk kadınının seçme ve seçilme hakkına kavuşmasının yıldönümünü kutlamaktadır. Parlak konuşmaların yapıldığı törenler düzenleniyor, beyanatlar veriliyor. Mesleklerinde ilerlemiş küçük bir azınlık Türk kadını adına konuşuyor. Aslında hemen hemen her konuda çağımızın gerisinde kalırken seçme ve seçilme konusunda bir çok batılı ülkenin önünde yer alıyoruz. 1893'te seçme hakkının öncülüğünü Yeni Zelanda yapmıştır. Onu sırasıyla İskandinav ve bazı Orta Avrupa Ülkeleri, 1920'de Amerika, 1928'de İngiltere, 1934'de Türkiye, 1945'de Fransa, 1952'de Yunanistan, 1971'de İsviçre, 1976'da Portekiz izliyor.

Kuşkusuz seçme ve seçilme hakkı çok önemli. Ancak yegane ölçüt olarak ele alındığında çağdaşlaşma sürecinin hangi noktasına varılabilir?

Kadının çağdaşlaşması konusunda öncelikle toplum içindeki yerine bakmak gerekir. Toplumsal yapının, yani toplumdaki ilişkiler bütünü içinde kadının yeri, çağdaşlaşıp çağdaşlaşmadığının göstergesi olmaktadır.

Türk kadınının tarihsel açıdan üç önemli dönem geçirdiği gözlenmektedir.

- 1 - İslamiyetin kabulünden önce,
- 2 - İslamiyetin kabulünden sonra,
- 3 - Cumhuriyet dönemi.

Cumhuriyet döneminde kadının toplumsal konumu incelenirken ilk iki dönemin etkileri açıkça kendini göstermektedir. Birinci dönemin olumlu, ikinci dönemin olumsuz etkileri, Cumhuriyet döneminde kadının yeni bir kişiliğe bürünmesine yol açmıştır (Gökçe, 1982).

İslamiyetin kabulünden önce Türk toplumunda kadın ve erkeğe eşit değer verildiği ve bu durumun üretim alanına da yansdığı; çini işlemeciliği, halı-kilim dokumacılığı gibi sanat eserlerindeki yazılı kaynaklardan da açıkça anlaşılmaktadır. Öte yandan Ziya Gökalp'in çeşitli yayınlarında da (Doğramacı 1982; 72-79) eski Türklerde kadın ve erkeğe eşit değer verildiğine dair kanıtlar sergilenmektedir.

İbni Batuta Seyahatnamesinde; "Türk kadınlarına toplum içinde önemli yerler verildiğini, erkeklerle bir arada çalıştıklarını ve yemek yediklerini ve kadınların mertebesinin erkeklerden yüksek olduğunu, Türk sultanlarının hatunlara saygı gösterdiklerini, ilkönce hatunu tutarak taht'a oturtuktan sonra sultanın oturduğunu" anlatmaktadır.

Grenard'ın "Türkistan ve Tibet" adlı eserinde de Ziya Gökalp ve İbni Batuta'nın görüşlerini doğrulayan örnekler var. "Türkistan'da çiftçi; buğday veya mısırını elinden çıkarmak istediği vakit karısıyla beraber pazara gider kadın alış veriş işlerini kontrol eder. Malı kadın isterse ve dilediği fiyata satar. Ayrıca kadınlar yalnız olarak da pazara giderler. Asyanın başka tarafında olup bitenin tersine olarak nişanlanan gençler çoğu zaman birbirlerini uzun zamandan beri tanırlar. Bir köyde, bir mahallede beraber büyümüşlerdir.

Grenard'ın müslüman olan bu bölgedeki incelemelerinde, özellikle kadınlara toplum içinde verilen yer ve haklar konusunda araştırmacısında beklemediği sonuçlarla karşılaşmıştır.

Özetle tarihi belgeler İslamiyetten önce Türk kadının toplumda erkeklerle beraber yer aldığını ve kişisel haklar bakımından da iki cins arasında bir ayrım olmadığını göstermektedir. Kadının devlet idaresinde yeri vardır. Birden fazla kadınla evlilik yoktu. Yaşamda, giyimde kaç-göç gibi, çarşaf, peçe gibi alışkanlıklar yoktu. İslamiyetin kabulü kadın haklarına çeşitli kısıtlamalar getirmiştir. Özellikle İran'da yaygın olan Zerdüş dininin etkisiyle İslam dünyasında kadın hakları daha çok kısıtlanmaya başlanmıştır.

İslamiyet üzerindeki yanlış yorumlar nedeniyle içinde yaşadığımız yüzyıl başlarına gelindiğinde Türk kadını çarşafı, peçeli, kafes arkasından dünyaya bakan, çarşı pazarda alış verişini yapamayan, eşyle, çocuklarıyla evinin dışında bir yerde yemek yiyemeyen, otelde eşyle birlikte kalamayan toplumun ve özellikle erkeğin istismar ettiği bir varlık halindeydi. "Kadını" istemek, evlenmek, boşanmak erkeğe özgüydü. Hakim karşısındaki iki kadın tanık bir erkek tanığa eşdeğerdi. Mirasta kızlar erkeğin yarısı kadar hak alırdı.

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasını izleyen devrim hareketleri çeşitli alanlara yöneldiği gibi aile ve kadın konusunu da kapsamına almıştır. Cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal siyasal savaşım kadar toplumsal savaşıma da önem vermiştir. Atatürk özellikle Türk kadının içinde bulunduğu durumu, Türk ailesinin so-

runları bir toplumbilimci yaklaşımıyla gözlemiş ve Türk kadının toplum içinde gereken sosyo-ekonomik yerini alması ve bu konuda ortaya çıkan sorunları bertaraf etmek üzere büyük çaba sarfetmiştir.

Atatürk 1923'de Konya'da kadınlar ile, yine aynı yıl İzmir'de ve 1925'de Kastamonu'da yaptığı çeşitli konuşmalarda İstiklal Savaşında Türk kadının gösterdiği özverili çalışmaları halka anlatarak hem kadın konusunda görüşlerini açıklıyor hem de, toplumu bu konuda daha sonraki yıllarda yapmayı düşündüğü yasal değişikliklere hazırlıyordu. Yukarıda değinilen konuşmalardan aşağıya alınan parçalar Atatürk'ün bu konudaki kesin tutumunu açıkça sergilemektedir. "Kadınlarımız aslında sosyal hayatta, erkeklerimizle her vakit yan yana, yaşadılar. Bugün değil, eskiden beri, uzun zamandan beri, kadınlarımız erkeklerle baş başa savaş hayatında, maiyet hayatında, erkeklerimizden yarım adım geri kalmıyarak yürüdüler. Belki erkeklerimiz, memleketi istila eden düşmanlara karşı; süngüleriyle, düşman süngülerine göğüs germekle varlıklarını gösterdiler. Fakat erkeklerimizin teşkil ettiği ordunun hayat kaynaklarını, kadınlarımız işletmiştir. Memleketin varlık sebeplerini hazırlayan kadınlarımız olmuş ve kadınlarımız olmaktadır. Kimse inkar edemez ki, bu harpte ve ondan evvelki harplerde milletin hayati kabiliyetini tutan hep kadınlarımızdır. Çift süren, tarlayı eken, ormandan odunu, keresteyi getiren, ürünlerini pazara götürerek paraya çeviren, aile ocaklarının dumanını tütüren, bütün bunlarla beraber sırtı ile, yağmur demeyip kış demeyip, sıcak demeyip, cephanenin mühimmatını taşıyan hep onlar, hep o ulvi, o fedakar, o ilahi Anadolu kadınları olmuştur."

"Daha selametle, daha dürüst olarak, yürüyeceğimiz bir yol vardır: Büyük Türk kadınına çalışmalarımızda ortak yapmak, hayatımızı onunla birlikte yürütmek, Türk kadınına ilmi, ahlaki, içtimai, iktisadi hayatta erkek şeriki, arkadaşı yardımcısı yapmak yoludur."

"Çok büyük şükranla görüyoruz ve görmekteyiz ki, her yerde hanımlarımız erkeklerle fikir ve nur yolunda yarışmasına yürüyorlar. Yine şükranla ifade etmek lazımdır ki, hiç bir yerde kadınlarımız erkeklerden aşağı değildir. Kadınlarımızın daha müsait olmayan şartlar altında erkeklerden geri kalmayışı ve belki aynı şartlar altında erkeklerden ileri gidişi övünülmeyi gerektirir. Lakin, kadınlarımız bununla gururlu olmayı değil, özellikle aydın kadınlarımız; yabancıların, düşmanların ve içimizdeki kötü niyetlilerin kendilerine atf ve isnad etmek istekleri doğru olmayan ve haksız noktaların gerçekten de doğru olmadığını ve haksız olduğunu göstermek mecburiyetindedirler. Bunu fiili olarak, maddi olarak, teşebbüsleri ile, tavır ve hareketleri ile, her şeyleri ile göstermiş ve ispat etmişlerdir."

Özetle Atatürk toplumsal yaşamda kadınla erkeğin aynı haklara sahip olmasını istiyor ve bunu salt sözcüklerle değil kendi davranışlarıyla da ortaya koymağa çalışıyordu. Kadın ve erkeğin batılı

gibi düşünmesini istiyordu. 1925 yılında İzmir'de Cumhuriyet döneminin ilk balosu verilmiştir. Bu baloda kadın erkek ilk defa bir arada eğleniyor, dans ediyor ve bu hava kısa aralıklarla Trabzon, Mersin, Bursa'ya yansiyordu. Kuvvetli kişiliği yakın çevresindekileri de etkiliyor batılı giyim, düşünce ve davranışlar günlük yaşama giriyor ve alışkanlık halinde toplumda yaygınlaşmağa başlıyordu. İlk kez kadın-erkek Ata'nın nikahında bir arada olmuştur. Ve evlenme rızası da konukların önünde Latife hanımdan aracısız olarak alınmıştır. Daha önceleri kadın, akrabalarından birine vekalet verir nikah o suretle erkekler arasında kıyılırdı. Bu konuda ilk yasal değişiklik 1926'da Medeni Kanunun kabul edilmesiyle gerçekleştirilmiştir. Bu kanunla ailede kadın ve erkeğe eşit haklar verilmiş, karı ve kocanın ayrı ayrı mal sahibi olabilmeleri, mirasın çocuklar arasında eşit olarak dağıtılması öngörülmüş ve aile üyelerinin kişilik haklarını koruyucu hükümler getirilmiştir.

Daha sonra çeşitli yasalarla kadın haklarında ilerlemeler kaydedilmiş ve son olarak 1934 yılında seçme ve seçilme hakkı da kendisine tanınmıştır.

1961 ve 1982 Anayasaları da kadın-erkek ayrımını ortadan kaldıracı bir biçimde hazırlanmıştır. Çok özel hükümler dışında kadın-erkek kelimeleri her iki Anayasa'da da kullanılmamıştır.

Bugün hukuk açısından Türk toplumunda kadınların erkeklerle eşitliğini engelleyen pek az yasal neden kalmıştır. Ancak bu yasal nedenler kaldırılrsa bile kadının sosyo-ekonomik statüsünde erkeğe eşit olacağı sanılmamalıdır. Öğrenim görmüş meslek kadınlarının dışında bu eşitlik geleceğe yönelik bir beklentidir.

Öte yandan yasaların öngürdüğü bir çok açık ve kesin hükme rağmen kadınlarımızın pek az bir kısmının sahip oldukları bu haklardan yararlandıkları görülmektedir.

Yasalar bir üst yapı kurumu olarak kadının toplumdaki ikincil durumunu değiştirmek için gerekli fakat yeterli değildir. Yasaların etkili bir biçimde uygulanması sağlanabilirse kadının toplumdaki konumunu değiştirmeye yönelik adımlar atılabilir. Türk kadının toplum içindeki yerinin değişmesi hem biçimsel, hem de öze ait bir çok çelişkileri beraberinde getirmiştir.

Ülkemizde ilk öğrenimin zorunlu olmasına karşın hala okuma yazma bilmeyenlerin oranı 1985 nüfus sonuçlarına göre yaklaşık %30 gibi küçümsenmeyecek bir düzeydedir. Özellikle okula gönderilmeyen kız çocuklar nedeniyle okuma-yazma bilmeyenlerin oranı kırsal alanda daha da yükselmektedir. Bu sonuç cinsiyet ayrımı yapılmaksızın ilk öğrenim mecburiyeti getiren yasanın kentsel ve kırsal, çoğunlukla da kırsal yörelerde nüfusu kapsamadığını ve özellikle kadın nüfusta işlerlik kazanmadığını göstermektedir.

Kadının çalışma hayatına katılım biçiminin oransal düşüklüğü ile kadın emeğine erkeğe kıyasla az ücret ödeniyor olması ve Medeni Kanununun tek evlilik koşuluna karşın, hala birden fazla evlilik biçiminin de toplumda bulunması yasalarla, tanınan hakların gerçek hayata yansımadığını gösteren kapsamlı örneklerdir.

Kadına ilişkin konu ve sorunları toplumsal ve ekonomik yapıdaki ilişkiler bütünü içinde ele alınıp değerlendirmek gerekir. Toplum salt ekonomik ilişkiler çerçevesinde yönlenecek ve bu ilişkilere göre belirlenen bir yapı değildir. Eğitim, din, ideoloji, gelenek ve görenekler, değerler ve benzeri üst yapı öğelerinin toplumsal yapıyı belirlemede önemli rol ve katkıları vardır. Yani kadının sadece ekonomik özgürlük kazanması ya da yasal hak ve güvencelere kavuşması toplum içindeki konumunun erkeklerle aynı düzeye gelmesini sağlamaz. Kısaca kadının toplumda erkeklerle eşit konuma gelebilmesi için hem üretim sürecinde aktif bir rol alarak ekonomik bağımsızlığını kazanması, hem de toplumda kadına verilen değerin, kadın-erkek ilişkilerini belirleyen geleneklerin, kuralların kadının aile ve çeşitli toplumsal kurumlardaki yerinin ve işlevlerinin değişmesi gerekmektedir.

Toplumumuzda kız çocuğa harcanacak 'emek' ve 'para' boşa gidecektir düşüncesiyle hareket eden babaların sayısı azımsanmayacak düzeydedir. (Gökçe, 1979). Nüfusun hala yarıdan fazlasının yaşadığı köy, kasaba ve hatta büyük kentlerin gecekondu bölgelerinde kız çocuk aile içinde fazlalıktır, istenmeyen bir varlıktır.

Kız çocuk babanın gözünde sadece evlendirileceği zaman önemsenen bir varlık haline gelir. Çünkü artık onu satıp para kazanacaktır. Fıatı kızının niteliklerini ve çevre koşullarına göre saptanır. 6-7 yaşından itibaren kardeşlerine bakan, tarlada çalışan, zeytin toplayan kız, başlığı alınıp evlendirildikten sonra da kocasının evinde çalışmaya başlar, hayatı pahasına sayısız doğum ve düşüklere karşın yine çalışmaya devam eder. Bu koşullar altında erken yaşta yıpranan kadının kuma (ortak) sorunu ile karşılaşması da onun bir başka yazgısıdır. "Kadının yüzünün karası, erkeğin elinin kırı" felsefesinde kapsamlı bir diğer sorunu günmede getirmektedir.

Özetle; toplumun özellikle erkeğin gözünde kadın, her türlü sıkıntıya katlanacak, bulduyuyla daha doğrusu kendisine verilenlerle yetinecek, elde edemediğini aramaya sormaya hakkı olmayan, erkeğine ve hatta kumasına hizmet ve çocuklarına analık yapmakla görevli olan ve fakat hakları olmayan bir varlıktır. Bu görüşler hızlı değişim süreci içinde olan toplumumuzun kentsel bölgelerinde de kendini hissettirmektedir. Öğrenim görmüş erkeklerimiz arasında kadının kendisi ile aynı düzeyde çalışmasını, aynı parayı kazanmasını ve hatta daha üst düzeylere ulaşmasını kabul edemeyen ve buna tepki gösterenlerin sayısı da az değildir.

Bütün bunlara rağmen sanayileşme ve kentleşmenin doğal sonucu olarak kadının evinin dışında ücretli olarak çalışma hayatına girişi zorunlu bir olgudur. Bugün Türkiye'de kadını yaşadığı ortam bakımından dört grupta toplamak mümkündür. Toplumsal konumları da yaşadıkları ortamın koşullarıyla belirgin çizgiler kazanmaktadır.

- 1 - Köylü Kadın
- 2 - Kasabalı Kadın
- 3 - Gecekondu Kadın
- 4 - Kentli Kadın

1 - Kırsal kesimde yaşayan kadın aile işletmesinin üretimine tüm gücüyle katılır. Ancak üretimde harcadıkları emek hiç bir zaman değerlendirilmez. Statülerini belirleyen; geleneksel yaşam koşulları içinde çocuk doğurmak ve yaşlanmaktır. Tarımın makinalaşmasıyla ekonomik açıdan hızla değişen ve kalkınan kırsal yörelerde, kentlere akın eden iş gücü özellikle kadının statüsünde değişmeye yol açmıştır. Aile içi ilişkilerde erkekte olan mutlak otorite ilişkisi çözülmeye başlamıştır.

2 - Kasabalı kadın ise, kırsal kesimde yaşayan kadına kıyasla daha kapalı (conservative) bir yaşam sürdürmektedir. Bu tutuculuğun nedeni kadın iş gücünün ev işlerine bağımlı kalmasıyla açıklanabilir. Kadın genellikle sadece kocasının statüsü ile anılır. Bakkalın, kasabın, berberin, tuhafiyecinin karısı gibi. Sosyal kontrol çok sıkı bir biçimde kadını çevrelediğinden kasaba kadını oldukça tutucu bir tip oluşturmuştur.

3 - 'Gecekondu' kırsal alandan büyük kentlere göç sonucu büyük kentlerin çevresinde göç edenlerin inşa ettiği ve oturduğu mahallelere verilen addır. Bu bölgelerde yaşayan kadınlar her ne kadar geleneksel alışkanlıklarını sürdürmek istiyorlarsa da kentsel yaşama da ayak uydurma çabası içinde oldukları görülmektedir. Böylece tam anlamıyla köylülükten kopamayan ve fakat kentli olmaya özenen bir kadın tipiyle karşılaşılmaktadır. Bunlar ekonomik açıdan aile bütçesine katkıda bulunmak üzere sosyo-ekonomik düzeyi yüksek kesimlerdeki evlerde gündelikçi olarak çalışmakta olup kent kadının yaşamını yakından izlemekte ve etkilenmektedir.

4 - Kentli kadınlar ya da başka bir ifadeyle kentsel yörelerde yaşayan kadınların büyük bir kısmı ev kadını olmakla beraber bu kesimde giderek çalışan kadın sayısı artmaktadır. Özellikle hızlı kentleşme kadın işçi sayısında büyüme göstermektedir.

Türkiye'de kadın işgücü açısından en önemli gelişme endüstri sektörü yerine hizmet sektöründe özellikle kamu görevlileri alanında göze çarpmaktadır. Türkiye'de kamu görevlisi kadınlar üzerinde yapılan bir araştırmaya göre; 1938 yılında kamuda görev yapan kadınların oranı %9.5 iken 1980'de bu oran 23.3'e

yükselmıştır (Çitçi, 1982: 101). Kadınların erkeklere oranla 1978 yılına kadar hızlı bir sayısal artış izlediği görülmekle beraber 1978'den itibaren kamu görevlisi kadınların oranında hızlı bir düşüş başlamıştır.

1938 – 1946 yılları arasında %19.8

1946 – 1963 yılları arasında %24.8

1970 – 1976 yılları arasında %37.3

1976 – 1978 yılları arasında %43.7

1978 – 1980 yılları arasında %19.4

Yani kamu kesiminde kadının çalışması konusunda bir gerileme söz konusudur. Kamu kesiminde çalışan kadınlar bürokrasinin daha ziyade alt ve orta tabakasında yer almaktadır. Kadınların çoğunlukta olduğu kamusal hizmetler de sırasıyla eğitim, turizm, sağlık, sosyal güvenlik sektörleridir. Bu alanlar da genellikle erkekler tarafından giderek terk edilen sektörler olarak kabul edilmektedir.

Kadınların büyük çoğunluğu ekonomik gereksinimler nedeniyle aile bütçesine katkıda bulunmak, aileye ikinci bir gelir kaynağı sağlamak zorundadır. Meslek kadını için çalışma isteği ağır basmakla beraber iş ve aile hayatı arasında çatışma başgösterdiğinde toplumdaki yerleşik kurallar ve yönlendirmeler nedeniyle genellikle kadın ailesini mesleğine tercih etmektedir. Kuşkusuz tüm islam ülkeleri arasında Türkiye bugüne dek her düzeyde en fazla yüksek öğrenim görmüş kadın yetiştirmiştir. Türk üniversitelerinde çeşitli kademelerde öğretim üyesi ve yönetici olan kadınların oranı, kadınlara özgürlük akımından çok önce, Avrupanın pek çok ülkelerinin de önünde idi. Bununla beraber Türkiye'nin sosyo-ekonomik yapısında olup biten köklü değişmeler diğer gelişmekte olan ülkelere benzer şekilde, Türk kadınlarını da aşılması imkansız engellerle karşılaştırmaktadır. Bu engeller yasal sınırlamalardan değil yapısal eşitsizliklerden kaynaklanmaktadır. Ve daha önce değinildiği üzere yapısal eşitsizliğin başlama ve gelişerek devam etmesinde islamiyet dönüm noktası olmuştur.

Burada üzerinde durulması gereken bir başka konuda Türk kadınının siyasetle olan ilişkileridir. Siyasal hakların tanınmasını izleyen ilk seçim dönemi olan 1934 yılında Türk kadını parlamento-da %4.5 ile temsil edilmiş, 1990'larda bu oran %0.6'ya düşmüştür. Kariyer olarak siyasetle ilgilenen kadın sayısı giderek azalmıştır. Bu ilgisizliğin temelinde de kadın-erkek eşitsizliği sorunu yatmaktadır. Abadan'a göre; Atatürkçülük ilkelerinin ilk erozyon belirtileri kendisini Atatürk'ün Türk toplumunda yerleştirmeye çalıştığı kadın-erkek eşitliği alanında göstermiştir (Abadan , 1984). Özellikle çok partili yaşama geçilen 1946 yılından sonra geleneksel aile değerlerini yaşatma ve dinsel yönlendirmelerle kadının tekrar eski konumuna döndürülmek istendiği gözlenmektedir. Toplumumuzda "kadına özgü" cinsiyete bağlı ayrıcalıklı rollerin oyun çağından

başlayarak, sosyalleşme sürecinin bütün aşamalarında işlenmesi ve bireylerin bu yönde koşullandırılması kadının toplumsal rollerinin ikinci plana itilmesine neden olmaktadır. Kadının iş hayatına atılma, yüksek öğrenim yapma, üste düzey yönetime katılma ve parlamentoda temsil edilme oranlarının yükselmesi kadın hakları açısından, önemli olmakla beraber sonucu çözmede yeterli de değildir. Eşitsizlik sorununu kadın hakları sorununa indirgemek sorunun sadece bir bölümünü ele almak demektir.

Eşitsizlik sorunu ise tüm toplumun sorunu olup kadın ve erkeğin birlikte eğitilmeleri ile çözüme kavuşturulabilir. Ülkemizde yapılan bir alan araştırmasına göre; kentli kadın 'geleneksel cinsiyet rolü' tutumundan çok 'eşitlikçi rol' tutumuna sahiptir (Çelebi, 1990; 25) Eşitçilik eğiliminin ilişkili olduğu değişkenler, bu eğilimin giderek artacağını göstermektedir. Araştırmacının bulgularına göre; kadın toplum içinde "kadın kimliğini" koruyarak eşitlenmek dileğindedir.

Ülkemizde 1950'li yıllardan itibaren kendini hızla hissettiren kırdan kende göçün doğurduğu hızlı 'Yığınlaşma süreci', kadının evinin dışında ücretli olarak çalışma hayatına girişini zorunlu hale getirmiştir. Ancak iş piyasasında kadın genellikle vasıfsız işçi olarak kullanılmakta, aşağı ücret ödenen uzmanlaşmayı gerektirmeyen işlerde çalıştırılmaktadır. Kadın işçilere ana oluşlarına bağlı olarak özel haklar verilmektedir. Böylece kadının ücretli olarak çalışması toplum tarafından kaçınılmaz bir olgu olarak benimsenirken, öbür yönden genellikle dini ve siyasal amaçlarla daima kendisine kadınlık ve analık görevleri hatırlatılarak sorunlarına bu çevrede çözüm aranmaya çalışılmaktadır. Çocuklara kreş bulunması, ev hizmetleri için kolaylıklar sağlanması gibi(*). Kuşkusuz bunlar sadece kadının değil, kadın ve erkeğin birlikte yüklenmesi gereken sorumluluklardır. Ancak bu gerçek teorik olarak kabul edilmekle beraber uygulamaya yansımamaktadır. Buradaki çelişkide toplumun kadını nerede nasıl ve hangi görevlerle yüklü olarak görmek isteğinde toplanmaktadır.

Böylece kadının ücretli çalışması, ekonomik bağımsızlığına kavuşması, toplum içinde çeşitli roller almasına, roller arası çatışmaların ve uyuşmazlıkların ortaya çıkmasına yol açmaktadır.

Öte yandan günümüzde kadının toplum hayatından uzaklaştırılma politikası çeşitli şekillerde belirmektedir. Kadına erken emeklilik hakkı verilmesi, annelik görevinin ulviliğinin anımsatılması, yüksek öğrenim gören ve kamu hizmetinde görev yapan kadınların oransal artışlarına rağmen (4/1) kadınlara yöneticilik görevleri verilmemesi gibi daha nice saymakla bitirilemeyecek örnekler yaşanmaktadır. Özellikle 70'li yıllarda Türk kadını Bakan, Rektör, Dekan, Elçi, Genel Müdür olarak yönetici kadrolarda görev alırken 80 ve hele 90'lı yıllarda durum tamamen

(* Bu konuda ayrıntılı bilgi için DPT'nin Türk Aile Yapısı hakkında hazırlanan özel ihtisas Komisyonu Raporuna bakılabilir.

değişmiştir. Bugün artık üst düzey yönetiminde çok az sayıda kadın vardır.

Kadınlarımızın giyimi konusunda da son on yılda büyük bir gerileme olmuştur. 90'lı yılların Türkiye'sinde çarşaf, baş örtü ve uzun pardesü ile dolaşanların sayısının giderek artması, üniversitelerde giyim kuşam konusunun hala gündemde oluşu, çeşitli genelge ve kararlarla bu konuya dikkatin çekilerek çağdaş giyim konusunda tartışmaların sürmesi genç kızlarımızı yasalarla töreler arasında bir açmaza sürüklemiştir. İşte toplumumuzda kadın bir taraftan çağdaşlığa doğru yol alırken diğer taraftan tutucu güçlerin engellemeleriyle karşı karşıya kalmaktadır.

Sonuç olarak; kadının ücretli çalışması, ekonomik bağımsızlığına kavuşması, toplum içinde çeşitli roller almasına, roller arası çatışmaların ve uyuşmazlıkların ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Buradaki temel sorun kadının toplum içinde alışlagelmiş yerinin değişmesi konusunda gösterilen kararsız tutum ve tepkilerden kaynaklanmaktadır. Bu tepkiler ortadan kalktığı anda doğal olarak toplumsal rolü değişecek ve sorunlar kendiliğinden çözüme kavuşacaktır.

Bu durum bizi kadın-erkek eşitliği konusuna götürmektedir. Kuşkusuz bu eşitlik toplumun insanlığına tanıdığı örneğin eğitimde fırsat eşitliği, eşit işe, "eşit ücret" "eşit izin" "eşit emeklilik" gibi haklar ve fırsatlar yönünden ele alınmalı, doğanın iki ayrı cinsine vermiş olduğu nitelikler ve yetenekler yönünden değil. Kadın-erkek eşitliği iki cinsin birbirlerinin eksikliğini tamamlaması yönünden düşünülürse bir anlam kazanır. İşte bu bağlamda kadın ve erkeğin birlikte eğitilmesi büyük önem taşımaktadır.

Toplumumuz açısından düşünüldüğünde cinsler arası eşitliği sadece sayfalar arasında sıkıştırılmış bir kaç yasa maddesinden oluşan fikir olarak değil, eski geleneği yıkıcı bir eylem olarak da görmek gerekir.

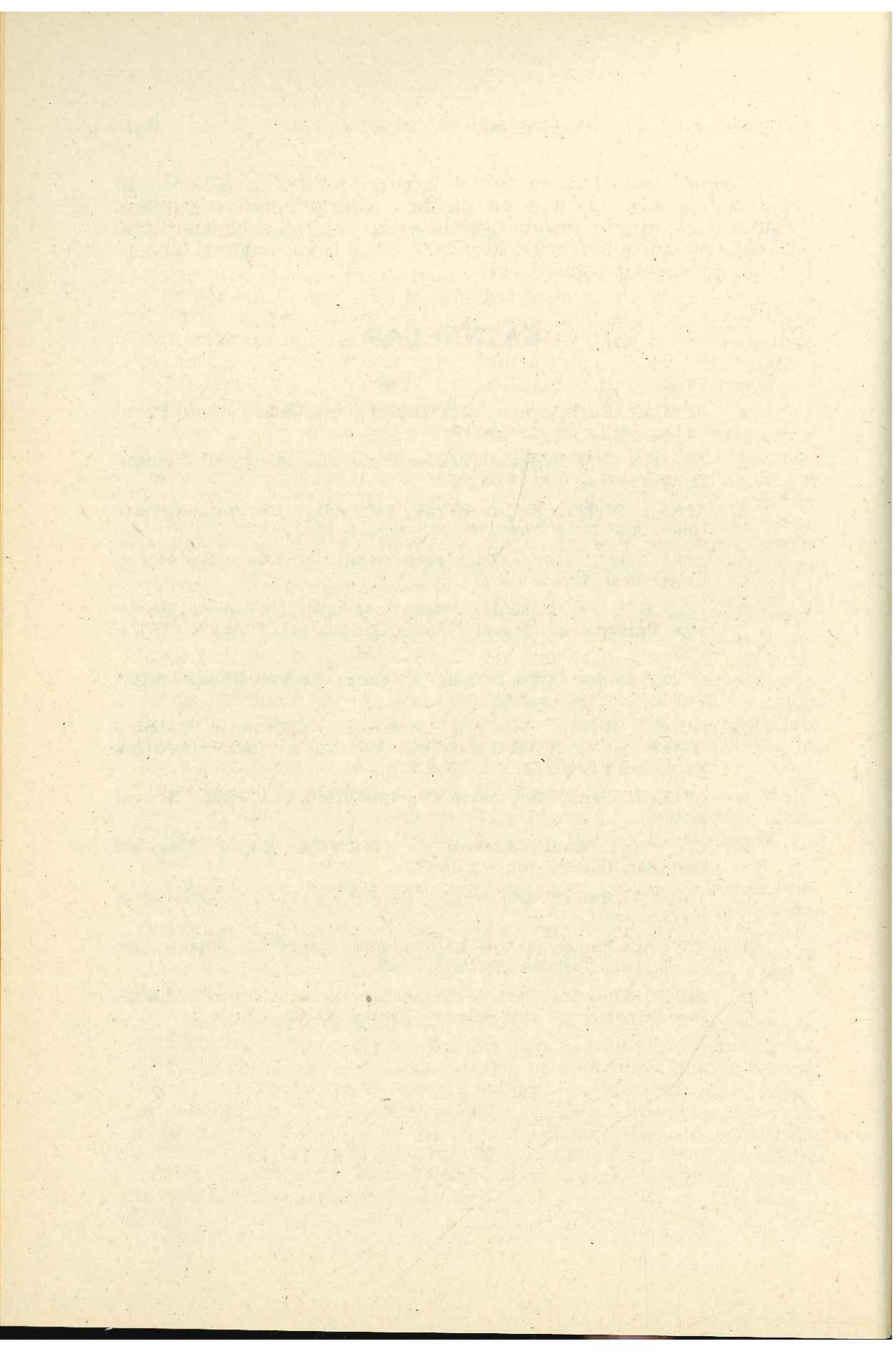
Günümüzde kadını yasal ve toplumsal haklarına kavuşması yönünde uluslararası platformda yapılan çalışmaların ötesinde Birleşmiş Milletler ve alt kuruluşları tarafından (WHO, UNICEF, IAC.. gibi) dünyanın çeşitli ülkelerinde kadını aşağılayan geleneksel uygulamalara karşı da mücadele verilmektedir (Armstrong, 1991: 42-48).

Genellikle kalkınmakta olan ülkelerde ve özellikle Türkiye'de bir taraftan bu hakların dışında kalmış olan kadınlar için büyük çaba gösterilmeli, öte yandan haklara sahip olanlar da bu hakları aşmak üzere uğraş vermelidir. Bu çabaya sadece bu hakları elde etmiş grupların sahip çıkması da yeterli değildir. Eşitlik kuşkusuz bir özgürlük sorunudur. Ve özgürlüğe kavuşmada özgür olanların rehberliği büyük önem taşımaktadır. Ancak unutulmaması gereken nokta eşitlik mantığının kadın-erkek farkı gözetilmeksizin kişiler tarafından benimsenmesi olayıdır.

Çağımız 'insan hak ve özgürlüklerinin' tanındığı ve her türlü ayrımcılığa karşı olunan bir çağdır. Cinsiyet ayrımı yapılan, eşitlikçi rol tutumu yaşama geçirilmeyen, kadının çalışması doğal karşılanmayan ve onu geleneksel ölçüler içinde yorumlayan bir toplumda çağdaşlıktan söz edilemez.

KAYNAKLAR

1. ABADAN UNAT Nermin, **Türk Toplumunda Kadın**, Sosyal Bilimler Derneği Yayını, Ankara, 1979.
2. ABADAN UNAT Nermin, "Türk Kadınının Siyasallaşması", **Cumhuriyet Gazetesi**, 8.12.1984, s.2
3. ALKAN Türker, **Kadın Erkek Eşitsizliği Sorunu**, Ankara Üniversitesi, S.B.F. Yayını No. 475, Ankara, 1981.
4. DOĞRAMACI Emel, **Türkiye'de Kadın Hakları**, Hacettepe Üniversitesi, Ankara 1982.
5. GÖKÇE Birsen, "Evlilik Kurumuna Sosyolojik Bir Yaklaşım", **Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi**, sayı 1, Aralık 1978, s. 7-21.
6. GÖKÇE Birsen, "Türk Toplumunda Kadın Üzerine", **Ulusal Kültür**, Sayı 6, Ekim 1979, s. 182-193.
7. GÖKÇE Birsen, "Atatürk Döneminde Kadınların Çalışma Hayatındaki Yeri", **Kayseri Üniversitesi, Atatürk Araştırma Enstitüsü Yayını**, Ankara, 1982, s. 63-74.
8. ÇELEBİ Nilgün, **Kadınların Cinsiyet Rolü Tutumları**, Konya, 1990.
9. ÇİTÇİ Oya, **Kadın Sorunu ve Türkiye'de Kamu Görevlisi Kadınlar**, TODAİE, Ankara, 1982.
10. YAPIT, **Toplumsal Araştırmalar Dergisi** Sayı 9, 1985 (kadın sorunu özel sayısı).
11. **Türk Aile Yapısı**, VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı Ö.İ.K. Raporu, Devlet Planlama Teşkilatı, ANKARA, 1989.
12. ARMSTRONG Sue, "Female circumcision: fighting a cruel tradition", **New Scientist** Vol. 129, February 1991, p. 42-48.



TANZİMAT VE OSMANLI MALİYESİ

Doç.Dr. Abdüllatif Şener (*)

I. Mali İslahat Açısından Tanzimat

Osmanlı maliye tarihi açısından Tanzimat, önceki dönemlerden farklı özellikler taşıyan bir yenileşme, yeniden düzenleme dönemidir. Tanzimatla birlikte maliyede yeni bir dönemin başladığı çeşitli araştırmacıların ortak yaklaşımı niteliğini kazanmıştır. Bunun da ötesinde maliyede ıslahat Tanzimatın temeli olarak görülmüş, idari ıslahatın da daha çok mali merkezîyetçiliği uygulamak için bir vasıta olduğu belirtilmiştir¹. Ancak Osmanlı maliyesinde yenileşme çabalarına II. Mahmud'un son dönemlerinde başlanmış olduğunu belirtmek gerekir. Tanzimat sonrası uygulanabilecek olan yeni vergi için gerekli tahrir çalışmaları, Hüdavendigâr ve Gelibolu sancaklarında II. Mahmud zamanında (1808-1839) başlamış ve bu çalışmaların "Tanzimat-ı Hayriyeye nümune olmak üzere" yapıldığı ifade edilmiştir². Tanzimat-ı Hayriye adıyla yeni bir ıslahat hareketinin Sultan Abdülmecid'in tahta çıkışından önce düşünüldüğü bu ifadelerden anlaşılmaktadır.

3 Kasım 1839 tarihli Gülhane Hatt-ı Hümayunu ve onun teyidi niteliğinde olan 18 Şubat 1856 tarihli İslahat Fermanı incelendiğinde Osmanlı maliyesinde önemli boyutta bir yenileşme düşüncesine yer verildiği hemen anlaşılmaktadır. Tanzimat dönemi (1839-1876) boyunca, mali idarede, bütçe ve mali hukuk alanında, devlet gelir ve giderlerinin tür ve niteliklerinde Batı etkisinde düzenlemeler yapılmıştır. Ancak geleneksel yapının değiştirilmesi zor bir olaydır. Yöneticiler açısından mevcut durumu sürdürmek genellikle değiştirmekten kolaydır. Çoğu kez yanlış bir değişiklik, eski yanlışları sürdürmekten daha tehlikeli sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir. Bu nedenle hangi alanlarda, ne gibi değişiklikler yapılacağını tesbit etmek önemli bir sorun oluşturmuştur. Tanzimat dönemi boyunca yapılacak malî reformların belirlenebilmesi için çeşitli meclisler ve komisyonlar kurulmuştur. Bu meclis ve komisyonlar diğer bazı görevleri yanında yapılması gereken reformları da sürekli araştırmışlardır.

Daha Tanzimatın başlarında, 1840'da Meclis-i Muhasebe-i Maliye adıyla bir meclis kuruldu³. Bir başkan ve üyelerden oluşan meclisin başlıca görevi, Tanzimata dahil bölgelerdeki vergilerin yeniden tesbiti, tahsilinin sağlanması, anlaşmazlıkların önlenmesiydi⁴. 1858 yılında Meclis-i Muhasebe-i Maliyenin yerini alan Meclis-i

(*) H.Ü. İ.İ.B.F. Maliye Bölümü Öğretim Üyesi.

Muhasebenin görevleri arasında da "memâlik-i mahrusa-i şahanede yeniden varidat ihdası veyahut varidat-ı mevcudenin tağyir ve tadili ve tesviyesi" bulunmaktaydı⁵.

Kırım Savaşı (1853-1856) sonrasında hazine büyük sıkıntılar içerisine girmiş, devletin normal gelirleri savaşı finanse etmeye yetmediğinden Osmanlı Devleti tarihinde ilk kez dış borçlar başlamıştı. Bütçe açıklarının sürekli sorun oluşturması yeni çözümler aramayı zorunlu hale getirince 1859 yılında İslahat-ı Maliye Komisyonu kurulmuştur. Komisyonun başlıca görevleri arasında, malî idarede yapılması gereken reformların araştırılması, gelir ve giderlerin gözden geçirilmesi, vergilerin tahsil biçiminin tesbiti, hazine işlemlerine ait hükümlerin ıslahı gibi konular yer alıyordu. İslahat-ı Maliye Komisyonunun kuruluş amacı "kâffe-i hazain-i şahanenin" işlerini ıslah olduğundan bu maksadı belirtmek üzere, üyeleri komisyon halinde aralıkla devam etmekte olan "vükelâ-yı feham" ile Devlet-i Aliyenin hizmetinde bulunan üç yabancı memurdan ibaretken, bunlardan başka daimi üye olmak üzere hesap işlerine ve devlet usulüne vakıf aralarında gayrimüslimlerin de bulunduğu bazı şahısların atanmasıyla adı Meclis-i Ali-i Hazain olarak değiştirilmiştir⁶. Devlet Salnamelerinde 1283 (1866/1867) yılından itibaren görülmeyen bu meclisin görevleri, 1865 yılında çıkarılan nizamnamesinde⁷ devlet gelirlerinin zayı olmaksızın tahsilini sağlamak, ülke servetinin artırılmasıyla yeni gelirlerin vücuda getirilmesini araştırmak, devlet harcamalarında tasarrufu gerçekleştirmek, gelir ve gider hesaplarını düzene koymak olarak belirlenmiştir (madde 3).

1862 yılında kurulup 1865 yılında nizamnamesi çıkarılan⁸ ve bugünkü Sayıştayın nüvesini oluşturan Divan-ı Muhasebatın iki dairesinden biri olan Maliye Dairesinin nizamnamede belirtilen görevleri arasında, malî işlemlerin ve maliye memurlarının denetim ve teftişi, malî konulardaki şikâyetlerin incelenmesi, yeniden gelir ihdası veya eski gelirlerin değiştirilmesi, giderlerde tasarrufun sağlanması (madde 1-7) gibi konular yer alıyordu.

Tanzimat reformlarının oluşumunda, özellikle Meclis-i Vâlâ-yı Ahkâm-ı Adliye ve diğer yasama organı niteliğindeki meclislerin de önemli çabaları olmuştur. Ancak beklentilerle kurulan bu meclisler, bir süre sonra bekleneni veremeyince kapatılmakta, yerlerine yenileri kurulmakta, ama dönem boyunca sürekli bir yenileşme ve yeni arayışlar peşinde koşulduğu anlaşılmaktadır.

Yapılması gereken yeni düzenlemelerin neler olabileceği kurulan yeni birimlerin çalışmalarıyla araştırılırken, diğer yandan ikinci bir özellik olarak "pilot bölge" uygulamaları görülmektedir. Geniş bir alana yayılmış, değişik din ve uluslara mensup toplumları idaresi altında toplamış bir devlette tüm ülke düzeyinde aynı programı uygulayabilmek, özellikle ulaşım ve haberleşme imkânlarının sınırlı olduğu bir dönemde mümkün değildi. Yüzyılların birikimi olan geleceksel yapıları değiştirmekse daha zordu. Bu nedenle uygulamaya

sokulması düşünülen yenilikler tüm ülke düzeyinde yürürlüğe konulamıyordu. Pek çok düzenleme önce çok küçük bir bölgede deniyor, sonra yaygınlaştırılmaya çalışılıyordu.

Tanzimatla yeni bir teşkilatlanma ve yeni bir malî sistemi ülke düzeyinde uygulamak amaçlanmışsa da, ülkenin bazı uzak bölgelerinde bu yeni sistemin hemen yürürlüğe girmesi mümkün değildi. Aslında bazı bölgeler öteden beri, genel malî düzenin dışında kalmışlardı. Bu nedenle başlangıçta İmparatorluğun uzak bölgeleri "daire-i Tanzimat" dışında bırakıldı. Reformlar önceleri Anadolu ve Rumeli'nin bazı eyaletlerinde yürürlüğe girdi. Bu eyaletler ve bağlı mutasarrıflıklarda iltizam ve örfî vergiler hemen kaldırıldı, geniş yetkilerle "muhassıl" veya "muhassıl-ı emvâl" denilen memurlar gönderildi, herkesin kazanç ve servetine göre yeni tevziî vergi salındı. Bu yeni düzenlemeler Tanzimatın uygulandığı alan dışında yürürlüğe sokulmadı.

Tanzimatın uygulandığı alan gerek muhassıllık düzeninin oluşturulduğu⁹, gerekse yeni tevziî verginin yürürlüğe girdiği¹⁰ eyalet ve mutasarrıflıkların belirlenmesiyle tesbit edilebilir. Buna göre, o günkü Anadolu ve Rumeli topraklarının büyük bir bölümü bu alan içerisine girmektedir. Rumeli'de Eflâk, Boğdan ve Sırbistan başta olmak üzere Belgrad, Üsküp, Bosna ve Yanya Tanzimat dışında kalmış; buna karşılık Edirne, Silistre, Vidin, Niş, Rumeli ve Selanik "daire-i Tanzimat" alanı içerisinde yer almıştır. Aynı şekilde Siroz, İmroz, Midilli gibi bazı Ege adaları Tanzimata tahvil olurken, diğer adalar Tanzimatın uygulama alanı dışında tutulmuşlardır. Anadolu topraklarına bakıldığında bugünkü Marmara, Ege ve İç Anadolu bölgeleri tamamiyle, ayrıca Akdeniz bölgesinde Antalya ve İçel ile Sinop, Kastamonu ve Bolu'yu kapsayan Batı Karadeniz bölgeleri Tanzimat alanı olarak belirlenmiştir. Ancak bugünkü Adana, Malatya, Erzurum illeri dahil doğuda kalan bölgeler ile İmparatorluğun Irak, Suriye, Arabistan ve Afrika toprakları Tanzimat dışında tutulmuştur. İstanbul ise özellikle vergi yükümlülükleri açısından ayrıcalıklı durumunu korumuştur.

Tanzimatın ilk yılına ait olarak belirlenen anılan bölgeler zamanla genişletilmiştir. Zaten Tanzimatın tüm ülkede uygulanması hedeflenmişti. Bu hedef tamamiyle gerçekleşmemiş olsa bile, amaçlandığı gibi devamlı genişleme eğilimi göstermiştir. Örneğin, sonraları Tanzimat 1840'da Kıbrıs'ta, 1845'de Malatya ve Erzurum'da, 1848'de Kürdistan eyaletinde, 1849'da Bosna'da uygulanmaya başlamıştır.

Görüldüğü gibi, Tanzimat sonrası malî düzen açısından ülke iki ayrı alana ayrılmıştır. Birincisi, yeni reformların uygulandığı alan, diğeri ise eski geleneksel yapısını sürdüren bölgelerdir. Ancak bu ikinci bölgeler de yeknesak değildir. Bunlardan bir kısmı, başta İstanbul olmak üzere Hicaz, Trablusgarb, Bingazi, Bağdat, Basra ve Musul gibi müstesna bölgelerdir. Bunlar eski malî düzenlerini sürdürmüşler, Tanzimat sonrası yürürlüğe giren bazı yeni vergiler

uygulanmamıştır. Öte yandan Mısır, Eflâk, Boğdan, Sırbistan, Sisam ve Aynaroz Tanzimat dönemi boyunca malî açıdan özerk bölgeler olarak kalmışlardır. İmparatorluğa imtiyazlı olarak bağlı bulunan ve eyalat-ı maktua olarak anılan bu eyaletler, devlete yıllık maktu bir vergi öderlerken iç işlerinde özerk bir malî yapıya sahip olmuşlardır. Böylece Osmanlı Devleti birbirinden farklı malî özellikler gösteren üç ayrı bölgeye ayrılmıştır. Bunun anlamı Avrupa'da vergi yükümlülüklerini rütbe ve sınıf esasına göre düzenleyen feodal devlet ilkesi, yerini illerin ve kişilerin eşit vergilendirilmesi ilkesine bırakırken, Batı etkisinde değişime uğrayan Osmanlı malî düzeninde, farklı bölgelerde farklı malî yükümlülükler varlığını sürdürmüştür.

Bu arada, malî reformların çok katı bir biçimde yalnızca Tanzimatın uygulandığı alanda yürürlüğe girdiği, diğer bölgelerin bunların dışında kaldığı kanaatine varmamak gerekir. Bu konuda genellikle böyle bir gelişimden söz edebilmek mümkün olmakla birlikte, bazen yeni bazı vergilerin müstesna bölgelerde de uygulanabildiğini belirtmek gerekir.

II- Malî İdarenin Yeniden Düzenlenmesi

Osmanlı devlet teşkilâtı Tanzimat hareketinden önemli ölçüde etkilenmiştir. Oluşturulan yeni kurumlar geleneksel Osmanlı devlet teşkilâtında belirgin bir değişimi ortaya çıkarmıştır. Osmanlılarda devlet işlerinin görüşüldüğü en üst kuruluş Divan-ı Hümayundu. Zamanla danışma niteliğini ve toplanma düzenini bile yitiren Divan, II. Mahmud döneminde kaldırıldı. Yerini bakanlar kurulu sayılabilecek olan Meclis-i Vükelâ veya Meclis-i Has aldı. Aynı şekilde divan üyeliklerini oluşturan birimlerin yerini, Meclis-i Vükelâ üyeleri olarak Avrupa örneğine göre kurulan nezaretlerin başında bulunan nazırlar aldı. Hariciye Nezareti ve Dahiliye Nezareti gibi Maliye Nezareti de ilk kurulan nezaretler arasındadır. Böylece daha Tanzimat öncesinde bakanlıklar esasına dayalı merkezi idare biçiminin temeli atılmış oldu.

II. Mahmud'un saltanatının son yıllarına kadar defterdar en büyük maliye memuruydu. 1838 yılında, defterdar tabiri terkedilerek, vezirlik rütbesi ve paşalık ünvanı ile atama yapılarak Maliye Nezareti kuruldu ve diğer nezaretler gibi bir de müsteşar tayin edildi¹¹. Bir ara defterdarlık düzenine tekrar dönülmüşse de bu uzun sürmedi ve 1841'de Maliye Nezareti tekrar düzenlendi¹². Tanzimatın ilk yıllarında sekiz muhasebe ve sekiz kalem olarak kurulan Maliye Nezareti teşkilâtı, bazı küçük değişikliklerle devam etmiş¹³, müsteşarlık bir ara kaldırılmış¹⁴, ancak sonraları yeniden oluşturulmuştur.

Tanzimattan bir yıl önce kurulup, inceleme dönemimizde oluşumunu tamamlayan Maliye Nezareti Tanzimat yıllarında önemli malî sorunlarla uğraşmış, bu sorunlar maliye nazırlarının

sık sık değiştirilmesine neden olmuştur. Öyle ki, 1838-1876 yılları arasında nazır başına düşen ortalama sürekli görev süresi bir yılı bulmamış, bu sık değişiklikler II. Meşrutiyet dönemine değin devam etmiştir¹⁵.

Tanzimat yönetimi, bazen müslüman ve gayrimüslim halk temsilcilerini İstanbul'a davet etmek, bazen İstanbul'dan taşraya heyetler göndermek; zaman zaman da Anadolu ve Rumeli'ye teftişler düzenlemek suretiyle İmparatorluğun İstanbul dışındaki bölgelerinde ortaya çıkan sorunları araştırma çabaları içinde olmuştur. Bu sorunlara çözüm arayışları Tanzimat Fermanındaki ifadelerle "terfih-i ahali ve fukara kaziyeye-i nafiasına münhasır" olarak taşra mali idaresinde yeni düzenlemeler yapmayı zorunlu kılmıştır.

Taşra mali idaresinde yapılan ilk ve önemli bir yenilik "muhassıl" denilen memurlukların kuruluşudur. Tanzimat reformlarının uygulanabilmesi amacıyla, 1840 yılı başlarında Tanzimatın uygulandığı tüm bölgelere muhassıl ünvanıyla yeni memurlar gönderildi¹⁶. Muhassıllar gönderildikleri kaza ve sancaklara, bizzat padişah tarafından "memur-ı müstakil" olarak atanıyorlardı¹⁷. Böylece eyalet yönetimi dışında merkeze bağlı ayrıcalıklı statüleriyle muhassıllar, Tanzimat öncesi icra ve infaz konusunda hükümdarın mutlak vekili durumunda bulunan valilerin geniş yetkilerini sınırlandırmış¹⁸, böylece vergi tahsili vali ve ayanın kontrolü dışına çıkarılmıştır.

Görev yerlerine giderken muhassılların ellerine verilen "talimat-ı seniye"yi inceleyerek haklarında geniş bilgi edinmek mümkündür¹⁹. İlk görevleri gittikleri yerlerde Tanzimatı tanıtmaktı. Bunu gerçekleştirmek için memuriyet yerlerine vardıklarında, o beldenin naib ve bazı söz anlar ileri gelenlerini toplayacak, ellerindeki talimatı bent bent okuyup, her bendin okunmasından sonra, anlayıp anlamadıklarını soracak, eğer anlamadıkları bir şey olursa iyice açıklayacaklardı. Daha sonra kaza ve köylerin muhtarları ve ileri gelenleri mahkemeye getirilip, hepsi hazır olduğu halde talimat seslice ve acele edilmeden okunacak, sorular istenecek, gerekli açıklamalar yapılarak herkesin zihnine yerleştirilecekti. Böylece Tanzimatın daha önceki fermanlardan farklı bir şey olmadığı inancına düşülmemesi sağlanacaktı (bent 16). Bununla yeni bir dönemin başladığını, en küçük yerleşim birimi olan köylere kadar duyurmak ve yeni reformları halka benimsetmek amaçlanıyordu.

Tanzimat ilkelerinin tanıtılmasından sonra yapılacak ilk işlerden biri de, memleket işlerinin görüşülmesi için bir meclisin kurulmasıydı. Muhassıllar tarafından kurulup oluşturulan bu meclislere, Meclis-i Muhassılın veya Memleket Meclisi denildiği gibi, dönem kayıtlarında daha çok Müzakere Meclisi veya herhangi bir isimlendirmeye gidilmeksizin yalnızca Meclis olarak anılmaktadır. Muhassılların clilerine verilen talimat, meclislerin kuruluş biçimini de düzenlemiştir. Ancak ayrı bir nizamname²⁰ ile konu

daha ayrıntılı olarak ele alınmıştır. On üç üyeli meclisin yedi tabii üyesi vardır. Bunlar kadı, müftü, zaptiye memuru, muhassıl ve beraberindeki iki kâtip ile gayrimüslimlerin bulunduğu yerlerde metropolittir. Meclisin diğer altı üyesi seçimle belirlenmektedir. Seçim iki derecelidir. Önce köy ve şehirlerde kura ile seçmenler seçilmekte, bu seçmenler de bir meydana teker teker önlerine çıkan adayları açık oyla seçmektedirler. Amaç, kurulan bu mahalli meclislerle devletin görev ve yükümlülüklerini halkla paylaşmak, Tanzimat reformlarının tabanda benimsenmesini sağlamaktır. Özellikle vergi gibi toplumda zaman zaman büyük tepkiler oluşturan bir konuda, meclisler vasıtasıyla halk temsilcileri de sorumluluğa ortak edilmektedir. Tanzimat sonrasında örfi vergiler kaldırılarak, yerine mükelleflerin emlak, arazi ve hayvan varlığı ile kazancına göre tevzi edilecek tek bir vergi getirilmiştir. Bu yeni vergiye esas olmak üzere yapılan tahrir çalışmalarında, verginin tevziinde ve tahsilinde meclislere önemli görevler verilmiştir. Bunların dışında her türlü sorunun görüşülmesi ve çözüm yolları araştırılması meclisin görevleri arasındadır.

Bu mahalli meclisler, muhassıllık deneyimi sonralarında da varlıklarını sürdürmüşler, özellikle 1864 eyalet reformlarıyla en küçük yerleşim birimi olan köylerden vilayetlere kadar her düzeyde meclisler oluşturulmuş, görevleri daha belirgin biçimde tesbit edilmiştir.

Muhassıllara ellerindeki talimatta olduğu gibi (bent 1), çıkarılan bir ilmühaberde de, devlet gelirlerinin tahsiliyle ilgili görevler de verildi²¹. İltizamın kaldırılmasıyla devlet gelirlerinin tahsil işlemleri muhassılların sorumluluğuna devredildi. Ancak bu işi yalnız değil, meclislerle birlikte yapacaklardı.

Muhassılların bir diğer görevi, yeni vergiye esas olmak üzere nüfus, servet ve kazançla yönelik tahririn yapılmasıydı. Tahsil işleri nedeniyle tahrir zaman ayıramamaları durumunda, meclislerin halktan ileri gelen birini kazaların her birinde tahrir için seçeceğini anılan talimat hükme bağlamıştı (bent 4).

Görülüyor ki muhassıllara, hem Tanzimatın tanıtılması, hem de yeni kurumların oluşturulması, reformların gerçekleştirilmesi gibi önemli görevler yüklenmişti. Bir anlamda muhassılların başarısı Tanzimatın başarısı olacaktı. İtibarlı bir meslek olarak oluşturulmuş, merkezden belli bilgi ve beceri sahibi olduğunu daha önce kanıtlamış kişiler arasından seçilmişlerdi. Buna rağmen muhassıllık deneyimi başarısızlıkla sonuçlandı. Ne devlet ne de halk memnun kalmadı. Bir süre sonra Takvim-i Vekâyi ve arşiv belgelerinde sık sık pek çok muhassılın azledildiğine, yer değişiklikleri yapıldığına dair sayısız kayıtlara rastlanıyor. Öyle ki, içlerinden halk ayaklanmalarına neden olanlar bile çıktı²².

İltizamın kaldırılmasıyla kazanç kapıları kapanan sarraf ve mültezimler ile vergi muafiyetlerinin kaldırılmasından memnuni

kalmayan geniş bir kitlenin varlığı, muhassılların başarısızlığa uğramalarının ilk nedeniydi. Ayrıca eyalet idaresinde birinin diğeri üzerinde otoritesi olmayan farklı memuriyetler oluşturulması bir takım sorunlar çıkardı. Her şeyin başında reformları yürütecek yeterli eleman sıkıntısı vardı. Özellikle aşar tahsilinde, muhassıllar hasad vaktinde çok sayıda adam istihdamına mecbur kaldıklarından tahsil masrafları artmış, aynı olarak yapılan tahsilatı nakde çevirmekte karşılaşılan sorunlar yüzünden devlet beklediği gelirleri elde edememişti. Halksa taşir görevlilerini beklemekten mahsulünü vaktinde harmandan kaldıramaz olmuş, hem zaman kaybına uğramış, hem yağmur nedeniyle ürünü hasar tehlikesine maruz kalır olmuştu. Sonunda 1842 yılında muhassıllıklar ilga edildi²³ ve görevleri mülki idare amirlerine bırakıldı.

Muhassıllık sonrası eyalet valilerinin yetkileri genişletildi. Maktuan ihale adı altında iltizam usulüne tekrar dönüldü. Eyalet merkezinde defterdarlar, sancaklarda malmüdürleri sorumlu maliye memurları olarak yerlerini aldılar.

1858 Eyaletler Nizamnamesi ise mevcut eyalet düzenini korumakla birlikte valilerin yetkilerini daha da artırdı. Malî işlerin idare ve sorumluluğu mülki amirlere bırakılarak, defterdarlık ve malmüdürlükleri lağvedilip hesap işlerinin yürütülmesi için gereği kadar kâtip ve her eyalete bir muhasebeci tayin edildi²⁴. Böylece eyalet valileri ve eyaletten bağımsız olarak kurulan sancak mutasarrıfları maiyetine birer muhasebeci, kaymakamların maiyetine birer mal kâtibi veriliyor; gelirlerin tahsili ve giderlerin yapılması mülki amirlere, hesap ve kayıt işlerinin idaresi muhasebeci ve mal kâtiplerine bırakılıyordu²⁵. Daha önceki uygulamaya göre, çoğu yerlerde defterdarların "umur-ı mülkiyeye malûmatları bulunsa bile malûmat-ı rakamiyeye vukufları" olmadığını görülmesi üzerine böyle bir düzenlemeye gidildiğinin ifade edilmesi²⁶, yeni maliye memurlarının görevlerinin kayıtçılıktan ibaret olduğu izlenimini vermektedir.

1864 sonrası eyalet düzeninde yeni reformlar yapıldı. Çıkarılan nizamname ve talimatlardan, taşra yönetiminde vilayetlerin sancaklara, sancakların kazalara, kazaların nahiyelere, nahiyelerin köylere ayrıldığı görülmektedir²⁷. Bu birimlerin başlarında sırayla vali, mutasarrıf, kaymakam, müdür ve muhtar bulunmaktadır.

Yeni düzenleme malî idareyi de etkiledi; görevi kayıt ve hesap işlerinden ibaret bulunan muhasebecilikler kaldırılarak yerini tekrar defterdarlar aldı. Artık defterdar valinin maiyetinde olmakla birlikte, görevlerinden dolayı Maliye Nezaretine karşı doğrudan doğruya sorumludur. Defterdarlık bu haliyle aşağı yukarı dönemin Fransa ve Prusya uygulamalarına benzetilmektedir²⁸. Bu yeni düzenlemede köylere muhtarlar, kazalarda malmüdürleri, sancaklarda muhasebeciler, vilayet merkezlerinde defterdarların mali görev ve yetkileri ayrıca belirlenmiş; özellikle vergi tahsil işlemleri sonucu paraların mal sandıklarına ve oradan da merkezi devlet hazinesine intikaliyle ilgili esaslar hükme bağlanmıştır²⁹.

Defterdar, muhasebeci ve malmüdürü biçimindeki maliye memurlukları tüm ülke düzeyinde yaygın olarak oluşturulurken³⁰, gelir ve giderlerle ilgili olarak her birimde tutulacak defterler, belgeler ve hesap özetlerinin nasıl düzenleneceği, hangi mercilere nasıl ve ne zaman gönderileceği açıkça belirlendi³¹.

1864 vilayet teşkilâtı içerisinde kazalarda, sancaklarda ve vilayet merkezlerinde bir de Mal Sandığı bulunmaktaydı. Yapılan tahsilat bu sandığa yatırılmakta, devlet harcamaları buradan karşılanmakta ve artan para Maliye Nezaretinin emri ile ilgili görülen tarafa gönderilmekteydi. Mal Sandıklarının sorumluluğunun Osmanlı tebasından kefil bir "sandık emini"ne verilmesine özen gösterilmekteydi. Aslında Mal Sandıkları ve sandık eminliği öteden beri vardı. Tanzimatın ilk yıllarında, Müzakere Meclisinin görevlerinden biri, memleketin ileri gelenlerinden birini sandık emini olarak tayin etmekte.

Dönem koşullarında taşra ve merkezi devlet hazinesi arasındaki para naklini sağlayabilmek önemliydi. Bu konuda sandık eminlerinden yararlanılmakla beraber, sandık eminliğinin bazı kimselerin elinde sermaye olarak kullanılmasından dolayı sandıklar bir ara kumpanya sarrafları olarak belirtilen bir kuruluşun sorumluluğuna verilmiştir. Mal Sandıklarının kumpanya sarrafları tarafından görevlendirilecek kimseler vasıtasıyla idaresi uygun görülmüş, bu görevine karşılık kumpanyaya hazineye göndereceği para tutarı üzerinden belli bir nisbette pay verilmesi öngörülmüş, başlangıçta Rumeli sarrafları özür beyan ettikleri için, yalnızca Anadolu kumpanya takımı Mal Sandıklarının idaresini üstlenmiştir³². Ancak kumpanya uygulamasının tüm ülkede yaygınlaşmadığı, idaresinde zaman zaman sorunlar çıktığı anlaşılıyor. Aslında kumpanya olayının geçmişi Tanzimat öncesine uzanmaktadır. 1835 yılında, Osmanlı memleketlerinin gelirlerini toplayıp, zaman geldiğinde hazineye veya hazinenin havale ettiği mahallere teslim etmek üzere Anadolu ve Rumeli kumpanyaları ismiyle güvenilir yerli sarraflardan oluşan iki kumpanya oluşturulmuştur³³. Tanzimat sonrasında, önce Müzakere Meclislerinin sorumluluğunda düzenlenen sandık eminliği yerine bir ara kumpanya gündeme girmiş, açıklandığı gibi kısa süren bir uygulaması olmuştur.

Tanzimat dönemi maliyesinde para nakliyle ilgili en önemli olay, dönemin sonlarında bankacılık alanındaki gelişmelerle ortaya çıkmıştır. Buna göre, İstanbul gelirlerinin masraflar düşüldükten sonra kalan kısmı, ilgili tahsil daireleri tarafından tamamen Bankı Osmaniye yatırılacaktır. Banka ise gereken ödemeleri Maliye Nezaretinden alacağı emirler üzerine yerine getirecektir. Bankanın şubeleri bulunan yerlerde her ay meydana gelen tahsilat fazlaları o ay sonunda banka şubesine yatırılacaktır. Diğer vilayetlerdeki gelir fazlaları ise doğrudan doğruya İstanbul'daki banka merkezine gönderilecek ve banka tarafından Hazine-i Celile için açılmış bulunan hesaba irat kaydolunacaktır³⁴.

III. Maliyede Merkezleşme ve Bütçeler

Batı etkisinde değişime uğrayan Osmanlı maliyesi, devlet gelir ve giderlerinin merkezleştirilmesi çabalarına sahne olmuştur. Kuruş ve gelişme yıllarında Osmanlı devlet gelirlerinin büyük bir kısmı bazı kamu giderlerine tahsis edildiğinden, merkezi hazinece idare edilen gelir ve giderler toplam kamusal gelir ve giderlerin bir bölümünü teşkil ediyordu. Bu arada Avrupa devletleri bütçe konusunda gelişmeler geçirmiş, bütçeler üzerindeki krallık yetkileri sınırlandırılmış, kamu gelir ve giderleri bütçe çerçevesinde gerçekleştirilmeye başlamıştır.

Osmanlı maliyesinde, bazı devlet gelirlerinin bazı devlet giderlerine tahsisi anlamı taşıyan ve geçmişi eskiye dayanan çoklu hazine düzeni 1826'dan itibaren yerini maliyede merkezleşmeye bırakmaya başlamıştı. Tanzimattan sonra bu eğilim daha da güçlendi, 1840 yılında padişaha ait bazı çiftlikler hariç her türlü gelirlerinin maliye hazinesince idare olunup, padişaha bu hazineden aylık maaş verilmesine karar verildi³⁵. Aynı yıl Mansure Hazinesi, Hazine-i Amire ve Redif Hazinesi, Maliye Hazinesi ile birleştirildi³⁶. Tanzimat dönemine ait bütçelerin gelir cetvellerinde de, önceleri bu hazinelerin gelirleri ayrı birer sütunda gösterilirken³⁷, sonraları yer almamaktadır.

Maliyede merkezleşmeyi sağlayabilmek için, hazinelerin birleştirilmesi dışında başta angarya olmak üzere, vergi muafiyeti karşılığında aynı ve bedeni yükümlülüklerle gördürülen kimi kamu hizmetlerinin hazinece karşılanması, tüm memurlara ve kamusal görevler yapanlara maaşlar bağlanarak Gülhane Hattında "madde-i kerih" olarak vurgulanan rüşvetin kaldırılması, başta kadılar olmak üzere devlet görevlilerinin yaptıkları işler karşılığında çeşitli adlarla aldıkları paralar ve hediyelerin yasaklanması Tanzimatın ilk yıllarında üzerinde ısrarla durulan konular arasındaydı. Çıkarılan kanunlarda da, memurların kendilerine tayin olunan maaştan başka hiç bir şekilde bir yerden bir akçe alamayacakları belirtiliyor; rüşvet, irtikap ve hediye alan memurlar hakkında ağır cezalar öngörülüyordu³⁸.

Bütün bu yeni düzenlemelerin başlangıçta katı bir biçimde uygulandığına dair örnekler vardır. Bu örneklerden biri Kocaeli müşiri Akif Paşa'yla ilgili. Akif Paşa'nın Kocaeli sancağında bulunan kazalarda eskiden olduğu gibi hizmet-i mübaşiriye ve diğer isimlerle paralar aldığı ve hizmetkârlarına aldattığı iddia olunur. Olayın doğruluğu anlaşılır. Devlet-i Saltanat-ı Seniyyede istihdam olunmasına, iki yıllığına Edirne'ye sürgün edilmesine, vezaret ve paşalık ünvanlarının kaldırılmasına karar verilir ve "keyfiyet herkesin malumu olmak ve bundan böyle elsine-i nasda Akif Efendi diye yad olunmak üzere" olay devletın resmi gazetesinde yayınlanır³⁹. Ashında Akif Paşa olayı Tanzimat ilkelerinde izlenen kararlılığı ispat için bulunmuş bir örnek görünümündedir. Ancak bunun tek bir örnek olmadığını, bir ara sadrazamlıkta bulunmuş olan Hüsrev

Paşa'nın rüşvet suçundan Meclis-i Valâ-yı Ahkâm-ı Adliyede yargılanarak kürek cezasına çarptırıldığını, ayrıca valiliklerde bulunmuş olan Tahir, Nafiz ve Hasib Paşa'ların da Tanzimat ilkelerine aykırı hareketlerden dolayı yargılanarak cezalara çarptırıldıklarını belirtmek gerekir⁴⁰.

Önceleri kararlı bir görünüm gösteren bu tutumlar özellikle devletin maaş ödemelerinde karşılaştığı finans sıkıntılarını yüzünden yumuşamaya başladı. Başlangıçta kadılar, memurlar, tüm eski görevliler bir yana yeni oluşturulan meclis üyelerine, muhtar ve kocabaşılara kadar maaş bağlayıp tüm devlet gelirlerinin hazineye girmesini ve tüm devlet giderlerinin hazineye karşılanmasını amaçlayan Tanzimat yönetimi, yerini tekrar kadı ve memurluklara çeşitli tahsilatlardan ne kadar pay verileceğini⁴¹, devlet giderleriyle finanse edilemediği için bozulan yol ve köprülerin yapım ve bakımı için getirilecek bedeni yükümlülükleri⁴² düzenleyen bir anlayışa bıraktı.

Sonraları mahkeme harçlarının hazineye intikalini sağlayacak düzenlemeler⁴³ ve bütçe anlayışında sağlanan gelişmelerle Tanzimat dönemi boyunca devam eden maliyede merkezileşme çabaları, özellikle yapısal sorunlar ve finansman sıkıntıları yüzünden istenilen sonucun elde edilmesini mümkün kılmamış; memur maaşlarının düzenli ödenebilmesi İmparatorluğun sonuna kadar gündemde kalmış, rüşvet olayı ise üzerine gidilmesine rağmen toplumda meşruiyetini yitirmemiştir.

Maliyede merkezileşme çabalarının bir parçası olarak, Tanzimatla birlikte giren Batı kurumlarından biri de bütçelerdir. Osmanlı bütçe anlayışı Tanzimatla önemli gelişmeler göstermiştir. Ancak bu gelişme devlet gelir ve giderlerini belirleme hakkının kime ait olacağını tesbite yönelik bir halk hareketi sonucu değil, Batıdaki gelişmelerin tersine Tanzimatçı devlet adamlarınca toplumsal bir baskı olmaksızın pratik amaçlarla benimsenmiştir. Buna rağmen Avrupadakine benzer bir gelişme çizgisi izlemiş ve gelecek bir yıla ait gelir ve giderleri gösteren, önceden tahmin esasına dayalı bütçeler hazırlanmıştır⁴⁴. Bütçe açıklarını kapama ve Avrupadan borç para bulma kaygılarının etkili olduğu bu gelişim içerisinde 1855 ve 1874 yıllarında iki bütçe nizamnamesi çıkarılmıştır⁴⁵. Birbirine büyük ölçüde benzeyen bu nizamnamelerde, otomatik tahmin usullerine yer verilmiş, Meclis-i Umumide görüşülecek bütçelerin padişahın onayıyla yürürlüğe gireceği, dairelerin harcamalarının bütçe ödenekleri çerçevesinde gerçekleşeceği, uygulamanın ilk nizamnamede Meclis-i Muhasebe-i Maliye, ikinci nizamnamede de Divan-ı Muhasebat tarafından denetleneceği hükme bağlanmıştır.

Dönem boyunca birçok bütçe hazırlanmış, bir kısmına arşiv kayıtları arasında rastlanırken⁴⁶, ilk kez 1279 (1863-1864) mali yılı bütçesi olmak üzere bazıları kitap halinde basılmış⁴⁷, zaman zaman gazetelerde yayımlananlar da olmuştur⁴⁸. Her ne kadar "bütçe hakkı" konusunda ileri bir adım atılmamışsa da, dönem boyunca bütçelerin

hazırlanması, onaylanması, uygulanması ve denetlenmesiyle bütçe ilkeleri açısından Batı anlayışına uygun gelişmeler olmuştur. Bu arada Osmanlı maliyesi üzerinde Avrupa baskı ve denetiminin oluşumunun bir uzantısı halinde, 1290 ve 1291 bütçelerinin görüşüldüğü komisyon üyeleri arasında "muteberan-ı sarrafandan" Hıristaki Efendi, Agop Efendi ve Bank-ı Osmani başdirektörü Mösyö Koster gibi isimler görülmektedir.

IV. Mali Hukuk ve Vergi Uyuşmazlıkları

Tanzimat hareketinin Batı etkisinde değişime uğrattığı alanlardan biri de Osmanlı hukuk düzenidir. Gülhane Hattında memleketin bozuk yapısının düzeltilmesi için birçok kanun çıkarılması gerektiği, bu kanunların can, namus ve mal güvenliği ile vergi ve askerlik işleriyle ilgili olacağı, Meclis-i Ahkâm-ı Adliyede görüşülen kanunların padişahın onayıyla yürürlüğe girdikten sonra kendisi tarafından dahi "hilâfına hareket vuku bulmayacağı" ifade edilmiştir.

Fermandaki ilkeler doğrultusunda pek çok düzenlemeler yapılmış, çeşitli alanlarda kanunlaştırma hareketi başlatılmıştır. Malî hukuk alanında da "kanun" ifadesi kullanılan bir hukuki metne rastlanmamakla birlikte, başta nizamnameler olmak üzere çok sayıda talimat ve iradeler çıkarılmıştır. Yapılan kanunlarla diğer düzenlemelerin yayınlanması gerektiği anlaşılmış, özellikle dönemin ikinci yarısında başta Takvim-i Vekâyi olmak üzere gazetelerde yayınlanmasına özen gösterilmiş, yürürlüğe giren metinlerin bir arada toplanması ihtiyacıyla aralıklarla Düsturların ciltler halinde basımı da Tanzimat döneminde başlamıştır⁴⁹. Böylece bütçe düzenlemelerinden malî teşkilâta, kamu harcamalarından kamu gelirlerine kadar tüm mali alanları kapsayan bir hukuki yapı oluşturulmuştur. Herşeye rağmen özellikle vergileme konusunda ihtiyatlı olmak, tüm vergilerin bir hukuk metnine istinaden tahsil edildiğini düşünmemek gerekir. Çünkü çıkarılan çok sayıda nizamnameye rağmen, hiçbir hukuk metnine dayanmaksızın geleneklere göre tahsil edilen vergiler de dönem boyunca varlıklarını korumuşlardır.

Mali hukuk alanındaki yapıyı açıklığa kavuşturmak için idareyle vatandaşlar arasındaki en önemli uyuşmazlıkları oluşturan vergi ilişkileri ve sorunlarının çözümlerine de değinmek gerekir. Vergide iki taraf vardır. Verginin alacaklısı olan devlet ve ödeyicisi olan mükellefler. İnceleme dönemimiz dikkate alındığında bir üçüncü taraftan da söz edilebilir ki, bunlar sarraflar ve mültezimlerdir. Bu üç kesimin birbirlerine karşı hak ve ödevlerinde ortaya çıkan uyuşmazlıklar öncelikle idari yoldan çözüme kavuşturulmaya çalışılır.

Mükelleflerin vergilemeyle ilgili sorunlarını taşrada mülki ve mali idare ile meclislere intikal ettirmeleri her zaman mümkün

görülmektedir. Mükelleflerin uyuşmazlıkları götürebilecekleri merci yalnızca mahalli düzeyde kalmamaktadır. İlgililerin şikâyetlerini dolaylı ya da doğrudan, dilekçe ile veya bizzat İstanbul'a götürdükleri de görülüyor. Bazı mükelleflerin vergi muafiyetlerinden yararlanma istekleri, bazı kazaların tevzi vergi miktarlarının azaltılmasına dair talepleri, bazen taşra mali idaresindeki yolsuzluk ve usulsüzlüklerle ilgili şikâyetler ve benzeri konuların Meclis-i Vâlâ ve Meclis-i Umumide görüşüldüğü pek çok belgeden anlaşılmaktadır⁵⁰.

Sarraf ve mültezimler ile hazine arasındaki uyuşmazlıklar sürekli gündemde kalmış, söz konusu uyuşmazlıkları çözmek için 1851 yılında Babıalide memurlar ve sarraflardan oluşan bir komisyon kurulmuştur⁵¹. Zimemat Komisyonu olarak anılan ve sonra Meclis-i Maliye adını alan bu komisyon sonradan lağvedilerek görevleri Meclis-i Muhasebenin bir şubesine devredilmiştir⁵². Divan-ı Muhasebatın kuruluşundan sonra sarraf ve mültezimlerle ilgili uyuşmazlıklar burada görüşülmeye başlanmıştır. Vergi uyuşmazlıklarında yargısal bir çözümün mevcut olup olmadığının araştırılması da önemli bir noktadır. Daha Tanzimatın başlarında Müzakere Meclislerine verilen görevler arasında, vergi yükümlülükleriyle ilgili olarak halk arasında fesat çıkarıcıların muhakeme edilerek ceza kanununa göre cezalandırılmaları için durumun merkeze bildirilmesi yer almaktaydı⁵³. Bu hükme istinaden Meclis-i Vâlâya intikal eden davalara rastlanmaktadır⁵⁴. Burada konu daha çok Tanzimat ilkelerinin uygulanabilmesi için ceza davası niteliğinde düşünülüşünden, mülki amirlerin aynı zamanda taşra meclislerinin başkanı olmalarının doğuracağı sakıncalar bir yana, Tanzimatın ilk yıllarında vergi uyuşmazlıklarının mükelleflerce dava konusu haline getirilebildiği şüphelidir.

1856 Islahat Fermanından sonra yargı alanında gelişmeler olmuş, yeni yeni mahkemeler kurulmuştur. Bu arada vilayet teşkilâtında 1864 sonrası yapılan yeni düzenlemelerde, idari davaların ve halkın hükümet memurları aleyhine yaptıkları şikâyetler, kendi aralarında vergilerin bölüştürülmesinden dolayı meydana gelen uyuşmazlıklar, hükümetle şahıslar arasında iltizam ve diğer mukavelelerle ilgili davaların Vilayet İdare Meclisinde karara bağlanacağı açıkça ifade edilerek meclisin çalışma ve yargılama usulü de belli esaslara bağlanmıştır.

Üst kuruluş olarak Divan-ı Muhasebatın özellikle sarraf ve mültezimlerle ilgili uyuşmazlıklara yargısal açıdan da baktığını belirterek; 1867'de kurulan Şura-yı Devletin (Danıştay) Muhakemat Dairesinin idare ve şahıslar arasında meydana gelip özel meclisler de hüküm verilen davaları üst derece mahkemesi, bu nitelikte olup önemi nedeniyle kendisine havale edilen davaları da ilk derece mahkemesi olarak karara bağladığını⁵⁵ dikkate alırsak, idari yargının da Tanzimatla Batı etkisinde değişime uğradığını belirtebiliriz.

V - Devlet Gelir ve Giderleri**A - Gelir ve Gider Artışları**

Dönem olağan (adı) bütçelerini esas alarak Osmanlı devlet gelir ve giderlerinin gelişimi izlendiğinde ilk dikkati çeken noktanın, bütçe rakamlarının önemli bir artış eğilimi vermekte oluşudur. Tanzimatın ilk hesap dönemi olan 1256 (1840/1841) yılına ait farklı rakamlar arasından, sonucu da önemli ölçüde etkilemeyecek olan 944.148 keseli gelir ve gider tutarları ⁵⁶ esas alındığında, bu tutarın yıldan yıla büyüyerek Tanzimat dönemi sonunda 1291 (1875/1876) mali yılı olağan gelirlerinin 4.776.588, olağan giderlerinin ise 5.785.819 keseye yükselmiş olduğu görülür. Bunun anlamı dönem sonunda gelirlerin %506, giderlerin ise %613 dolaylarında artmış olmasıdır. Bu sırayla yıllık ortalama %14 ve %17'lik bir artış demektir. Bütçe rakamlarındaki büyüme bugünün bakış açısıyla görülebilmekten öte, Tanzimatçı devlet adamlarınca da özellikle devlet gelirlerinin sürekli artmakta olduğuna dikkat çekilmiş, durumun memnuniyet verici olduğu, ilerde daha fazla artışların sağlanabileceği belirtilmiş; çeşitli bütçe mazbata veya takrirlerinde bu gelir artışları ülke servetinin artması, ziraatin gelişmesi, ticaret hacminin genişlemesi, vergi tahsil usullerinin iyileştirilmesi, yeni gelir düzenlemeleri yapılması, idarede düzenliliğin sağlanması, kısaca başlanılmış olan "ıslahat-ı mülkiyenin" âsârından olarak değerlendirilmiştir.

Bütçe rakamlarındaki büyümenin salt belirtilen nedenlerden kaynaklanıp kaynaklanmadığı, bunun da ötesinde gerçekten verilen oranlarda reel bir büyümenin sözkonusu olup olmadığı veya en azından dönem bütçe verilerinden hareket ederek kabaca böyle bir sonuca ulaşmanın en azından yöntem olarak sağlıklı sonuçlar elde edebilmek açısından yeterliliği tartışılması gereken bir noktadır.

Farklı belge ve kaynaklarda aynı yıllara ait olarak farklı bütçe rakamlarının bulunuşu bir yana, bütçelerdeki reel büyüme oranını bulmanın büyük güçlükleri mevcuttur. Herşeyden önce devlet gelir ve giderlerinin tüm yıllarda aynı ilkeler doğrultusunda çıkarılmış olması gerekir. Yani bütçe rakamlarının tesbitinde heryıl için aynı standartların kullanılmış olması veya farklı yöntemlerle oluşturulan tutarların ortak bir standartla yeniden dökümünün yapılması gerekir. Bütçelerin hazırlanışına bakıldığında hiçbir zaman ortak bir standardın mevcut olmadığı anlaşılır. İlk yıllara ait bütçe rakamlarının dönem sonu kesin hesaplarını yansıtırken, birçoğunun dönem başında önceden tahmin esasına göre hazırlandığı görülüyor. Önceden tahmin esasına göre hazırlananların bazılarında çeşitli komisyon çalışmalarıyla yalnızca kâğıt üzerinde iyileştirmelere gidilirken; dönem sonu kesin hesaplarını yansıtanlarında da aynı yıllara ait olarak farklı yöntemlerle farklı sonuçlara ulaşılabilir. Tüm bütçelerde açıkların kapatılması veya küçültülmesi kaygılarıyla giderlerin azaltıldığı, gelirlerin büyütüldüğü; sonuç olarak her ne kadar bütçe

nizamnamelerinde dairelerin ödenekleri dışında harcama yapamayacaklarına dair hükümler varsa da bunun hiçbir zaman gerçekleşemediği, gelirlerinse bütçe rakamlarına ulaşamadığı bilinen bir gerçek olarak karşımıza çıkıyor. Yeni bir vergi düzenlemesine gidildiğinde tahminler yüksek tutuluyor, bütçe açıklarının artmasıyla da tahsili şüpheli zamlar öngörülüyor.

Ortak standartların bulunmadığını gösteren örnekleri artırmak mümkündür. Bazı yıllar tahsili mümkün olmadığından bakayaya kalacak tutarlar bütçede yer alırken, bazı yıllar da o yıl ve önceki yıllara ait olarak dönem içinde tahsil edilebilecek gelirler dikkate alınıyor; kimi yıl resmi telgraflar ve muharrerat hem gelirler hem de giderler arasında yer alırken, bazı yıllarda bunlar bütçelere konulmuyor; bazen tahsili mümkün olmayan gelirler cetvelde yer alırken, bu tutara gider cetvelinde "mümteniati" adıyla karşılık gösteriliyor, bazense münteni görülen gelir baştan hesap dışı tutuluyor. Bu arada Tanzimatın ilk yıllarında hesapların on bir gün daha kısa olan hicri takvime göre çıkarıldığını, daha sonraları rumî takvim uygulamasına geçildiğini de belirtmek gerekir.

Reel artışı tesbitte güçlük oluşturan kayıt usullerindeki değişime, olağan ve olağanüstü (fevkalâde) bütçeler ayırımından kaynaklanan sorunlar da eklenmelidir. Sağlıklı karşılaştırmaların yapılabilmesi için olağanüstü bütçe rakamlarının da değerlendirilmesi zorunluluğu vardır. Ancak her ne kadar bazı yıllara ait olağanüstü bütçelere rastlanmaktaysa da, ilgili tüm yıllar itibarıyla olağanüstü bütçelerin düzenli olarak hazırlanmış olduğu şüphelidir.

Reel artışı tesbitte bütçe kayıt usullerinin standardizasyonu yanında ikinci bir güçlük de, maliyede merkezleşme ile bazı gelir ve giderlerin nakdileşmesinden kaynaklanmaktadır. Osmanlı Devletinin kuruluş ve gelişme yıllarında bazı vergilerin tımar bünyesinde bırakıldığı, özellikle kadılar başta olmak üzere bazı devlet görevlilerine maaş ve giderleri karşılığında bazı devlet gelirlerini tahsil etme yetkisi verildiği bilinmektedir. Bu sistem içerisinde de sözkonusu olan kamu gelir ve giderleridir, hazine dışında idare edilmeleri niteliklerini değiştirmemektedir. Devlete kereste, kendir, güherçile gibi ekonomik ve askeri açıdan önemli ürünleri sağlama veya yol ve köprülerin yapım ve onarımı karşılığında bazı köy ve kasabaların vergi muafiyetlerinden yararlanmaları durumlarında da bütçelerde yer almayan kamusal gelir ve giderler vardır. Halbuki bu gelirler devletçe tahsil edilip, anılan hizmetler hazineden yapılan ödemelerle gerçekleştirildiğinde faaliyetlerin hacminde bir değişiklik bulunmasa bile devlet gelir ve giderlerinde görünüşte bir artış meydana gelmiş olmaktadır. Nitekim Tanzimatın ilk yıllarında kadı ve naiblerin aldıkları harçlar hazine adına tahsil edilmeye, buna karşılık ilgili görevlilere maaşlar ödenmeye başlanmışken, kısa bir süre sonra eski düzene tekrar dönmüş, daha sonraki yıllarda ise tekrar gelirlerin ve giderlerin merkezleştirilebilmesine

yönelik düzenlemeler yapılmıştır. Yine Tanzimatın başlarında vergi muafiyetleri kaldırılmış, yol ve köprülerin yapımı, aynı ve bedenî yükümlülüklerle sağlanan mal ve hizmetlerin hazine ödenekleriyle karşılanmasına karar verilmiş, daha sonraları da özellikle yol ve köprüler bazen bedenî, baten nakdi yükümlülüklerle konu olmuştur. Ancak bu farklı uygulamalar kamusal hizmet ve giderlerinin arttığını göstermese veya sık başvurulan bir yöntem olarak gayrisafi milli hasıla içerisindeki kamu kesimi payında bir değişiklik yapmasa da, devlet hazinesine giren ve hazinece karşılanan giderlerin artışıyla ilgili, daha doğrusu maliyede merkezileşmeyle ilgili değerlendirmeler yapmaya engel değildir.

Reel bütçe rakamlarındaki artışın bulunmasında fiyat hareketlerinin de gözden uzak tutulmaması gerekir. Bu bağlamda, özellikle piyasaya "kaime" denilen kâğıt paraların sürüldüğü dönemlerde bazı devlet gelirlerinin hazineye piyasa mübadele değeri düşük olan bu kaimelerle dönmesi devletin gerçek gelirlerini tesbitte sorunlar oluşturmaktadır. Bu bakımdan net bir sonuca ulaşmak çok zor. Ancak bu zorlukların varlığına burada işaret etmek, ileride daha fazla somut verilerle hareket edebilecek araştırmacıların dikkatini çekmek açısından bir gerekliliktir.

Açıklanan değerlendirme güçlükleriyle birlikte, reform çabalarıyla yüklü olan Tanzimat dönemi sonlarında devlet gelir ve giderlerinde meydana gelmiş olan %500 veya %600 dolaylarındaki böyle bir artış bütçe mazbatalarında belirtildiği gibi yalnızca tarımsal hasıla artışına, ticaret hacmindeki genişlemeye ve idari reformlara bağlanamaz. Asıl belirtmek istediğiniz nokta, bütçe rakamlarıyla ortaya çıkan tablonun ihtiyatla karşılanması gerektiğidir. Reel gelir artışları sağlanmışsa da, bütçelerin hazırlanmasında açıkları gizleme çabaları hakimdir. Tüm veriler değerlendirildiğinde gelirlerin bütçe rakamlarına ulaşamadığı giderlerinse kontrol edilemez boyutlarda olduğu, yani görülenlerden çok daha fazla olduğu anlaşılmaktadır.

B - Bütçe Açıkları

Tanzimat dönemi bütçeleri incelendiğinde ikinci bir nokta olarak normal devlet gelirlerinin giderleri karşılayamadığı dikkati çekmektedir. İlyıyılardan itibaren bütçe giderleri sürekli büyümüş, bu büyüme gelir artışlarıyla karşılanamadığından finansman sorunu her zaman gündemde kalmıştır. Finansman açıkları özellikle Kırım Savaşı ve sonrasında daha belirgin olarak ele alınmaya başlamışsa da, dönem boyunca varlığı hissedilmiştir. Daha Tanzimatın ilk yılında yeni düzenlemelerin giderleri artırdığı, yeni usuller yerleştikçe doğal olarak gelirlerin de artacağı ifade edilmiş⁵⁷, dönem boyunca tüm bütçe çalışmalarında gelir ve giderlerin denkleştirilebilmesi, yani açıkların kapatılabilmesi vazgeçilmez ortak temel konuyu oluşturmuştur. Karşılaşılan finansman sıkıntılılarıyla

karşılıksız olarak piyasaya "kaime" veya "kavaim-i nakdiye" denilen kâğıt paralar sürülmüş, devlet alacaklılarına ve memurlara ödemeler vaktinde yapılamaz olmuş, devlete olan güveni sarsacak biçimde vadelerinde ödenemeyen değişik niteliklerde iç borçlar birikmiş, iç finansman imkânları tüketildikten sonra Osmanlı tarihinde ilk kez 1854'de dış borçlar sorunu ortaya çıkmıştır.

Tanzimat dönemi normal devlet gelir ve giderleri incelendiğinde, tüm denklik kaygılarına, giderleri azaltma gelirleri artırma çabalarıyla dolu değişik hesaplara rağmen açıklar -bazı hesap hilelerine bağlı istisnalar dışında- tüm bütçelerin ortak özelliğidir.

Bazı bütçelerdeki fazlaların ise gerçek bir anlamı yoktur. Bunların aslında açık bütçeler olduğu kendi mantığı içerisinde yapılacak bir değerlendirmeye ortaya çıkar. Her şeyden önce bu bütçeler kamu gelir ve giderlerinin tesbit yetkisinin kime ait olacağı konusunda ortaya çıkan bir çatışmanın sonucu değildir. Tanzimat dönemi bütçeleri, önceleri hazinenin gelir ve giderleri arasındaki farkları kapatma veya azaltma çabalarıyla, sonraları ise bununla birlikte iç ve dış borçlanmalara imkân sağlama, alacaklılara güven verme düşünceleriyle düzenlenmişlerdir. Nitekim Fuat Paşa tarafından padişaha sunulan bir layihada, Osmanlı maliyesindeki bunalımın temel nedeni karşılıksız olarak basılan kaimelerle "düyun-ı gayr-i muntazime" denilen düzensiz iç borçlara bağlanmış, bunların tasfiye edilmesi gerektiği uzun uzun anlatılmış, "şimdi dünyada alış veriş yalnız nükuda münhasır olmayıp itibar üzerine müesses olan bir takım mevhum kıymetlerin tedavülüyle iş görülmekte" denilerek güven sağlamanın önemli olduğu, bunun için devlet bütçesinin yayınlanıp ilan edilmesi, ancak tedbirleri belirtmeden açıklar olduğu gibi ortay konacak olursa güveni daha fazla sarsacağı, Devlet-i Aliyenin çektiği sıkıntının itibarsızlıktan kaynaklandığı, sonuçta alınacak tedbirlerle birlikte "muvazeneyi açıksız olarak ilan etmek" gerektiği ifade edilmiştir⁵⁸. Böylece Fuat Paşa'nın önerilerine uygun olarak 1278 cetvelleriyle birlikte ilk kez 1279 bütçesi, layihada belirtildiği gibi açıksız, hatta fazla veren bir bütçe olarak (kitap halinde) yayınlanmıştır. Halbuki 1279 bütçe gelirleri 3.010.539 kûsûr kese gösterilmişken, ertesi yılın bütçesinde 1279 yılı gelir tahsilatının 2.500.000 ila 2.550.000 kese arasında olduğundan bahsedilmektedir⁵⁹. 1284 yılı olağan bütçe gelirlerindeki fazlalık ise aynı yıl olağanüstü bütçe açığına karşılık olarak gösterilmiştir.

Bütçeler düzenlenirken malî durum olduğundan iyi gösterilmeye çalışıldığından giderlerin mümkün olduğunca düşürülmesi, gelirlerince yükseltilmesi açıkları gerçekte, olandan daha az göstermiştir. Bu "taklil-i mesarifat" ve "tezyid-i varidat" sorunuyla bütçelere zaman zaman tahsil edilemeyecek gelirler veya ek vergiler ilave edilmiştir. Örneğin, 1289 (1873/1874) yılında bütçe açığının %24 gibi yüksek bir orana çıkmasıyla 1290 yılında gelirler arasına "Dersaadet vergisiyle patent vergisi" olarak 150.000 kese, aşar tahminini 1/

4'ü tutarında "rub-ı öşr" olarak da 350.000 kese; 1291 yılında ise önceki yıla ait Dersaadet vergisiyle patent resminin tahsil edilmediği belirtilerek yalnızca 30.700 kese Dersaadet vergisi konularak aynı şekilde aşarın 1/4'ü tutarındaki 348.000 kese rub-ı öşr varlığını sürdürmüştür. Aynı yıl içinde rub-ı öşr uygulamasına son verilmiştir. Ayrıca Tanzimat dönemi sonrasında hazırlanan 1293 (1877/1878) yılı olağan bütçe gelir toplamının 3.945.069 kese ile 1291 yılı gelirlerinden daha düşük bir düzeyi gösterdiği dikkate alınır⁶⁰, Tanzimatın son yıllarında bütçe açıklarının resmen açıklanan tutar ve oranlardan çok daha fazla olduğu anlaşılır. Böylece bütçelerin açık verme eğilimini bir türlü iyileştiremeyen Tanzimatçılar, sorunu kendilerinden sonraki döneme devretmişlerdir⁶¹.

İdare açığı veya "idare-i maliye açığı" denilen, aynı bütçe yılı içerisinde gelirlerin tahsilindeki gecikme nedeniyle giderlerin karşılığının bulunmasında çekilen sıkıntılar da Tanzimat maliyecilerinin uğraştığı önemli sorunlardan biridir. Devlet gelirlerinden aşar ve "vergi"nin tamamen yılın ikinci yarısında tahsil edilmesi, diğer gelirlerden yılın ilk yarısında tahsil edilen bölümlerinin öncelikle iç ve dış borçlar için kullanılmasıyla, idare açığını karşılamak için yüksek faiz ve komisyonlarla piyasadan rasgele sağlanan yüksek faizli borçlar devlete olan güveni sarsmış, bütçe açıklarını daha da büyütülmüştür. Önceki yıl bakayalarından yararlanma, idare açıkları için bir sermaye oluşturma, dalgalı borçlarda düzenleme yapma tartışmaları sonunda, bu sıkıntıları gidermek için Bank-ı Osmani tarafından bir cari hesabın açılması sağlanarak kısmen daha iyi bir çözüme ulaşılmıştır⁶².

C - Bütçe Giderleri

Osmanlı maliyesinde gelirlerin giderlere önceliği temel kurala da⁶³ bütçe rakamlarının sürekli büyümesi ve açıkların ortaya çıkması büyük ölçüde kontrolü mümkün olmayan gider artışlarına bağlıdır. Çabalar giderleri azaltmaya, dairelerin harcamalarının ödenekler içerisinde gerçekleşmesini sağlamaya yetmemiştir. Kırım Savaşı, Karadağ, Girit, Hersek ve Bulgar isyanları yanında yeni reformlar giderlerde meydana getirdiği kontrol edilemeyen artışlarla sonuçta Batı etkisinde değişime uğrayan Osmanlı maliyesi üzerinde Avrupa baskısını ve denetimini sağlayan kurumsal yapılar oluşturmuştur.

Geçici çözümler olarak piyasaya sürülen kaimeler ve düzensiz borçlanmalar, sonraki dönemlere yeni gider fazlaları oluşturarak yansımış, bunalımı daha da karmaşık hale getirmiştir. Kaime ve düzensiz borçlar aşılması gereken en önemli problemler olarak sık sık ele alınmıştır.

Yalnızca İstanbul'da tedavüle sürülen kaimeler, yabancı ülkelerde ve taşrada geçmediği için başkentteki ticari hayatı sekteye uğratmış, piyasada güven sağlamadığından değerinde bir günden değerine

büyük düşüşler meydana gelmiş; kaime ile yüzlük altının dört yüz kuruşa çıktığı, esnafın kaime almayıp İstanbul'da pek çok kimsenin aç kaldığı, tekrar mübadele aracı haline gelebilmesi için hapis cezaları verildiği ve devletçe yüz altmış kuruşluk kaimeye bir altın verilerek piyasanın canlandırılmaya çalışıldığı zamanlar olmuştur⁶⁴. Mültezimlerin kaime ödemek için taşrada ihalelere girmeyip iltizamları İstanbul'da almaları, hazineye kaime olarak giren tutarların devletin gerçek gelir hesaplarını alt üst etmesi, nihayet tedavülden kaldırmak için devletin katlandığı ek giderler içinden ödenemeyen olağan giderler, verilemeyen memur maaşları, çeşitli dairelerin yüksek faizlerle rasgele aldığı borçlar "düyun-ı müteferrika"da denilen düzensiz borçları sürekli artırarak bütçe açıklarını büyümüştür. Devleti gelir olarak ne aldığı, gider olarak ne harcadığını hesaplayamaz duruma düşüren kaime ve düyun-ı müteferrikanın ortadan kaldırılması için zaman zaman iç ve dış borçlanmalara gidilmiş ve sorun tamamiyle çözülememiştir.

TABLO II'de görüldüğü üzere, bütçe giderleri içerisinde en önemli kalem borçlardır. Bütçeyi hazırlayan birimler "taklil-i mesarifat" anlayışı içerisinde giderlerin azaltılması için büyük çabalar gösterirken, özellikle borç ödemelerinde kısıtlamalara gitmenin mümkün olamayacağını belirtmektedirler. Tanzimatın son yıllarına doğru büyüyerek gelişen borçlar, bütçeleri birer borç bütçesi haline getirmiştir. 1291 yılı bütçe giderlerinin %50'yi aşan bir bölümü borçlardır. Zaten sınırlı olan finansman imkânlarının yarından fazlasının borçların anapara ve faiz ödemelerine ayrılması, Osmanlı maliyesinin nasıl ipotek altına girmekte, devlet kontrolünün nasıl kaybolmakta olduğunu açık kanıttır. Son on üç yılda (1279-1291) borç ödemelerindeki artış (2.099.473, 499 kese), gelir tutarındaki artıştan (1.766.048, 165 kese) daha fazladır. Borçlar dışındaki giderlere ayrılan olağan gelirlerin miktar itibarıyla de azalmakta olduğunu gösteren bu durum, devletin normal giderlerini bile finanse edebilmek için ne derece olağanüstü gelir kaynaklarına başvurmak zorunda olduğunu gösterir. Gerçekten 1854 yılında başlayan dış borçlar önce Kırım Savaşını finanse etmek için akdedilmiş, daha sonraki dış borçların büyük bir bölümü bütçe açıklarını kapatmak ve eski borçları ödemek için alınmıştır. Üretim artışı sağlayacak yatırımlar için kullanılmayan bu dış borçların, daha sonraki dönemlere nasıl ağır bir yük getireceğiye ortadadır. Dış borçların bütçe giderleri içerisindeki oransal payının gittikçe artışı sonunda Osmanlı Devleti 1875 yılında borç ödemelerini yarı yarıya indirdiğini, 1876 yılında da tümüyle durduğunu ilan etmek zorunda kalmış, Tanzimat sonrasında Osmanlı maliyesi üzerinde Avrupa denetimini simgeleyen Düyun-ı Umumiye İdaresini ortaya çıkarmıştır.

Bütçe giderleri içerisinde borçlar dışında en büyük pay Nizamiye, Tophane, Bahriye giderleri olarak görülen askeri harcamalara aittir. Diğer tüm harcamaların bütçe giderleri içerisindeki payı %30-35

olarak kalmaktadır. Bundan Dahiliye bütçesinde yer alan Zaptiyeye ait iç güvenlik giderleri de düşülürse durum açıkça ortaya çıkmaktadır. Özellikle sağlık ve eğitim giderlerinin payının %1'i bile bulmaması, geleneksel Osmanlı düzeninde bütçe dışı kaynaklarla finanse edilen bu kamu hizmetlerinin niteliklerinde önemli bir değişiklik olmadığını göstermektedir.

D - Bütçe Gelirleri

Gider artışlarını karşılayabilmenin en köklü çözümü, normal devlet gelirlerinde artışlar sağlayabilmektedir. İç ve dış borçlanmalar, kağıt para basımı gibi yollarla finans sıkıntılarına geçici çözümler arayan Tanzimat yönetimi bir yandan da normal devlet gelirlerinde mümkün olan azami verimi elde edebilmek için "tezyid-i varidat" konusunu en önemli mali sorunlardan biri olarak görmüştür. Osmanlı mali düşüncesi yayınlar yoluyla Batı etkisi altında değişime uğrarken, her yeni gelire duyulan ihtiyaç Avrupa örneğini gündeme getirmiştir. Osmanlı devlet gelirlerinin yetersizliğinden söz edildiğinde, beraberinde hemen Avrupa'da hangi kaynaklardan ne kadar gelir elde edildiği dile getirilmiş⁶⁵, Osmanlı vergi sistemi yoğun bir şekilde Tanzimat mali reformlarının hedefi haline gelmiştir.

Gelir reformları üzerinde iki yönlü bir Batı etkisi oluşmuştur. Birincisi Batı mali düşüncesi ve uygulamaları Osmanlı Devletindeki reformlara teorik bir kaynak teşkil etmiş, ikincisi Osmanlı maliyesi üzerinde fiili bir Avrupa baskısı ortaya çıkmıştır. Zaman zaman birbirine karşın bu iki yönlü etkiyle, mali ve idari teşkilatta, mali hukuk alanında, vergilerin türleri, tahsil ve tasnif biçimlerinde yeniden düzenlemeler yapılmıştır. Yeni yeni vergi konuları ortaya çıkmış, temettü ve emlak vergileri, damga resmi gibi yeni vergilere geçilmiş; bazı vergiler de nitelik yönünden değişikliklere uğramış, dahili gümrük vergileri büyük ölçüde kalkmış, cizye bedel-i askeri olarak isim değiştirmiş, tekâlif-i şer'îye ve tekâlif-i örfiye yerini "doğrudan doğruya alınan tekâlif" ve "bilvasita alınan tekâlif" ayrımına bırakmış, hatta aşarın kaldırılarak arazi vergisine geçilmesi tartışılmaya başlanmıştır⁶⁶.

Reformlarla yüklü bir dönem sonunda amaçlandığı gibi, giderleri finanse edebilecek düzeyde olmasa da gelir artışları sağlanmıştır. Dönem bütçelerinde gelir artışları, yapılan reformlar, tarım ve ticaretin gelişmesiyle açıklanmıştır. Tüm gelir artışlarının reel olduğunu düşünmek mümkün olmamakla birlikte, idari düzenlemeler ve yeni vergi konularının bu noktada payı vardır. Ancak ihracata yönelik tarımsal üretim artışları ile dış ticaret hacmindeki genişlemelerin⁶⁷ ticaret anlaşmalarına bağlı gümrük tarifeleri ve yabancıların temettü vergisi muafiyetleri⁶⁸ yüzünden Osmanlı maliyesine gelir olarak yansımaları sınırlı kalmıştır. Dahili kara gümrüklerinin kaldırıldığı son iki yıl dikkate alınmasa bile,

dış ticaret hacmindeki artışlara rağmen Osmanlı gümrük vergilerinin bütçe vergi gelirleri çerisindeki payı yıllar itibariyle genellikle azalma eğilimi göstermiştir⁶⁹. Yine TABLO I'de de görüldüğü gibi Tanzimat vergi reformlarının yöneldiği en önemli alanlardan biri olan "vergi", yabancıların sahip olduğu muafiyetlerin de etkisiyle gelir artışları sağlayamamış, bütçe gelirleri içerisindeki payı sürekli azalmıştır. Üstelik 1861 yılından itibaren çeşitli Avrupa ülkeleriyle yapılan ticaret anlaşmalarıyla ihracattan alınan resimlerin %12'den kademeli olarak %1'e kadar düşürülmesi kararlaştırıldığında, ihracat resmindeki azalmanın meydana getireceği gelir kaybı "vergi"ye eklenerek⁷⁰ yabancıardan tahsil edilemeyen vergiler yerli esnaf ve tüccara yansıtılmıştır.

Dönem boyunca aşardaki artış oranı toplam gelir artış oranından yüksektir. Çünkü iç tüketim için üretilenlerle birlikte tarımsal ihraç ürünleri üzerinden de aşar alınmaktadır. Bu noktada ayrıca bütçe mazbatalarında gelir artışında tahsil usullerinin etkinleştirilmesinin önemi belirtilmesine rağmen, Tanzimatın ilk iki yılı hariç sürekli iltizam usulü ile tahsili sağlanan aşar oranındaki artış anlamlıdır. Bu arada kara ve demiryolu taşımacılığında meydana gelen gelişmelerin de en azından vergi tahsil alanlarındaki genişlemelerin ve nakliye kolaylıklarının bir sonucu olarak, aşar gelirlerinde artışlar sağlamış olabileceği düşünülmelidir.

Dönem bütçe giderlerinin temel finansman kaynağı, olağan bütçe gelirleri içerisinde %90'a ulaşan payıyla vergi, resim ve harçlardır. Ancak Batı etkisinde gerçekleştirilen reformlar Osmanlı vergi gelirlerinin geleneksel niteliğini değiştirememiştir. En önemli gelir aşardır. Mali önemine göre "vergi" ve gümrükleri koyun ve keçiler üzerinden alınan ağnam resmi izlemektedir. Aşar, ağnam ve domuzlar üzerinden tahsil edilen canavar resminin tamamen zirai faaliyetlerden; mükelleflerin emlak, arazi, hayvan varlığı ve gelirine göre ödeme gücü esas alınarak tarh edilen tevzii nitelikteki anemaatin vergi, nisbi nitelikli emlak ve temettü vergilerinden oluşan "vergi" ile bedel-i askerinin hem köylülerden hem de şehirlerden alındığı, diğer gelirlerin çoğunun ise yalnızca şehirlere yönelik olmadığı dikkate alınır, Tanzimat dönemi kamu finansmanının yükünün köylüler ve zirai faaliyetler üzerinde olduğu açıkça görülür.

Dönem vergi gelirlerinin genel olarak %70 dolaylarında bir bölümü dolaysız vergilerden oluşmaktadır. Bu arada Osmanlı bütçelerinde aşar, ağnam gibi resimlerin dolaylı vergiler arasında yer almasının yerinde olmadığını belirtmek gerekir. Böylece Tanzimat dönemi Osmanlı vergilerinin büyük oranda tarımsal faaliyetler üzerinde, geleneksel ve dolaysız vergiler özelliği taşıdıkları ortaya çıkmaktadır.

VI - SONUÇ

Görülen bazı direnmeler ve düzenlemelere rağmen Tanzimat, Osmanlı Devletinde batılılaşma kararının bir ifadesidir. Daha önceki

benzer girişimlerden farklı olarak, maliyede ıslahat Tanzimat reformlarının temelini oluşturmuştur. Mali idare, bütçe, mali hukuk, kamu gelir ve giderleri Batı etkisinde yoğun bir reform alanı haline gelmiş, günümüze kadar ulaşan pek çok kurumun ilk nüveleri oluşturulmuştur. Ancak Batı mali düşüncesi ve uygulamalarının teorik bir kaynak oluşturduğu Osmanlı mali reformları önemli bir yapısal değişime uğramayan İmparatorlukta pratik amaçlarla benimsendiğinden, toplumsal ve kurumsal yapıdaki direnmelerle karşılaştıkça başarısızlığa uğramıştır. Ülkede bölgeler itibariyle mali bütünlük sağlanamamış, farklı mali uygulamaların bulunduğu farklı bölgeler geleneksel yapıların çözülmemesi ve iç karışıklıklar nedeniyle varlığını sürdürmüştür; Fermanda özellikle vurgulanan iltizam usulünü kaldırmak mümkün olmamış; geleneksel normal finansman kaynakları önemlerini korumuşlardır.

Batı etkisi Osmanlı maliyesi üzerinde kurumsal yenileşmeler sağlarken, zamanla siyasal ve ekonomik baskı unsuru haline dönüşmüş; bazen bu baskı unsuru Batı mali düşüncesindeki teorik çerçevelere uygun olarak reform çabalarının önünde önemli bir engel oluşturmuştur. Nihayet Osmanlı maliyesini ulusal nitelikten gittikçe uzaklaştırarak Avrupa mali denetimi altına sokacak koşulları hazırlamıştır.

Tablo I: 1279 ve 1291 YILLARI BÜTÇE GELİRLERİ

GELİR TÜRLERİ	1279 (1863/64)		1291 (1875 /76)	
	YILI	%	YILI	%
	kese, kuruş		kese, kuruş	
I. Doğrudan Doğruya				
Alınan Tekâlif				
1. Vergi	610.207,32	20.26	635.000,	13.29
2. Dersaadet Vergisi	-	-	30.700,	0.64
3. Bedel-i Askerî	121.171,320	4.04	160.000,	3.35
Yekûn	731.378,352	24.30	825.700,	17.29
II. Bilvasıta Alınan				
Tekâlif ve Rüsumat				
1. Aşar	825.142,71	27.40	1.740.000,	36.42
2. Ağnam	176.567,70	5.86	403.960,	8.45
3. Canavar	2.918,14	0.96	6.430,	0.13
4. Gümrükler	500.000, -	16.60	415.000,	8.68
5. Duhan	120.000, -	3.98	330.000	6.90
6. Harir	-	-	11.000,	0.23
7. Müskirat	25.000, -	0.83	80.000,	1.67
8. Tapu	25.000, -	0.83	193.000,	4.04
9. Varaka-i Sahiha	30.000, -	0.99	60.000,	1.25
10. Kontrato	3.141,302	0.10	10.000,	0.20
11. Sayd-ı Mahi	11.438,74	0.37	-	-
12. Harc-ı Vesaik	-	-	29.138,	0.61
13. Rüsum-ı Mütenevvia	245.000, -	8.13	95.300,	2.00
Yekûn	1.964.207, 31	65.24	3.373.828,	70.63
III. Hasılat-ı Mütenevvia	221.379,452, -	7.36	413.516,	8.66
IV. Varıdat-ı Maktua	93.574, -	3.10	163.544,	3.42
C. YEKÜN	3.010.539,335	100	4.776.588,	100

Kaynak : Yayınlanmış ilgili yıllar bütçeleri (bkz. Notlar 47).

Not : 1291 yılı aşar toplamına 348.000 kese rub-ı öşr dahildir.

TABLO II: 1279 ve 1291 YILLARI BÜTÇE GİDERLERİ

GİDER TÜRLERİ	1279 (1863/64)		1291 (1875 /76)	
	YILI	%	YILI	%
	kese, kuruş		kese , kuruş	
I. BORÇLAR				
1. Dış Borçlar	351.570,299	11.84	1.465.640,	25,33
2. İç Borçlar	522.804,202	17.61	1.508.209	26.07
Yekûn	874.375,001	29.45	2.973.849	51.40
II. DİĞER GİDERLER				
1. Hazine-i Hassa	240.982,160	8.11	267,551,	4.62
2. Evkaf-ı Hümayun	40.240,475	1.35	7.000,	0.12
3. Mazulin, Mütakai- din vs.	147.337,051	4.96	125.533,	2.17
4. Maliye	130.434,144	4.39	388.771,	6.72
5. Dahiliye	398.920,471	13.43	586.755,	10.14
6. Şer'iyе	20.894,368	0.70	95.794,	1.66
7. Hariciye	26.228,234	0.88	35.000,	0.60
8. Nizamiye	827.813,144	27.88	780.582,	13.49
9. Tophane	38.000, -	1.27	160.000,	2.77
10. Bahriye	210.357,179	7.08	160.000,	2.77
11. Ticaret	3.990,229	0.13	22.426,	0.39
12. Maarif	9.430,36	0.31	25.411,	0.42
13. Nafia			157.147,	2.72
Yekûn	2.094.629,491	70.55	2.811.970,	48.60
C. YEKÛN	2.969.004,492	100	5.785.819,	100

Kaynak : Yayınlanmış ilgili yıllar bütçeleri (bkz. Notlar 47).

Not : Kaynaktaki cetvellerde ayrı verilen bazı giderler birleştirilmiştir.

NOTLAR

1. Halil İnalçık, "Tanzimat'ın Uygulanması ve Sosyal Tepkileri" **Belle-ten**, Cilt XXVIII, Sayı 109-112, 1964, s. 627.
2. **Takvim-i Vekâyi**, 16 Cemaziyelvelvel 1254, Defa 169, s. 2-3; 19 Zilhicce 1254, Defa 177, s. 1
3. Ahmet Lütüfî, **Ez Tarih-i Devlet-i Aliye-i Osmaniye**, Cild-i Sadis, Mahmud Bey Matbaası, Dersaadet, 1306, s. 125-126.
4. Yavuz Cezar, **Osmanlı Maliyesinde Bunalım ve Değişim Dönemi**, Alan Yayıncılık, İstanbul, 1986, s. 286-287.
5. Bşb. Arş. İrade, Meclis-i Valâ, 22 Cemaziyelvelvel 1275, No. 17888.
6. Bşb. Arş. İrade, Dahiliye, 18 Zilkade 1276, No. 30450.
7. 12 Cemaziyelahir 1282 tarihli "Meclis-i Âli-i Hazain Nizamnamesi", **Düstur**, Defa-i Saniye, Matbaa-i Amire, 1282, S. 886-888
8. 3 Zilhicce 1281 tarihli "Divan-ı Muhasebat Nizamnamesi", **Düstur**, Cild-i Sani, Matbaa-i Amire, İstanbul, 1290, s. 135-144.
9. Bşb. Arş. Maliyeden Müdevver Defterler, No. 9061, s. 5-16; **Takvim-i Vekâyi**, 13 Zilhicce 1255, Defa 193, s. 1-4.
10. Bşb. Arş. Kâmil Kepeci Defterleri, No. 5886, s. 4,72.
11. A. Lütüfî, a.g.e., Cild-i Hamis, 1302, s. 105.
12. Mehmet Zeki Pakalın, **Maliye Teşkilatı Tarihi (1442-1930)**, Cilt 1, M.B. Tetkik Kurulu Yayını, Ankara, 1978, s. 26.
13. Maliye Nezareti, **İhsaiyat-ı Maliye**, 1325 Birinci Sene, Matbaa-i Amire İstanbul, 1327, s. 5; Pakalın, a.g.e, s. 26-27.
14. **Takvim-i Vekâyi**, Gurre-i Cemaziyelahir 1258, Defa 243, s. 1; A. Lütüfî, a.g.e., Cild-i sabi, s. 41-42.
15. **İhsaiyat-ı Maliye**, s. 10-12.
16. İlk atanan muhassıllar ve görev yerleri hakkında bkz. **Takvim-i Vekâyi**, 13 Zilhicce 1255, Defa 193, s. 1-4.
17. 20 Zilkade 1256 tarihli "Tanzimat-ı Hayriyeye Dair Memalik-i Mahrusaya Gönderilen Ferman-ı Âli", A. Lütüfî, a.g.e., Cild-i Sadis, s. 156.
18. İlber Ortaylı, **Tanzimattan Sonra Mahalli İdareler (1840-1878)**, TODAİ Yayını, Ankara, 1974, s. 55.
19. 19 Zilkade 1255 tarihli "Talimat-ı Seniye"nin zeyilleriyle birlikte tam metni için bkz. Abdurrahman Vefik, **Tekâlif Kavaidi**, İkinci Kısım, Kanaat Matbaası, Dersaadet, 1330, s. 7-38; Reşat Kaynar, **Mustafa Reşit Paşa ve Tanzimat**, TTK Yayını, Ankara, 1985, s. 237-254.

20. "Meclislerin Azaları ve Reis-i Meclisin Suret-i İntihablarına Dair Nizamname", A. Vefik, a.g.e, s. 26-32; Kaynar, a.g.e., s. 254-257.
21. 15 Safer 1256 tarihli "Divan-ı Hümayun Kaleminden Hazine-i Celileye Mevrud İlmühaber", bent 1, A. Vefik, a.g.e, s. 39; Kaynar, a.g.e., s. 258.
22. Tokat muhassılı Hilmi Efendi aşar tahsilini vaktinde yapmadığından halkın evine hücum ederek kendisini idam etmelerine neden olmuştur. Bşb. Arş. İrade, Meclis-i Valâ, 8 Şeval 1256, No. 188; 11 Safer 1257, No. 299; **Takvim-i Vekâyi**, 11 Receb 1256, Defa 205, s. 1-2.
23. A. Lütfi, a.g.e, Cild-i Sabi, s. 34.
24. 28 Şaban 1276 tarihli "Mülkiye memurlarının Mevad-ı Maliye Hakkında Olan Vazaif-i Muhassasalarını Mübeyyin Talimat-ı Umumiye", **Düstur**, 1279, s. 366.
25. 18 Şaban 1276 tarihli "Muhasebeci Efendiler ile Mal Kâtiplerinin Vazifelerini Şamil Talimat", bent 1, **Düstur**, 1279, s. 378.
26. **Takvim-i Vekâyi**, 10 Şaban 1276, Defa 578, s.1.
27. Bu düzenlemelerin başlıcaları şunlardır: "Vilayet Nizamnamesi", ayrıca 29 Şeval 1287 tarihli "İdare-i Umumiye-i Vilayet Nizamnamesi", **Düstur**, Cild-i Ülä, Matbaa-i Amire, 1289, s. 608-651; 25 Muharrem 1293 tarihli "İdare-i Umumiye-i Vilayet Hakkında Talimat" ve 11 Rebiyülevvel 1293 tarihli "İdare-i Nevahi Nizamnamesi", **Düstur**, Cild-i Salis, Matbaa-i Amire, 1293, s. 24-37.
28. Charles Morawits, **Türkiye Maliyesi**, M.B.Tetkik Kurulu Yayını, 1979, s. 53.
29. "Umur-ı Maliyeye Dair Nizamname-i Mahsus", **Düstur**, Cild-i Sani, Matbaa-i Amire, İstanbul, 1290, s. 4-21.
30. Durum Devlet ve vilayet salnamelerinde açıkça görülmektedir.
31. 13 Safer 1293 tarihli "Defterdar ve Muhasebeci ve Bilcümle Mal Memurlarının Vazaifine Dair Talimat", **Düstur**, Cild-i Salis, s. 271-276.
32. Bşb. Arş. Maliyeden Müdevver Defterler, No. 9061, s. 122; Cevdet, Maliye 29 Receb 1269, No. 6652.
33. İsmail Hakkı Uzunçarşılı, **Osmanlı Devletinde Merkez ve Bahriye Teşkilâtı**, TTK Yayını, Ankara, 1988, s. 380-381.
34. 11 Muharrem 1292 tarihli "Varidat ve Mesarifat-ı Devletin Suret-i Ahz ve Sarfı Hakkında Bank-ı Osmani ile Hazine-i Celile ve Devair-i İdare Beyninde Cereyan Edecek Muamelatı Muntazammın Nizamname", **Düstur**, Dördüncü Cild, Matba-i Amire, İstanbul, 1295, s. 396-399.

35. Cezar, a.g.e., s. 289; ayrıca "Hazine-i Hassa-i Şahane Nezaret-i Celile-sinin ilaveten memuriyet olmak üzere Maliye Nazırı devletlü Rüşdü Paşa hazretlerine ihalesi" hakkında bkz. Bşb. Arş. İrade, Dahiliye, 19 Zilkade 1284, No. 39877.
36. Yavuz Cezar, "Tanzimat'da Mali Durum", **İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası Özel Sayı II Prof. Dr. Cavit Orhan Tütengil Anısına Armağan'dan Ayrışım**, İstanbul, 1984, s. 293.
37. Bu konuda, 1260 (Bşb. Arş. Maliyeden Müdever Defterler, No. 11813, s. 13-14), ayrıca 1279 ve 1280 bütçelerine bakılabilir.
38. Özellikle ceza kanunlarındaki hükümler için bkz. Gurre-i Rebiyülevvel 1256 tarihli "Ceza Kanunname-i Hümayunu", **Suret-i Hatt-ı Hümayun**, (İstanbul), 1256; 28 Zilhicce 1274 tarihli "Ceza Kanunname-i Hümayunu", **Ceza Kanunname-i Hümayunudur**, Takvimhane-i Amire, 1274.
39. Akif Paşa olayıyla ilgili olarak bkz. Bşb. Arş. İrade, Meclis-i Valâ 17 Safer 1256 No.21; 3 Rebiyülahir 1256, No. 61; 19 Ramazan 1256, No. 180; **Takvim-i Vekâyi**, 20 Şevval 1256, Defa 213, s. 2-4; A. Lütflü, a.g.e., Cild-i Sadis, s. 100.
40. Kaynar, a.g.e., s. 218-224; Enver Ziya Karal, **Osmanlı Tarihi**, V. Cilt, TTK Yayını, Ankara, 1988, s. 174.
41. **Takvim-i Vekâyi**, 7 Cemaziyelevvel 1263, Defa 331, s. 1; A. Lütflü; a.g.e. Cild-i Sabi, s. 35, 53; İnalçık, a.g.m., s. 639.
42. 18 Cemaziyelevvel 1286 tarihli "Turuk ve Meabir Hakkında Nizamname" ile aynı tarihli "Memalik-i Mahrusa-i Şahanede Turuk ve Meabirin İmar ve İdaresine Dair Talimat-ı Umumiye", **Düstur**, Dördüncü Cild, s. 302-317.
43. "Mehakim-i Şer'iye ve Nizamiyede Ruyet ve Hükm Olunan Davalardan Alınacak Rüşumat-ı Tahsiliyenin Suret-i İstihsal ve İstifası Hakkında Nizamname", **Düstur**, Cild-i Ülä, s. 365-371.
44. Tanzimat sonrası Osmanlı bütçeleriyle ilgili olarak bkz. Tevfik Güran, "Tanzimat Döneminde Osmanlı Maliyesi: Bütçeler ve Hazine Hesapları, 1841-1861" **Belgeler**, Cilt XIII, Sayı 17, TTK Yayını, Ankara, 1988.
45. Bu nizamnamelerin tam metinleri için bkz. **Düstur**, Cild-i Sani, s. 70-73; **Düstur**, Cild-i Salis, s. 226-231.
46. Bütçelerle ilgili olarak yararlandığımız arşiv kayıtları şunlardır: Bşb. Arş. Maliyeden Müdever Defterler, No. 8987, s. 4; İrade, Dahiliye, 13 Cemaziyelevvel 1266, No. 12265; 23 Receb 1268, No. 15521; Meclis-i Mahsus, 7 Zilhicce 1274, No. 529; Gurre-i Rebiyülevvel 1277, No. 865; 6 Rebiyülevvel 1283, No. 1301; 12 Muharrem 1284, No. 1412.

47. Tanzimat döneminde yayınlanan bütçeler şunlardır: **Devlet-i Aliyenin Yetmiş Dokuz Senesi Muvazene Defteridir**, (İstanbul), 1280; **Devlet-i Aliyenin Seksen Senesi Muvazene Defteridir**, Matbaa-i Amire, 1281; **Devlet-i Aliyenin Seksen Beş Senesi Muvazene Defteridir** (İstanbul), 1286; **Devlet-i Aliyenin Seksen Sekiz Senesi muvazene Defteridir**, Matbaa-i Amire; **Devlet-i Aliyenin Doksan Senesi Muvazene Defteridir**, Matbaa-i Amire, 1291; **Devlet-i Aliyenin Doksan Bir Senesi Muvazene Defteridir**, Matbaa-i Amire, 1292.
48. **Tercüman-ı Ahval**, 26 Ramazan 1278, No. 162, s. 2-4'de 1277 bütçesi hakkında cetvelleriyle birlikte bilgi mevcuttur.
49. A. Heidborn, **Manuel de Droit Public et Administratif de l'Empire Ottoman**, Volum I, Leibzig, 1908, s. 102.
50. Örneğin, Bşb. Arş. İrade, Meclis-i Vâlâ, 11 Rebiyülevvel 1256, No. 42; 2 Ramazan 1256, No. 173; 14 Zilhicce 1256, No. 246; 28 Şevval 1264, No. 3264; 6 Şaban 1280, No. 22690; 5 Muharrem 1283, No. 24812; 6 Muharrem 1283, No. 24826.
51. **Takvim-i Vekâyi**, 29 Cemaziyelevvel 1267, Defa 445, s. 2-3; Rebiyülevvel 1268, Defa 462, s. 1-2; 22 Cemaziyelevvel 1268, Defa 465, s. 1; **Salname**, Sene 1275.
52. Bşb. Arş. İrade, Meclis-i Mahsus, 14 Receb 1276, no. 773.
53. 19 Zilkade 1255 tarihli anılan "Talimat-ı Seniye", bent 16.
54. Bşb. Arş. İrade, Meclis-i Vâlâ, 25 Zilhicce 1256, No. 255.
55. 8 Zilhicce 1284 tarihli "Şura-yı Devlet Nizamnamesi", madde 2, **Düstur**, Cild-i Ülä, s. 703; 25 Muharrem 1286 tarihli "Şura-yı Devlet Nizamnamesi-i Dahilisi", **Düstur**, Cild-i Ülä, s. 707-708.
56. Cezar, a.g.m., s. 293.
57. Bşb. Arş. İrade, Dahiliye, 21 Şevval 1256, No. 1316.
58. Bu layihanın metni için bkz: Cevdet Paşa, (Yay. Cavid Baysun) **Tezâkir C. II**, TTK Yayını, Ankara, 1986, s. 227-242.
59. **Devlet-i Aliyenin Seksen**, s. 5.
60. **Bin İki Yüz Doksan Üç Sene-i Maliyesinin Muvazene-i Umumiye Kanunudur**, (yy, ty), s. 8-9.
61. Engin Deniz Akarlı, "1872-1916 Bütçeleri Işığında Osmanlı Maliyesinin Sıkıntıları" **İktisat Fakültesi Mecmuası Prof. Dr. C. Orhan Tütengil'in Anısına Armağan**, Özel Sayı 1, 1982, s. 226.
62. **Devlet-i Aliyenin Seksen Beş,**, s. 16.

63. Namık Kemal'in ifadesiyle "bizde daima hükümetin iradını esas tutarak masrafı ona kıyas ve tatbik etmek adet hükmünde ise de ... kaide evvela iktiza eden masrafı düşünmek ve ona göre karşılık tedarikine çalışmak"tır. B.M., "Masraf ve Iradımız", **İbret**, 10 Zilkade 1289, No. 90, s. 1; ayrıca **Devlet-i Aliyenin Yetmiş Dokuz....**, s. 5.
64. C. Paşa, a.g.e., s. 226-227.
65. Gerek bütçe mazbatalarında, gerek devlet adamlarının ifadelerinde, gerekse basında çıkan yazılarda bu yaklaşımı bulmak mümkündür. Örneğin, Namık Kemal 1868 Fransa bütçesiyle, 1285 (1869/1870) Osmanlı bütçesini karşılaştırırken (Kemal, "Muvazene-i Maliye", **Hürriyet**, 22-29 Cemaziyelevvel 1286, No. 62, 63); Fuat Paşa'da Osmanlı Devletinde kişi başına ortalama 45 kuruş vergi düşerken, bu oranın İngiltere'de 300 kuruş, Fransa'da 250 kuruş olduğunu belirtiyordu. **Tercüman-ı Ahval**, 24 Ramazan 1278, No. 161, s.4.
66. **Devlet-i Aliyenin Doksan Bir...** s.6; C. Paşa, a.g.e., C.III, s. 28.
67. Şevket Pamuk, **Osmanlı Ekonomisi ve Dünya Kapitalizmi (1820-1913)**, Yurt Yayınları, Ankara, 1984, s. 25-28; Orhan Kurmuş, **Emperyalizmin Türkiye'ye Girişi**, Savaş Yayınları, Ankara, 1982, s. 60 vd.
68. Yabancıların temettü vergisi kapsamına alınabilmesi için "bir milyon süngüye ihtiyaç" olduğu anlaşılıyordu. Zühdü Bey, **İlm-i Usul-i Maliye**, Mekteb-i Mülkiye Matbaası, 1327, s. 123.
69. Tanzimat vergi reformları ve rakamsal ayrıntılar için bkz. Abdülatif Şener, **Tanzimat Dönemi Osmanlı Vergi Sistemi**, İşaret Yayınları, İstanbul, 1990
70. Süleyman Sudi, **Defter-i Muktesid**, Birinci cild- Mahmud Bey Matbaası Dersaadet, 1306, s. 88-90.

DOĞRUSAL OLMAYAN REGRESYONDA STOKASTİK TERİMİN SPESİFİKASYONU

Yrd. Doç. Dr. Fahamet AKIN (*)

Spesifikasyon herhangi bir ekonometrik araştırmanın en önemli ve en zor aşamasıdır. Ekonomik modellerin yanlış spesifikasyonunun bazı nedenleri kolaylıkla görülebilir⁽¹⁾.

Bunlar, iktisat teorilerindeki ifadelerin eksikliği ve gevşekliği, herhangi bir belirli durumda işlevi olan faktörler hususunda bilginin sınırlı olması, büyük modeller için gerekli verilerin yarattığı aşılması güç engellerdir. En çok karşılaşılan spesifikasyon hataları bazı değişkenlerin fonksiyonlar içine dahil edilmesi, bazı denklemlerin ihmal edilmesi ve fonksiyonların hatalı matematiksel biçimleridir. Hemen hemen tüm ekonometrik yöntemler, spesifikasyon hatalarına karşı hassastır, yani modelin özellikleri doğru olarak belirtilmemiş ise ekonometrik yöntemlerin çoğunluğundan elde edilen katsayı tahminleri yanlış veya güvenilirmez olacaktır⁽²⁾.

Aşağıdaki bölümlerde çarpımsal ve toplamsal stokastik terimin spesifikasyonu doğrusal olmayan modellerde incelenecektir.

1 - ÇARPIMSAL STOKASTİK TERİMİN SPESİFİKASYONU

Stokastik terimin spesifikasyonuna göre doğrusal olmayan modeller doğrusallaştırılabilir veya doğrusallaştırılamaz. Örneğin; stokastik terimin modele çarpımsal olarak girdiği bir üretim fonksiyonunda,

$$Y_i = \alpha X_{1i}^{\beta_1} X_{2i}^{\beta_2} \cdot e^{u_i}$$

α parametresinde doğrusal olmasa da, β_1 ve β_2 parametrelerinde doğrusallaştırma işlemi yapılabilir. Seçilen $f(X_i)$, doğrusal olmayan fonksiyonu uygun bir dönüşümle doğrusal regresyon haline çevirmek mümkün oluyorsa hesaplarda büyük bir kolaylık sağlanmış olur. Yukarıdaki denklemin logaritmik doğrusallaştırılmış biçimi şöyledir;

(*) Fahamet Akın; H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

(1) KOUTSOYIANNIS, A.; "Theory of Econometrics", Second Edition, Mc Millan Press Ltd., U.S.A., 1977, s. 16.

(2) Bkz. THEIL, H.; "Economic forecasts and policy", North-Holland, Amsterdam, 1965, s. 204-240.

$$\log_e Y_i = \log_e \alpha + \beta_1 \log_e X_{1i} + \beta_2 \log_e X_{2i} + u_i$$

Burada $E(u) = 0$, $E(u_i u_j) = 0 \text{ } i \neq j$, $E(u | X_i) = 0$ şeklindeki geleneksel varsayımlar korunmaktadır.

$$Y_i^* = \log_e Y_i, \alpha^* = \log_e \alpha, X_{1i}^* = \log_e X_{1i}, X_{2i}^* = \log_e X_{2i}$$

kabul edilerek doğrusal model şu biçimi alır;

$$Y_i^* = \alpha^* + \beta_1 X_{1i}^* + \beta_2 X_{2i}^* + u_i$$

$\hat{\alpha}$, $\hat{\beta}_1$ ve $\hat{\beta}_2$ tahminleri eğilimsizdir. Öte yandan $\hat{\alpha}^*$ eğilimsiz tahmin olmasına rağmen, logaritmik dönüştürme α kesmesinin eğilimli fakat tutarlı bir tahminini vermektedir⁽¹⁾.

$\alpha^* = \log_e \alpha$ olduğundan, antilogu alındığında $\alpha = e^{\alpha^*}$ bulunur. Bu şekilde α için önerilen tahmin $\hat{\alpha} = e^{\hat{\alpha}^*}$ şeklinde olacaktır. Fakat $E(\hat{\alpha}^*) = \alpha^*$ olmasına karşın, $\hat{\alpha}$, α nın eğilimsiz bir tahmin edicisi değildir, yani $E(\hat{\alpha}) \neq E(\hat{\alpha}^*) = e^{\alpha^*} = \alpha$. Fakat $n \rightarrow \infty$ olurken eğilim ve varians sıfıra doğru gitmektedir; yani $\hat{\alpha}$ tutarlıdır. Dikkat edilirse u ve x 'in bağımsız olması varsayımı $E(e^u)$ nun genel olarak 1 den farklı olduğunu ima etmektedir. Çünkü, $E(e^u) \neq E(u) = e^0 = 1$.

Bu şekilde sabit elastikiyet kalıbında, $E(Y) \neq \alpha \cdot X_{1i}^{\beta_1} X_{2i}^{\beta_2}$, $E(u | X_i) = 0$ varsayımı $E(e^u) = c$ olduğunu ima etmektedir. Burada c genel olarak 1 den farklı bir sabittir. Bunun yerine gerçekte;

$$E(Y) = \{ \alpha E(e^u) \} X_{1i}^{\beta_1} X_{2i}^{\beta_2} = (\alpha \cdot c) \cdot X_{1i}^{\beta_1} \cdot X_{2i}^{\beta_2} \text{ olmaktadır.}$$

Logaritmik dönüştürme yapılmış bu modelde β_1 ve β_2 parametrelerinin matematiksel ifadeleri tam doğrusal modellerin parametreleri ile aynı değildir. Logaritmik doğrusal modellerde parametrelerin matematiksel değerleri şöyledir;

$$\beta_1 = \frac{dY_i}{dX_{1i}} \cdot \frac{X_{1i}}{Y_i}, \beta_2 = \frac{dY_i}{dX_{2i}} \cdot \frac{X_{2i}}{Y_i}$$

Bu parametreler, ilgili bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki "etkenlik elastikiyeti"ni verirler.

(1) KOUTSOYIANNIS, A.; a.g.e., s. 137

$Y_i = \alpha \cdot X_{1i}^{\beta_1} \cdot X_{2i}^{\beta_2} \dots X_{ki}^{\beta_k} \cdot e^u$ fonksiyonun bağımlı değişkeninin koşullu beklenen değeri;

$E(Y_i | X) = \alpha X_{1i}^{\beta_1} \cdot X_{2i}^{\beta_2} \dots X_{ki}^{\beta_k} \cdot e^{\sigma^2/2}$ dir. Ve fonksiyonun sağ tarafı, $e^{\sigma^2/2}$ terimi olmadığında koşullu medyanyı verir (1). Burada $e^u = U$ olsun. U nun medyanı, $M(U) = 1$, U 'nun ortalaması $E(U) = e^{1/2 \sigma^2}$ dir.

$E(Y_i | X) = A \cdot e^\pi$ yazılabilir.

Burada $A = \alpha \cdot e^{1/2 \sigma^2}$, $\pi = \ln(X_{1i}^{\beta_1} \dots X_{ki}^{\beta_k})$ dir.

X veri iken Y nin koşullu medyanı,

$$\begin{aligned} M(Y_i | X) &= \alpha \cdot X_{1i}^{\beta_1} \cdot X_{1i}^{\beta_2} \dots X_{ki}^{\beta_k} \cdot M(U) \\ &= \alpha \cdot X_{1i}^{\beta_1} \cdot X_{1i}^{\beta_2} \dots X_{ki}^{\beta_k} \\ &= \alpha \cdot e^\pi \\ &= \alpha \cdot e^{\ln(X_{1i}^{\beta_1} \cdot X_{1i}^{\beta_2} \dots X_{ki}^{\beta_k})} \end{aligned}$$

U terimi çıkarılarak elde edilen Y_i fonksiyonun sistematik kısmı, $Y_i = \alpha \cdot X_{1i}^{\beta_1} \cdot X_{1i}^{\beta_2} \dots X_{ki}^{\beta_k}$, koşullu beklenen değer fonksiyonundan ziyade aşağıda verilen koşullu medyan fonksiyonudur.

$$M(Y_i | X) = E(Y_i | X) \alpha / A = E(Y_i | X) e^{\left(-\frac{1}{2} \sigma^2\right)} \leq E(Y_i | X)$$

Deneysel bir çalışma, Logaritmik varians σ^2 'nin 0.5'i aştığını ileri sürer. $e^{\left(-\frac{1}{2} \sigma^2\right)}$ ye uygun bir yaklaşım, $1 - \frac{1}{2} \sigma^2$ ile sağlanır.

Cobb-Douglas fonksiyonunun tahmininde koşullu medyan fonksiyonunun tahmini amaçlanmaktadır. Merkezi eğilim ölçüsünün hangisinin uygun olduğu araştırmanın amacına bağlıdır(2).

Koşullu medyan fonksiyonunun düzeyi, α , $e^{\ln \alpha}$ ya eşit olduğundan dolayı, α yı e^b ile tahmin etmek doğaldır (3). b , modelde normal olarak dağıldığı için e^b log normal olarak dağılmaktadır. Böylece aşağıdaki işlemler yazılabilir;

- (1) GOLDFELD, Stephen M. -QUANDT, Richard E.; "Nonlinear Methods in Econometrics", North - Holland Publishing Comp., Amsterdam, 1972, s. 135.
- (2) GOLDBERGER, Arthur S.; "The Interpretation and Estimation of Cobb-Douglas Functions", Econometrica, Vol. 35, no. 3-4 (July October), 1968, s. 466.
- (3) Gauss-Markov teoremi tarafından b , b_1 , ... b_k lar, α , $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ nin eğilimsiz minimum varians tahmin edicileridir.

$$E(e^b) = e^{E(b)} + \frac{1}{2} V(b) = e^\alpha \cdot e^{\frac{1}{2} m \sigma^2}$$

Burada $m^{\infty} = \frac{E(b - \alpha)^2}{\sigma^2}$, logaritmik açıklayıcıların ters moment

matrisinin elemanlarını gösterir.

α nın bir tahmin edicisi olarak e^b eğilimlidir. Yukarıdaki ifadenin sağ tarafındaki son terim $e^0 = 1$ den fazla olduğu için eğilim yukarı doğrudur. $\lim N \rightarrow \infty m^{\infty} = 0$ iken, eğilim asimptotik olarak kaybolur (Durağanlık varsayımları altında). Alternatif olarak,

$e^b \cdot e^{-\frac{1}{2} m \sigma^2}$ ifadesi yardımı ile eğilim için düzenlenmeye gidilebilir. Bu düzenleme eğilimi gidermez ama azaltır.

$$E(e^b \cdot e^{-\frac{1}{2} m \sigma^2}) = e^\alpha e^{-\frac{1}{2} m \sigma^2} \cdot E(e^{-\frac{1}{2} m \sigma^2})$$

ifadesinin sağ tarafındaki beklenen değer, üssel fonksiyonun konveksliğinden dolayı $e^{-\frac{1}{2} m \sigma^2}$ yi aşar ve böylece eğilimi tamamen gidermede başarısız kalınır, fakat asimptotik olarak eğilim kaybolur.

$Y_i = \alpha X_{1i}^{\beta_1} \cdot X_{2i}^{\beta_2} \dots X_{ki}^{\beta_k} \cdot e^u$ modeli heteroskadastiktir. Modelin

koşullu varyansı, $V(Y_i|X) = [E(Y_i|X)]^2 (e^{\sigma^2} - 1)$ dir.

Yukarıdaki doğrusal olmayan fonksiyonun logaritmalarını alma heteroskadastisitiyi kaldırır, fakat başka problemler yaratır. Öncelikle, α nın eğilimsiz bir tahmini elde edilemez. Gerçekten, standard işlemler yukarı doğru bir eğilime sahip tahmin ediciye neden olurlar. Koşullu beklenen değer eğilimsiz bir tahmin edici özelliği devam eder.

Stokastik terim, belirlenen modelin bir integral kısmıdır. Bazı durumlarda, özel bir örnek olarak stokastik terimin belirlenmesi için a priori nedenleri zorlama olabilir. Örneğin seyahat talebinin kuramsal modelinde bir mal talebi malın niteliklerinin bir fonksiyonu (ölçülebilir oranı) olarak düşünüldüğünde çarpımsal stokastik terimin fonksiyon içine alınması isabetli bir karardır. Böyle bir durumda, X_1, \dots, X_k değişkenlerinin bütünleştirilmesi ve talebin bu ölçüğün bir fonksiyonu olduğunun varsayılması düşünülebilir. Eğer

stokastik terimin, fonksiyon dışında bırakılan değişkenleri temsil ettiği varsayılırsa, terimin çarpımsal belirtilmesi gerektiği sonucu çıkar.

Stokastik terimin belirlenmesinde mümkün a priori nedenlerin olmasına rağmen, çoğu durumlarda çarpımsal biçimin hesaplama kolaylığından seçildiği görülür.

2 - TOPLAMSAL STOKASTİK TERİMİN SPESİFİKASYONU

Doğrusal olmayan modellere stokastik terimin toplamsal olarak girmesi durumunda uygun bir dönüşümle parametreleri doğrusallaştırmak mümkün değildir. Örneğin stokastik terimin modele toplamsal olarak girdiği bir fonksiyonda,

$$Y_i = \alpha X_{1i}^{\beta_1} \cdot \alpha X_{2i}^{\beta_2} + u_i,$$

her iki tarafın logaritması alınarak doğrusallaştırma işlemi yapılamaz. Yukarıdaki fonksiyonun parametreleri en küçük kareler yönteminden doğrudan doğruya tahmin edilemez. Bu fonksiyonun parametreleri; $\alpha, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ parametrelerine göre,

$$\sum u_i^2 = \sum_{i=1}^n \left(Y_i - \alpha X_{1i}^{\beta_1} \cdot X_{2i}^{\beta_2} \right)^2$$

ifadesini minimize ederek doğrusal olmayan teknikler-gradient yöntemler, arama (search) ve iterasyon yöntemleri-yardımları ile sonuçlanan maksimum benzerlik tahminleridir⁽¹⁾.

Eğer OEKK kuralını izleyerek minimizasyon işlemi yapılacaksa elde edilecek normal denklemler yüksek dereceden doğrusal olmayan ve kolayca çözülemeyen ifadelerdir.

$\sum u_i^2$ nin α, β_1 ve β_2 ye göre türevleri alınıp, sıfıra eşitlenir.

$$\frac{\partial \sum u_i^2}{\partial \alpha} = 2 \sum (Y_i - \alpha X_1^{\beta_1} X_2^{\beta_2}) (-X_1^{\beta_1} X_2^{\beta_2}) = 0$$

$$\frac{\partial \sum u_i^2}{\partial \beta_1} = 2 \sum (Y_i - \alpha X_1^{\beta_1} X_2^{\beta_2}) \left\{ -\alpha X_2^{\beta_2} \cdot X_1^{\beta_1 - 1} \ln(x_1) \right\} = 0$$

$$\frac{\partial \sum u_i^2}{\partial \beta_2} = 2 \sum (Y_i - \alpha X_1^{\beta_1} X_2^{\beta_2}) \left\{ -\alpha X_1^{\beta_1} X_2^{\beta_2 - 1} \ln(x_2) \right\} = 0$$

(1) GUJARATI, Damodar; "Basic Econometrics", Mc Graw Hill Book Company, London, 1978 s. 327.

Bu üç bilinmeyen parametreyi OEKK'dan tahmin etmek mümkün değildir. Çünkü bilinmeyenler (parametreler), gözlem miktarları yoluyla tek başına açıklanamazlar. Basit bir yöntem olan arama (search) yöntemine başvurulabilir. Örneğin, α , β_1 ve β_2 ye belirli başlangıç değerleri verilip, mevcut normal denklemler çözülebilir. Bu değerlere dayalı R^2 değeri hesaplanır. Daha sonra parametrelerin başlangıç değerleri değiştirilir, yüksek bir R^2 elde edilip edilmediğine bakılarak işlemlere devam edilir. Parametrelere verilen değerlerdeki ardışık değişimler tahmin edilen R^2 değerini esas olarak değiştirmedikleri zaman arama süreci durur. Biçimsel olarak arama süreci sistematik hale sokulabilir (1).

$$Y_i = \alpha X_{1i}^{\beta_1} X_{2i}^{\beta_2} \dots X_{ki}^{\beta_k} + u_i$$

fonksiyonunun bağımlı değişkeninin koşullu beklenen değeri:

$$E(Y_i | X) = \alpha X_{1i}^{\beta_1} \cdot X_{2i}^{\beta_2} \dots X_{ki}^{\beta_k} \text{dir.}$$

Aynı zamanda yukarıdaki fonksiyon homoskedastiktir (2).

Eğer toplamsal stokastik terimin tek kaynağı, Y_i nin hatalı gözlenmekte olması ise o zaman u_i nin toplamsal olarak modele girmesi daha uygundur.

3 - HEM ÇARPIMSAL HEM TOPLAMSAL STOKASTİK TERİMİN SPESİFİKASYONU

Hem çarpımsal hem de toplamsal stokastik terimleri olan bir model ele alınsın (3);

$$(3.1) Y_i = \alpha X_{1i}^{\beta_1} X_{2i}^{\beta_2} \dots X_{ki}^{\beta_k} \cdot e^{u_i} + v$$

Burada u ve v bağımsız ve normal olarak dağılmaktadır.

$$E(u) = E(v) = 0, E(u^2) = \sigma_u^2, E(v^2) = \sigma_v^2$$

$$E(u_i u_j) = E(v_i v_j) = 0, i \neq j$$

$$E(u_i v_j) = 0 \text{ tüm } i \text{ ve } j \text{ için,}$$

X_{1i}, \dots, X_{ki} lerin stokastik olmadığı varsayılır.

(3.1) nolu modelde Y_i nin yoğunluk fonksiyonunun hesabı açıktır;

(1) Bkz. Draper N.R. - Smith H.; "Applied Regression Analysis", Wiley comp., 1966, chapter 10.

(2) GOLDFELD, Stephen M. - QUANDT, Richard E.; a.g.e., s. 135.

(3) GOLDFELD, S.M. - QUANDT, R-E. "The estimation of cobb-douglas type functions with multiplicative and additive errors", International Economic Review, Vol. 11, No 2 June, 1970, s. 251-257.

Z tesadüfi değişken olsun.

$$(3.2) Z = \alpha X_{1i}^{\beta_1} X_{2i}^{\beta_2} \dots X_{ki}^{\beta_k} \cdot e^{u_i} = A \cdot e^{u_i}$$

u'nun dağılımı $N(0, \sigma^2)$ ise Z'nin yoğunluğu şöyledir:

$$(3.3) f(Z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi} \cdot \sigma_u \cdot Z} \exp. \left\{ -\frac{\left(\log \frac{Z}{A}\right)^2}{2\sigma_u^2} \right\}$$

V'nin yoğunluğu ise basitçe aşağıdaki gibidir;

$$(3.4) g(v) = \frac{1}{\sqrt{2\pi} \sigma_v} \exp. \left\{ -\frac{v^2}{2\sigma_v^2} \right\}$$

Y nin yoğunluk fonksiyonu (3.3) ve (3.4) nolu ifadenin kıvrılımıdır (1).

$$(3.5) f(Y_i) = \frac{1}{2\pi\sigma_u\sigma_v} \int_0^\infty \frac{1}{X} \exp. \left\{ -\frac{1}{2} \left[\frac{\left(\log \frac{X}{A}\right)^2}{\sigma_u^2} + \frac{(Y_i - X)^2}{\sigma_v^2} \right] \right\} dx$$

Y_i bağımlı değişken ve X_1, \dots, X_k bağımsız değişken üzerine n gözlem varsa, benzerlik fonksiyonu şöyle yazılabilir:

$$(3.6) L = \prod_{i=1}^n f(Y_i) \text{ dir.}$$

Benzerlik fonksiyonu maksimize etme yerine aşağıdaki gibi onun logaritmasını $\alpha, \beta_1, \beta_2 \dots \beta_k$ ve σ_u, σ_v ye göre maksimize etmek daha uygundur,

$$(3.7) L = \sum_{i=1}^n \log \left\{ \frac{1}{2\pi\sigma_u\sigma_v} \int_0^\infty \frac{1}{X} \exp. \left\{ -\frac{1}{2} \left[\frac{\left(\log \frac{X}{A}\right)^2}{\sigma_u^2} + \frac{(Y_i - X)^2}{\sigma_v^2} \right] \right\} dx \right\}$$

Buradan maksimum benzerlik tahminlerini elde etmek gerekir.

(3.7) nolu ifadenin maksimizasyonu, sayısal bir algoritma gerektirir. Bu amaç için Powell's Conjugate gradient yöntemi kullanılabilir.

(1) Burada X, integralin bir kukla değişkenidir.

Birkaç başlangıç denemeleri, (3.7)'nin maksimizasyonu için Quadratic-Hill-Climbing algoritmaları ile yapılmıştır. Fakat Powell'in algoritması her zaman L nin yüksek değerlerini vermiştir. Powell algoritması türev gerektirmemekte, Q-H-C algoritması hem birinci hem de ikinci türevleri kullanmaktadır.

Maksimizasyon işleminin tamamlanması için sayısal integrasyona başvurulması gerekir. Sayısal alan hesabı, σ_v genişliğinin sınırlı aralıkları üzerine integrale etme ve

$Z = (y_i, y_i + \sigma_v)$, $Z = [\max(y_i - \sigma_v, 0), y_i]$ aralığı ile başlama üzerine dayandırılmıştır. Bu iki aralık üzerine integral için $Z = (y_i + \sigma_v, y_i + 2\sigma_v)$ ve $Z = [\max(y_i - 2\sigma_v, 0), \max(y_i - \sigma_v, 0)]$ üzerine integral ilave edilir. Marjinal aralıklar üzerine integral, hesaplanan integralin bir kesri olarak 0.001 den az olana kadar bu yol izlenir.

Bu yöntem, u_i ve v_i bireysel kalıntıların tahminlerini oluşturmamaktadır, sadece varyansların tahminlerini verir. Bununla beraber, X veri iken Y nin koşullu beklenen değerleri hesaplanabilir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

1. DRAPER, N.R. - Smith, H.; "Applied Regression Analysis", Wiley Comp., 1966.
2. GOLDBERGER, Arthur s.; "The interpretation and Estimation of Cobb-Douglas Functions", Econometrica, Vol. 35, No. 3-4 (July - October), 1968.
3. GOLDFELD, S.M. - QUANDT, R.E.; "The Estimation of Cobb-Douglas type functions with multiplicative and additive errors" International Economic Review, Vol. 11, No. 2, June, 1970.
4. GOLDFELD, S.M. - QUANDT, R.E.; "Nonlinear Methods in Econometrics", North - Holland Publishing comp, Amsterdam, 1972.
5. GUJARATI, Damodar; "Basic Econometrics", Mc Graw Hill Book Company, London, 1978.
6. KOUTSOYIANNIS, A; "Theory in Econometrics", Second Edition, Mc Millian Press Ltd., U.S.A., 1977.
7. THEIL, H.; "Economic Forecasts and Policy", North - Holland Publishing Company, Amsterdam 1965.

AVRUPA TOPLULUĞUNDA VERGİLENDİRME

Yrd. Doç. Dr. Nurettin BİLİCİ(*)

GİRİŞ

1 - Avrupa Topluluğunun kuruluş amacı, ikinci dünya savaşı sonrasında iki süper güç haline gelen ABD ve SSCB arasında ezilmemek için güçlerin birleştirilmesi idi. Bu amaçla altı Avrupa ülkesi 1 Ocak 1958'de yürürlüğe giren Roma Antlaşmasını imzalamışlardı. Günümüzde AT'ye üye ülkelerin sayısı 12'yi bulmuştur.

Avrupa Topluluğu 1986 yılı Şubat ayında "Avrupa Tek Senedini" imzalamıştır. Bu senette belirlenen hedeflerden en önemlisi, 1992 yılı sonuna kadar iç gümrüklerin tamamen ortadan kaldırılarak Avrupa Tek Pazarının kurulmasıdır.

Biz bu çalışmamızda, 1992 Tek Pazar hedefinin belirlenmesinden sonra önemi daha da artan Avrupa Topluluğunda vergileendirme konusundan bahsedeceğiz.

A) TEK PAZAR HEDEFİ VE VERGİLER

2. Avrupa Topluluğunu kuran düşüncenin temelinde "birlikten güç doğar" düşüncesi vardır. Biraraya gelen devletler aralarındaki sınırları kaldırıp içinde sermayenin, malların ve emeğin serbestçe ve eşit şartlarda dolaşabileceği bir iç pazar tesis etmeyi taahhüt etmişlerdir. Bu eşit şartlarda serbest rekabetin hakim olduğu ortak pazarın gerçekleştirilmesi herşeyden önce üye ülkelerin üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulamasını gerektirir. Bu önlem 1968 yılında gerçekleştirilmiştir. İkinci olarak, aynı üye ülkeler aralarındaki vergi duvarlarını kaldırmak durumundadırlar. Bir üye ülkeden diğerine giden mal veya sermaye hiç bir ek vergi engeliyle karşılaşmamalıdır. Bu doğrultuda Roma Antlaşmasınının 95. ve 96. maddeleri üye ülkelere kendi aralarında ithalatı caydırıcı ve ihracaatı özendirici önlemler almalarını yasaklamaktadır. Son olarak, böyle bir Ortak Pazar, üye ülkelerde uygulanan vergi mevzuatlarının da tekdüze hale getirilmesini gerektirir. Tüm bu önlemler alındığı vakit üye ülke yönetimleri vergileri ekonomik ve sosyal hayata müdahale aracı olarak kullanamayacaklar yani vergiler tarafsız kalacak ve sağlıklı bir rekabet ortamı oluşacaktır.

Bu konuyla ilgili olarak Topluluk Komisyonu Haziran 1985'de Konsey'in dikkatine bir **Beyaz Kitap** sunmuştur. Bu kitapta iç pazarın

(*) H.Ü. İ.İ.B.F., Maliye Bölümü Öğretim Üyesi

gerçekleşmesiyle ilgili gerekli görülen önlemler üç bölümde ifade edilmiştir. Bu bölümlerden biri vergilendirme alanındaki önlemleri içerir. Hedef, üye ülkeler arasındaki vergi duvarlarının tamamen kaldırılmasıdır. Bunun yoluda yürürlükteki vergi mevzuatlarının uyumlaştırılmasından geçer.

B) VERGİ MEVZUATLARINI UYUMLAŞTIRILMASI

3. Roma Antlaşmasını 99. maddesi dolaylı vergilerin uyumlaştırılmasını öngörür. Dolaysız vergilerin uyumlaştırılması ise aynı Antlaşmanın genel hüküm niteliğindeki 100. maddesinden çıkar.

Vergi uyumlaştırmasını serbest rekabeti bozan ve malların, sermayenin ve şahısların özgürce dolaşımına engel teşkil eden mali karakterdeki hükümlerin değiştirilmesi veya yürürlükten kaldırılması olarak tanımlayabiliriz.

Sağlıklı bir rekabet ortamının teşekkülü için vergilerin uyumlaştırılması şarttır. Vergiler bu konuda tarafsız kalmalıdır.

Bu alanda Avrupa Topluluğu organları yoğun çalışmalar yapmış ve bir kısım vergilerin uyumlaştırılmasını gerçekleştirmiştir. Bazı vergilerin uyumlaştırma çalışmaları ise halen sürmektedir. Biz bunlardan birincileri yürürlükteki topluluk vergi hukuku ikincileri ise teklif aşamasındaki topluluk vergi hukuku başlıkları altında inceleyeceğiz.

a. YÜRÜRLÜKTEKİ TOPLULUK VERGİ HUKUKU

4. Önce kısaca yürürlükteki topluluk vergi hukukunun nasıl oluştuğuna değinelim. Topluluk vergi hukuku, Avrupa Topluluğu organlarının kendi aralarındaki müzakereler neticesinde ortaya çıkar. Bu organlar Komisyon, Konsey, parlamento ve Sosyal ve Ekonomik Komite'den oluşur.

Komisyon uyumlaştırılacak vergi mevzuları ile ilgili teklifler hazırlar. Hazırlanan teklif görüşleri alınmak üzere Topluluk Parlamentosuna ve Sosyal ve Ekonomik Komite'ye gönderilir. Bu görüşler doğrultusunda Komisyon gerekli düzeltmeleri yapar ve teklifi Topluluk Konsey'ine sunar. Teklif Konsey'de kabul edilirse Direktif adını alır ve bu Direktif'in tüm üye ülkelerde iç hukuk karşısında öncelikle uygulanma zorunluluğu ortaya çıkar.

5. Yürürlükteki Topluluk vergi hukukunun en önemli örneği Katma Değer Vergisidir. KDV Fransa'da uygulanmakta iken topluluğun ortak vergisi olarak kabul edilmiş ve konuyla ilgili ilk direktif 1967 yılında çıkarılmıştır. Aynı konuyla ilgili çıkarılan direktiflerin sayısı günümüzde 17'yi bulmuştur. Bunlardan en önemlileri 2. ve 6. direktiflerdir.

2. Direktif 1967 yılında çıkarılmış olup KDV mükellefleri, teslim kavramı, teslim yeri, hizmet ifası, istisnalar, ithalde vergiyi doğuran olay, vergi matrahı gibi konulara açıklık getirmektedir. Bu direktif üye ülkeler arası mal hareketlerinde KDV'nin varış ülkesi tarafından alınması ilkesini benimsemiştir (1).

6. Direktif ise 1977 yılında yürürlüğe girmiştir. Bu direktif de vergilendirilecek işlemler, vergiyi doğuran olay, verginin tahakkuku, ithalattaki istisnalar, ihracattaki istisnalar, küçük işletmelerle ilgili özel rejim, tarım sektöründeki üreticilerle ilgili ortak götürü rejim, seyahat acentaları özel rejimi, Topluluk öz kaynakları rejimi (2) gibi konuları düzenlemektedir.

Böylece KDV'nin prensipleri ve matrahı uyumlaştırılmıştır. Geriye oranların uyumlaştırılması kalmaktadır.

6. KDV dışında uyumlaştırılması tamamlanmış vergi konuları ise aşağıdakilerdir:

- Özel tüketim vergilerinden sigara ile ilgili olanlar kısmen uyumlaştırılmıştır (1972 ve 1979 yılında çıkarılan direktifler);
- Şirketlerin birleşmesi veya şirketlere sermaye konulması veya sermayenin arttırılması hallerinde alınan vergiler 1969 yılında çıkan direktifle %1 olarak uyumlaştırılmıştır;
- Yolcu beraberindeki eşyalara ve postayla gönderilen hediyelere uygulanan muafiyetler rejimi uyumlaştırılmıştır (1969);
- Dolaysız vergiler alanında üye ülkeler yetkili idareleri arasında karşılıklı yardımlaşmayı öngören direktif çıkarılmıştır (1977).

7. KDV ve özel tüketim vergileri alanındaki kadar acil olmasa da **kurumlar vergisi** alanında da uyumlaştırmaya gidilmesi gereklidir. Bu yapılmazsa sermaye kurumlar vergisi yükünün ağır olduğu ülkelere kayabilir. Bu konudaki çalışmalar da yıllardan bu yana süregelen ve 1969 yılında yapılan iki önemli teklif geçtiğimiz yıl içinde Konsey tarafından kabul edilerek direktif haline gelmiştir(3). Bunlardan birincisi farklı üye ülkelerde kurulmuş ana şirket-yavru şirkete uygulanacak ortak vergi rejimiyle ilgilidir. İkincisi ise yine farklı üye ülkelerde bulunan şirketler arasında gerçekleşecek birleşme ve katılmalarda uygulanacak ortak vergi rejimini belirler. Bu iki Direktife ilave olarak yine geçtiğimiz yıl "hakemlik komisyonu" kurulmasını öngören bir direktif daha kabul edilmiştir(4). Bu Komisyonun üye ülkeler vergi

(1) Topluluk Komisyonu bu amaçla 1987 yılında, gider vergisinin tüketimin yapıldığı ülke dışında bir ülkede alınmış olması durumunda, adı geçen verginin tüketimin yapıldığı ülke hazinesine devrini öngören kliring sistemini önermiştir.

(2) Buna göre üye ülkelerde toplanan KDV'nin %1,4'ü Topluluk organlarına aktarılır (bu oran 1986 yılına kadar % 1 idi).

(3) Direktif 90/434/CEE, JOCE L 225, 20.8.90

(4) Direktif 90/435/CEE, JOCE L 225, 20.8.90

idareleri temsilcileri ile bağımsız bilirkişilerden oluşması öngörülmüştür. Üstlendiği görev ise Topluluk şirketlerinin çifte vergiye maruz kalması hallerinde bu çifte vergilemenin önlenmesi için gerekli tedbirleri görüşüp önerme hususundadır.

b) TEKLİF AŞAMASINDAKİ TOPLULUK VERGİ HUKUKU

8. Vergi uyumlaştırılması alanında yapılacak olanlar yapılanlardan çok daha fazladır. Bu çalışmaların önemi "1992 Büyük Tek Pazar" hedefiyle daha da artmıştır.

9. KDV ile ilgili matrahın uyumlaştırıldığını bundan önce söyledik. Geriye bu verginin oranlarının uyumlaştırılması kalmaktadır. Halen üye ülkelerde yürürlükte olan KDV oranları 0 ila %38 arasında değişmektedir⁽⁵⁾.

Komisyon **KDV oranlarını** iki yönlü uyumlaştırmayı tasarlamıştır⁽⁶⁾. Bunlardan 1. gruba giren sağlık hizmetleri ve zorunlu ihtiyaç maddelerine (gıda maddeleri gibi) uygulanacak oran %4 ila %9 arasında değişmektedir. Bunların dışındaki mallara ve hizmetlere ise %13 ila %20 arasındaki oranlar düşünülmüştür.

Komisyon'un teklif ettiği oranlar kesinleşirse bazı ülkelerin bütçeleri açık, diğerleri fazlalık verecektir. Örneğin vergi oranlarının hayli yüksek olduğu Danimarka'da vergi kaybı Sağlık Bakanlığının bütçesine eşit olmaktadır. İngiltere ve İrlanda'da ise zorunlu ihtiyaç maddeleri üzerine vergi koymanın kolay olmayacağı düşünülmektedir. Bu örnekler yapılacak işin güçlüğüne ortaya koymaktadır. Herşeye rağmen KDV oranlarının uyumlaştırılması ile ilgili çalışmalar sürmektedir.

10. **Özel tüketim vergilerine** gelince, bunlarla ilgili oranların yanısıra matrahın da uyumlaştırılması gerekmektedir.

Özel tüketim vergisine tabi ürünler Komisyon'un vergilendirmeden sorumlu üyesi Bayan Scriviner'in geçtiğimiz yılın Eylül ayında açıkladığı direktif teklifine göre üç kategori içinde sınıflandırılmaktadır⁽⁷⁾:

- akaryakıt;
- tütün;
- şarap, bira ve alkol derecesi daha yüksek içkiler⁽⁸⁾.

(5) Bak. VANİSTENDAEL F., L'harmonisation fiscale au sein de la Communauté Européenne, **Révue Générale de Fiscalité**, Bruxelles, Octobre 1989, no: 10 s. 233.

(6) Bak. CAZIEUX Anne, Les Récents développements du droit fiscal communautaire, état d'avancement des propositions fiscales en vue de l'achèvement du grand marché intérieur, **Fiscalité Européenne Revue**, Nice, 1989/2, s. 3.

(7) Bak. **EC news**, 5 Ekim 1990, yıl 4, sayı 2, AT Komisyonu Türkiye Temsilciliği.

(8) Bu ürünler özel tüketim vergisinin yanında KDV ye de tabi olmaktadır. Ancak KDV den farklı olarak özel tüketim vergileri yalnız bir kez ve alıcının tüketimi yaptığı aşamada ödenmektedir. Bunun doğal sonucu olarak tüketim vergisi tüketimin yapıldığı ülke hazinesine gidecektir.

Bu ürünler üzerinden alınan vergilerin dolaylı vergiler toplamı içindeki payı 1/3 gibi önemli bir yer tutmaktadır. Bu vergi oranlarında üye ülkelerde görülen farklılıklar ise bazen çok yüksek olmaktadır. örneğin Danimarka'da alkollü içecekler üzerinden alınan tüketim vergisinin oranı en düşük verginin olduğu İtalya'ya nazaran kırk misli daha fazladır⁽⁹⁾.

11. Bayan Scriviner'in önerileri arasında 1993 yılı başına kadar tüm gümrük işlemlerinin ve denetimlerinin kaldırılması da bulunmaktadır. Bu önlemler gerçekleştiği zaman topluluk firmaları, bu işlemlerle ilgili yaptıkları harcamalarda önemli tasarruf sağlayacaklardır.

12. **Dolaysız vergiler** alanında faizin vergilenmesi ile ilgili olarak 8 Şubat 1989 tarihli bir Komisyon Teklifi yapılmıştır. Bu teklif faizler üzerinden tüm üye ülkelerde % 15'lik vergi kesintisi yapılmasını önermiş ancak henüz kabul görmemiştir.

Komisyon Kurumlar Vergisi alanında 28 Kasım 1990 tarihinde Konsey'e iki direktif teklifi sunmuştur. Bunlardan birincisi farklı üye ülkelerde kurulu ana şirket ve yavru şirket arasında alınan borçlar karşılığında ödenecek faizlere uygulanacak ortak vergi rejimini belirlemektedir. İkincisi ise bir üye ülkede kurulu yavru şirketin zararlarının bir başka üye ülkedeki ana şirket tarafından düşülebilmesi hakkındadır. Kurumlar vergisinin mükelleflerinin, oranlarının ve matrahının uyumu konusundaki çalışmalar henüz taslak aşamasındadır⁽¹⁰⁾.

Gelir vergisinin uyumlaştırılması ile ilgili çalışmalar ise çok daha yavaş yürümektedir. Bunun nedeni de işgücünün vergiye karşı duyarlılığının sermayeye nazaran daha az olmasından kaynaklanmaktadır.

SONUÇ

13. 1992 Tek Pazarının gerçekleştirilmesinde Topluluğa üye ülkelerdeki vergi mevzuatlarının uyumlaştırılmasının ne derece önemli olduğu açıktır. Eşit şartlarda serbest rekabet düzenini hedefleyen piyasanın kurulabilmesi için üye ülkeler vergi düzenindeki farklılıkların giderilerek vergilerin tarafsız kalmasının sağlanması şarttır. Bu işlem sermaye hareketlerine doğrudan etkili olan KDV, özel tüketim vergisi ve kurumlar vergisi açısından aciliyet taşımaktadır. Kısmen uyumlaştırılması gerçekleştirilen bu konular halen Avrupa Topluluğu organlarının gündemini işgal etmektedir.

(9) Bak. **Rapport sur les perspectives de convergence des systemes fiscaux dans la Communauté**, Bulletin des Communautés Européennes, Supplément 1/80, Commission des Communautés Européennes, s. 61.

(10) Bak. **Avant-projet de proposition de directive concernant l'harmonisation des règles de détermination des bénéfices imposables des entreprises**, mars 1988, Commission des Communautés européennes, Direction générale Institutions financières et Droit des sociétés, XV/B/1.

1993 yılına kadar Beyaz Kitapta bu konuda belirlenen hedeflerin tamamına olmasa da önemli kısmına ulaşılacağı açıktır.

KAYNAKÇA

- VANİSTENDAEL F., L'harmonisation fiscale au sein de la Communauté Européenne, **Révue Générale de Fiscalité**, Bruxelles, Octobre 1989, no: 10, s. 231-237;
- CAZIEUX Anne, Les récents développements du droit fiscal communautaire, état d'avancement des propositions fiscales en vue de l'achèvement du grand marché intérieur, **Fiscalité Européenne Revue**, Nice, 1989/2, s. 1-14;
- Rapport sur les perspectives de convergence des systèmes fiscaux dans la Communauté, Bulletin des Communautés Européennes, Supplément 1/80, Commission des Communautés Européennes, 1980, 80 s.;
- MONTAGNIER Gabriel, Fiscalité, **Revue Trimestrielle de Droit Européen**, Paris, 1979-1980, s. 717-756.
- ÇAĞAN Nami, **Avrupa Topluluğu Vergi Politikasının Hukuki Çerçevesi**, Ankara Üniversitesi Avrupa Topluluğu Araştırma ve Uygulama Merkezi, Araştırma Dizisi, Yayın No: 1, Ankara 1988.
- ÇAĞAN Nami, Avrupa Topluluğunda Vergi Politikası ve Türk Vergi Sistemi, "Çeşitli Açılardan Vergileme ve Sorunları", VI. Türkiye Maliye Eğitimi Sempozyumu, 21-23 Mayıs 1990, Lara-Antalya, Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., Şafak Matbaacılık, Ankara, 1990, s. 87-95.
- La fiscalité dans le marché unique**, Documentation Européenne, Périodique 6/1990- CECA - CEE - CEEA, Bruxelles-Luxembourg, 1990, 36 s.
- TUGENDHAT Christopher, Nécessité de l'harmonisation des systèmes d'imposition des sociétés dans la Communauté Européenne, **Fiscalité Européenne Revue**, 1982-2, Nice, s. 3-18.

TÜRKİYE'DE 657 SAYILI VE 1475 SAYILI KANUNLAR ÇERÇEVESİNDE FAZLA ÇALIŞMANIN DÜZENLENMESİ

Yrd. Doç. Dr. İnci KUZGUN (*)

Çalışma hayatının düzenlenmesinde çalışma sürelerinin belirlenmesi ekonomik, teknik ve sosyal bir sorundur. Çalışma sürelerinin tesbiti bir taraftan çalışanları ve işverenleri yakından ilgilendirirken, diğer taraftan makro düzeyde toplam üretim seviyesini belirleyici bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Konuyla yakından ilgili diğer bir sorun ise fazla çalışma sürelerinin tesbitidir. Fazla çalışmanın yasal olarak şu veya bu şekilde düzenlenmesi, özellikle bağımlı çalışanlar açısından önem taşımaktadır. Bu açıdan fazla çalışma, bağımlı olarak çalışan kişinin ülke yasalarıyla belirlenen normal çalışma süreleri dışında, işverene yaptığı ek çalışma olarak tanımlanabilir.

İşverenin kamu veya özel işveren olması, fazla çalışmanın niteliğini ve bağımlı çalışanlar açısından önemini değiştirmemektedir. Konuya ilişkin yasal düzenlemelerde fazla çalışmanın süresi ve fazla çalışma karşılığında ödenen ücrette farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Fazla çalışma yaptırılmasının nedenleri ekonomik ve zorunlu nedenler, olağanüstü haller, bazı işlerin farklı statüdeki personel tarafından birlikte yapılmasının veya belli bir süre içinde bitirilmesinin gerekliliği gibi ortak noktalarda toplanabilir.

Türkiye'de bağımlı çalışanlar içerisindeki iki büyük gurubu memurlar ve işçiler oluşturmaktadır. Bu iki bağımlı çalışan gurubun çalışma koşullarının düzenlenmesinde, memur ve işçilere yaptırılan fazla çalışmanın hukuksal dayanakları farklılık göstermektedir. Bu nedenle memur ve işçilere yaptırılan fazla çalışmaların ayrı başlıklar altında incelenmesi zorunludur.

A-Memurlara Yaptırılan Fazla Çalışmanın Hukuksal Dayanakları ve Gelişimi:

Gerek Anayasa'da gerekse 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nda memurun tanımı açık bir şekilde yapılmamıştır. 1983 Anayasası'nın 128. Maddesinde;

"Devletin KİT'lerin ve diğer kamu tüzel kişiliklerinin genel idare esaslarına göre yürütmekle görevli oldukları kamu hizmetlerinin gerektirdiği asli ve sürekli görevler memur ve diğer kamu görevlileri eliyle görülür."

(*) H.Ü. İ.İ.B.F., İktisat Bl. Öğretim Üyesi.

hükmü yer almıştır. Bu açıklama tüm kamu çalışanlarını kapsamaktadır. Diğer taraftan 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun 4/A maddesinde ise,

"Devlet ve diğer kamu tüzel kişiliklerince genel idare esaslarına göre yürütülen asli ve sürekli kamu hizmetlerini yapmakla görevlendirilenler, kanunun uygulanmasında memur sayılır."

denilmektedir. Buna göre, 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu ve diğer personel kanunları hükümlerine tabi olup, belirli menfaatler karşılığı asli ve sürekli kamu hizmetini yürütenlerden işçi dışında kalan personeli memur olarak tanımlamak mümkün olacaktır. Memur kavramının sınırlarının bu şekilde çizilmesi mümkün olmakla birlikte, makale içinde 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu kapsamındaki memurlara yaptırılan fazla çalışmaya yer verilmiş bulunmaktadır.

657 Sayılı Devlet Memurları Kanunu genel ve katma bütçeli dairelerde çalışan "Devlet Memurları" için ana kanun niteliğinde yasal düzenlemedir. 14.7.1965 tarihinde kabul edilen 657 sayılı Kanun'unun bazı hükümleri 23.7.1970 tarihinde 1327 sayılı Kanun ile işlerlik kazanmıştır¹. 1327 Sayılı Kanunun genel gerekçesinde ifade edilen tek ücret ödenmesi, ücretin aleniliği ve ücretlerde denklik ilkeleri benimsenerek, diğer benzer ödemelerle birlikte fazla çalışma ücreti de kısıtlanmak istenmiştir. Fazla çalışma, 657 sayılı Kanunun 1327 sayılı Kanunla değişik 178. madde hükmü içerisinde düzenlenmiştir. Bu düzenleme ile memura çalışma saatlerinin karşılığının tek bir ücret şeklinde kadro esasına bağlanarak ödenmesi amacıyla, fazla çalışma sınırlandırılmıştır. Yaptırılacak fazla çalışmalarda ek ücret yerine ek izin verilmesi, istisnai hallerde uzmanlığına gereksinim duyulan elemanlara yaptırılacak fazla çalışmalarda fazla çalışma ücret ödenmesi kabul edilmiştir.

Söz konusu madde hükmü ile hangi meslek mensuplarına ne miktarda fazla çalışma ücreti ödeneceğine ilişkin esasların her yıl bütçe kanunlarında yer alması ve uygulamanın ilgili kurumun da görüşü alınarak Maliye Bakanlığı ile Devlet Personel Dairesi tarafından hazırlanacak bir yönetmelikle düzenlenmesi kabul edilmiştir. Bu hükme dayanılarak çıkarılan Bakanlar Kurulu Kararı² ile 3656 sayılı Devlet Memurları Aylıklarının Tevhid ve Teadülü Hakkında Kanunun 22. maddesi ve fazla çalışmayı düzenleyen diğer kanun ve yönetmelikler 1.12.1970 tarihinden itibaren yürürlükten kaldırılmıştır.

24.12.1970 tarih ve 7/1867 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile 1.12.1970 tarihinden itibaren son verilen ikramiye, fazla çalışma, iştiraklerde ek görev ücreti, kamu tazminatı primi, temettü gibi

(1) 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun Bazı Maddelerinin Değiştirilmesi ve Bu Kanuna Bazı Maddeler Eklenmesine ve Bu Kanun Kapsamı Dışında Kalan Kamu Personelinin Aylık ve Ücretlerine Dair Kanun. (1327 S.K.); 1970.

(2) Bakanlar Kurulu Kararı, 30.11.1970 Tarih ve 7/1633 Sayılı Karar. Resmi Gazete, 13085, 5 Aralık 1970.

ödemelerden hangilerinin; 657 sayılı Kanununun 1327 sayılı Kanun ile değişik geçici 20. maddesinde yer alan fazla çalışma ücreti, iş güclüğü, iş riski ve teminindeki güçlük zamlarına karşılık olduğunun Maliye Bakanlığı'nın görüşü üzerine Bakanlar Kurulu tarafından belirleneceği ve bu konuda yasal düzenleme yapılıncaya kadar yürürlükteki mevzuat hükümlerinin uygulanacağı kabul edilmiştir.

Daha sonra Devlet Personel Dairesi ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan³ 1971 tarihli Devlet Memurları Fazla Çalışma Yönetmeliği 7.8.1971 tarih ve 7/3082 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulmuştur⁴. Bu yönetmelik ile Devlet memurlarına günlük çalışma saatleri dışında yaptırılan fazla çalışma karşılığında ücreti ödeneceği ve bu ödemelerin üst sınırlarının Bütçe Kanunlarında belirleneceği hükme bağlanmıştır. Dört senelik bir uygulamadan sonra, 19.2.1975 tarih ve 7/9493 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile bugün yürürlükte olan 1975 tarihli Fazla Çalışmanın Uygulama Esaslarını Gösterir Yönetmelik kabul edilmiştir⁵. Bu yönetmelikle fazla çalışma konusunda getirilen en önemli yenilik, fazla çalışmanın ek izinle telafisine son verilerek ücret ödenmesinin benimsenmesi ve KİT'ler için çıkarılan fazla çalışma yönetmeliklerinin kaldırılmasıdır.

Söz konusu yönetmelik hükümlerine göre, kamu kuruluşları tarafından hazırlanan "Fazla Çalışma Programları", Maliye ve Gümrük Bakanlığı'na gönderilerek, adı geçen Bakanlığın görüşü üzerine (buna bütçe mutabakatı denilmektedir.) Devlet Personel Başkanlığının görüşü ile birlikte, Bakanlar Kurulu Kararı alınmak üzere Başbakanlığa sunulmaktadır. Fazla çalışma kararnameleleri bu prosedür içinde hazırlanarak uygulamaya konulmaktadır.

Fazla çalışmayı düzenleyen 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun 178. maddesi bugüne kadar bir çok değişikliğe uğramıştır⁶. Söz konusu madde hükmüne göre;

- (3) Not: Maliye Bakanlığı'nın adı sonradan Maliye ve Gümrük Bakanlığı; Devlet Personel Dairesinin adı ise Başbakanlık Personel Dairesi Başkanlığı olarak değiştirilmiştir.
- (4) Devlet Memurları Fazla Çalışma Yönetmeliği, Resmi Gazete, 13958; 16 Eylül 1971.
- (5) Fazla Çalışmanın Uygulama Esaslarını Gösterir Yönetmelik, Resmi Gazete, 15176; 13 Mart 1975.
- (6) 657 Sayılı Devlet Memurları Kanunu ile Bu Kanununun 1327 sayılı Kanunla Değişik Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine ve Bazı Maddelerinin Kaldırılmasına Dair Kanun Hükmünde Kararname, (2 s.K.H.K.), M. 1; 1972.
657 Sayılı Devlet Memurları Kanununun 1327 Sayılı Kanunla ve Kanun Hükmünde Kararnamelerle Değişik Bazı Maddelerinin Değiştirilmesi ve Bazı Maddelerin Kaldırılmasına ve Bazı Maddeler Eklenmesine Dair Kanun Hükmünde Kararname, (9 s.K.H.K.), M. 3; 1974.
657 Sayılı Devlet Memurları Kanununun 1327 Sayılı Kanunla ve Kanun Hükmünde Kararnamelerle Değişik Bazı Maddelerinin Değiştirilmesi ve Bazı Maddelerin Kaldırılmasına ve Bazı Maddeler Eklenmesine Dair Kanun Hükmünde Kararname, (12 s.K.H.K.), M. 1; 1974.
Memurlar ve Diğer Kamu Görevlileri ile İlgili Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, (243 s.K.H.K.) M. 28; 1984.

- "a - Görevin belirli bir süre içinde bitirilmesinin zorunlu olması,
- b - İnsan, hayvan ve bitkilerle ilgili salgın hastalıklar, arızalar ile tabii afetler gibi olağanüstü durumların varlığı, (devam süresince)
- c - İş Kanunu'na tabi olarak işçi çalıştıran kurumlarca hizmetin gereği olarak işçi ile birlikte, çalışma saatleri ve günü dışında çalışmalarının zorunlu bulunması,
- d - Görevin gereği olarak normal çalışma saatlerini aşması"

koşuluyla ödenecek fazla çalışma ücretinin alt ve üst sınırları her yıl Bütçe Kanunu ile belirlenmektedir. Uygulamada, saat başına ödenecek fazla çalışma ücreti, Bütçe Kanunu'nda yer alan sınırlamalar içinde hizmet sınıfları ve kadro esasına göre ödenmektedir.

Fazla çalışma ücretine ilişkin ilk düzenleme 1971 Mali Yılı Bütçe Kanunu'nda yer almıştır⁷. İçinde bulunulan 1991 yılına ait Bütçe Kanunu'nda da fazla çalışma konusu "Ek Ders, Konferans ve Fazla Çalışma Ücretleri ile Muhtelif Ücret Ödemelerini Gösterir Cetvel" başlığını taşıyan K Cetvelinde "Fazla Çalışma Ücreti" başlığı altında düzenlenmiştir⁸. 1991 Mali Yılı Bütçe Kanunu ile getirilen düzenlemeye göre 657 sayılı Devlet memurları Kanunu'nun değişik 178. maddesi ve ilgili Yönetmelik hükümlerine göre Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan fazla çalışma programlarına dayanılarak yapılacak ödemenin alt ve üst sınırları ile genel ve katma bütçeli kuruluşlarda yaptırılacak ve fazla çalışmanın ayda 50 saati geçemeyeceği, bunun üzerinde yaptırılacak fazla çalışma için ücret ödenmeyeceği hükmüne bağlanmıştır. Söz konusu K Cetvelinde, aylık maktu fazla çalışma ücretleri de düzenlenerek Emniyet Genel Müdürlüğü, Orman Genel Müdürlüğü, Sağlık Bakanlığı ile Belediyelerin görevlerinin niteliği gereği çalışmaları günün 24 saatinde devamlılık gösteren zabıta ve itfaiye hizmetlerinde çalışan personele Bakanlar Kurulu Kararı aranmaksızın aylık maktu fazla çalışma ücreti ödenmesi kabul edilmiştir.

657 Sayılı Devlet Memurları Kanunu kapsamındaki memurlara yaptırılan fazla çalışmanın özel kanunlar ve yönetmeliklerle düzenlendiği de görülmektedir. Özel kanunlar ve yönetmeliklere göre yapılan fazla çalışmalar, 657 Sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun değişik 178. maddesi ve 1975 tarihli "Fazla Çalışmanın Uygulama Esaslarını Gösterir" yönetmelik hükümlerine bağlı kalınmaksızın yapılan uygulamalardır.

a - Özel Kanunlara Dayanan Fazla Çalışma: Türkiye'de temel sosyal güvenlik kuruluşları olan T.C. Emekli Sandığı, Sosyal Sigortalar Kurumu ve Bağ-Kur personeline yaptırılan fazla çalışma kendi kuru-

(7) 1971 Mali Yılı Bütçe Kanunu. (1376 S.K.) M.16; 1971.

(8) 1991 Mali Yılı Bütçe Kanunu. (3690 S.K.), M.; 1990.

luş kanunlarında yer alan hükümler çerçevesinde düzenlenmiştir. Söz konusu kuruluşlarda fazla çalışma uygulaması, yönetim kurulu kararı ve ilgili Bakanlığın önerisi ile Bakanlar Kurulu tarafından ayrı kararnamelerle tesbit edilmektedir. Bu şekilde belirlenen fazla çalışma ücretinin üst sınırı, Bakanlar Kurulunca 657 sayılı Kanun'un değişik 178. maddesi ve ilgili Tüzük'e göre saptanan fazla çalışma ücretinin iki katını geçmemektedir.

Sosyal Sigortalar Kurumu Genel Müdürlüğü'nde görevli personele yaptırılacak fazla çalışma 1976 yılına kadar Genel ve Katma Bütçeli Kuruluşlar ile Kamu İktisadi Teşebbüsleri ile birlikte ele alınarak Maliye Bakanlığı'nın teklifi ve Devlet Personel Dairesi'nin uygun görüşü ile Bakanlar Kurulu tarafından kararlaştırılmaktaydı. 1976 yılında yapılan değişiklikle⁹, bu Kurum personeline daha esnek fazla çalışma yaptırılması amacıyla, fazla çalışma ücreti ve fazla çalışma esaslarının Sosyal Sigortalar Kurumu Yönetim Kurulu kararı ve ilgili bakanlık olan Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın önerisi üzerine Bakanlar Kurulunca tesbiti öngörülmüştür.

Bağ-Kur Genel Müdürlüğü bünyesindeki fazla çalışma uygulaması da, Sosyal Sigortalar Kurumu'ndakine benzer bir gelişme göstermiştir. Sözkonusu Genel Müdürlüğün fazla çalışma talepleri 1978 yılına kadar, diğer kurumlarla birlikte değerlendirilmiştir. Bu yıldan itibaren Kurum personeline yaptırılacak fazla çalışmaya ilişkin esasların Kurum Yönetim Kurulu'nun kararı ve ilgili Bakanlık olan Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın önerisi ile Bakanlar Kurulu'nca belirlenmesi kabul edilmiştir.

T.C. Emekli Sandığı Kurumu personeline yaptırılacak fazla çalışmanın, Sosyal Sigortalar ve Bağ-Kur'da olduğu gibi ayrıcalıklı şekilde tesbit edildiği görülmektedir. T.C. Emekli Sandığı Kurumu personeline (Genel Müdür ve ek görevi bulunan personel hariç, ilk derece yönetici kadrolarda bulunanlar dahil) yaptırılacak fazla çalışmanın esasları T.C. Emekli Sandığı Kurumu Yönetim Kurulu Kararı ve ilgili bakanlık olan Maliye ve Gümrük Bakanlığı'nın önerisi üzerine Bakanlar Kurulu tarafından belirlenmektedir.

b - Özel Yönetmelik Hükümlerine Göre Fazla Çalışma: Fazla çalışmanın kurumların kuruluş kanunlarına dayanılarak çıkarılan yönetmelik hükümleri gereğince düzenlendiği de görülmektedir.

İstisnai memurluk olarak kabul edilen¹⁰ TBMM Genel Sekreterliği ve Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreterliği personeline yaptırılacak fazla çalışmalar kendi kuruluş kanunlarına dayanılarak çıkarılan yönetmelik hükümlerine göre düzenlenmiştir¹¹. İstisnai kadrolarda çalıştırılan söz konusu personele yılda

(9) Bakanlar Kurulu Kararı. 3.6.1976 Tarih ve 7/12070 sayılı Karar. Resmi Gazete, 15613, 11 Temmuz 1976.

(10) Devlet Memurları Kanunu. (657 S.K.) M. 59; 1965.

(11) TBMM Genel Sekreterliği Teşkilat Kanunu, (2919 S.K.) M. 10; 1983; Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreterliği Teşkilat Kanunu, (2879 S.K.), M. 4; 1983.

aylıklarının altı aylık tutarını geçmemek üzere fazla çalışma ücreti ödenmektedir.

Bu konudaki uygulamaya diğer bir örnek ise TRT Kurumu Genel Müdürlük bünyesinde yaptırılan fazla çalışmalardır. Türkiye Radyo Televizyon Kurumu'nun Kuruluş Kanunu'nda kurum personeline yaptırılacak fazla çalışmanın esasları ve süresinin Devletin diğer personeli için tanınan sürenin iki katını geçmemek ve saat ücreti Devlet memurları fazla çalışma saat ücreti ile sınırlı olmak üzere özel yönetmelikle tesbit edileceği öngörülmüştür¹².

c - Olağanüstü Hal Kanunu Uyarınca Fazla Çalışma: Söz konusu Kanun ile olağanüstü hallerde belli bir yaş grubu içindeki vatandaşlara olağanüstü hallerde çalışma yükümlülüğü getirilmiştir. Bu genel çerçeve içinde görevlendirilen memurlara olağanüstü halin ilânından sonra, kadro derecelerine bakılmaksızın ve süre açısından sınırlama getirilmeksizin olağanüstü halin özelliği ve görevin niteliği dikkate alınarak, normal çalışma saatleri dışında yaptırılacak her saat fazla çalışma için ödenecek fazla çalışma ücretinin esas ve miktarının Bakanlar Kurulu Kararı ile belirlenerek ödeneceği ve ücret ödemelerinin damga vergisi hariç hiç bir kesintiye tabi olmayacağı hükme bağlanmıştır¹³.

657 sayılı Devlet Memurları Kanunu kapsamındaki memurlara yaptırılan fazla çalışmaların dört yasal çerçeve içinde toplandığı görülmektedir. İlk olarak 657 sayılı Kanunun 1327 sayılı kanunla değişik 178. maddesi ve buna dayanılarak çıkarılan 1975 tarihli Fazla Çalışmanın Uygulama Esaslarını Gösterir Yönetmelik hükümlerine göre her yıl bütçe kanunları ile düzenlenerek saat başına veya aylık maktu fazla çalışma ücreti ödenmesi öngörülmüştür. Daha sonra 657 sayılı Kanun kapsamındaki bir gurup personel için daha farklı uygulama kuruluş kanunlarına konulan hükümlerle getirilmiştir. 657 sayılı Kanunda istisnai memurluk olarak tanımlanan bazı görevlerde çalışan memurlara fazla çalışma konusunda da ilgili yönetmeliklerle istisnai uygulama yapıldığı görülmektedir. Son olarak 1983 yılında kabul edilen Olağanüstü Hal Kanunu ile olağanüstü halin özelliği dikkate alınarak Devlet Memurlarına yaptırılacak fazla çalışma düzenlenmiştir.

Fazla çalışma konusunda getirilen farklı uygulamaların değerlendirmesini yapmak gerekirse 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun 1327 sayılı Kanunla değişik 178. maddesi hükmü ile getirilmek istenen ücret tek ilkesinden uzaklaşıldığı görülmektedir. Bugün ek ödemelerin, asıl ücreti geçtiği 657 sayılı Kanun'dan önceki döneme dönülmüş bulunmaktadır.

Türkiye'de 657 sayılı Devlet Memurları Kanuna göre çalıştırılan memur açısından işgücü-işyükü dengesi, kamu kurum ve kuruluşları

(12) Türkiye Radyo Televizyon Kurumu Kanunu (2954 S.K.), M. 52; 1983.

(13) Olağanüstü Hal Kanunu. (2935 S.K.) M. 29; 1983.

ve bölgeler itibariyle farklılık göstermektedir. Bu konuda optimum dengenin sağlandığından bahsetmek mümkün değildir. Bunun yanında devlet memuru istihdamında, verimlilik ilkesine dayanan akılcı bir istihdam politikası izlenmediği görülmektedir. Bir çok kamu kuruluşunda personel fazlalığı gündemde iken, fazla çalışma uygulamasının yaygınlaştırılması dikkati çekmektedir. Kamu kesiminde memurlara hangi nedenlerle fazla çalışma yaptırılacağı yasal olarak düzenlenmişken, bu nedenlere bağlı kalmadığı izlenmektedir. Sonuçta fazla çalışma ücreti, istisnai durumlarda yaptırılan ek çalışma karşılığında ödenen ücret olmaktan çıkıp, memurun maaşının sürekli bir eklentisi niteliğini kazanmıştır.

Normal çalışma süresi dışında gerçekten çalışan ve çalışmasına ihtiyaç durulan memurlara verilmesi yanında, normal çalışma süresinde verim alınmayan memurlara da fazla çalışma ücreti verildiği görülmektedir. Fazla çalışma uygulamasının kapsamının genişletilmesi, rasyonel şekilde uygulanmaması, saat başına fazla çalışma ücretinin düşük tutulmasına neden olmaktadır, fazla çalışma ücretinin düşük tutulması, buna hak kazananlar içinde geçerli bir mali katkı oluşturmamaktadır. Kamu kesiminde yer alan kuruluşlar arasında fazla çalışma ücreti konusunda farklı uygulamalara gidilmesi, memurlar arasında bu konuda haksızlıklara yol açmaktadır. Memur maaşlarının düşüklüğü dikkate alınarak 657 sayılı Kanunun mali hükümlerini yürürlüğe koyan 1327 sayılı Kanunun genel gerekçesinde ifade edilen tek ücret ilkesinin fazla çalışma ücreti de dahil olmak üzere, bütün ek ödeme ve tazminatlar kaldırılarak bunlara ayrılan kaynakların maaşlara aktarılması yolu ile uygulanması gerçek bir çözüm olacaktır.

B- İşçilere Yaptırılan Fazla Çalışmanın Hukuksal Dayanakları ve Gelişimi

1475 sayılı İş Kanununda, "iş süresi" veya "iş müddetleri" olarak tanımlanan çalışma sürelerine ilişkin esaslara yer verilmiş, İş Süreleri Tüzüğü'nde ise iş (çalışma) süresi, işçinin çalıştırıldığı işte geçirdiği süre olarak tanımlanmıştır¹⁴. İş Kanunu'nun 62. maddesinin 1. fıkrasında yazılan sürelerin iş süresinden sayılacağı, 64. madde hükmü ile düzenlenen ara dinlenmelerinin ise iş süresinden sayılmayacağı açıklanmıştır. Daha önce haftada 48 saatle sınırlandırılan (çalışma) iş süresi, İş Kanununda 1983 yılında yapılan değişiklikle haftada en çok 45 saate indirilmiş ve bu süre¹⁵ "haftalık çalışma süresi" olarak belirlenmiştir. Haftalık çalışma süresi, haftada altı işgünü çalışılan işlerde günde 7,5 saati geçmemek üzere ve cumartesi günü kısmen veya tamamen tatil edilen

(14) İş Süreleri Tüzüğü, Resmi Gazete, 18398, 11 Mayıs 1984.

(15) 1475 Sayılı İş Kanununun Bazı Maddelerinin Değiştirilmesi ve Bu Kanuna İki Geçici Madde Eklenmesi Hakkında Kanun. (2869 S.K.), Resmi Gazete 18120, 30 Temmuz 1983.

işyerlerinde haftanın çalışılan günlerine eşit ölçüde bölünerek uygulanmaktadır. Nitekim yerleşmiş Yargıtay Kararları da bu doğrultudadır.

Yine anılan İş Kanununda fazla çalışmanın tanımı yapılarak, sözkonusu Kanunda gösterilen nedenlerle günlük çalışma süresi dışında yapılan çalışmalar fazla çalışma olarak tanımlanmaktadır. Fazla çalışma ilk defa 931 sayılı İş Kanunu ile düzenlenmiştir. Yargıtay'ın konuya ilişkin bir kararında ise, kişinin uyku ve diğer gereksinimlerinin giderilmesi için gerekli zaman saptanıp, 24 saatlik süreden çıkarılması ile arta kalan süreye göre fazla çalışmanın bulunacağı ifade edilmektedir¹⁶. Kanuni günlük çalışma süresi dışında yapılacak fazla çalışmanın ne şekilde uygulanacağı, İş Kanununun fazla çalışmayı düzenleyen 35/f maddesine göre çıkartılan Fazla Çalışma Tüzüğünde gösterilmiştir. İşçilere yaptırılacak fazla çalışma 1475 sayılı İş Kanununda farklı nedenlere dayandırılarak Normal Fazla Çalışma, Zorunlu Fazla Çalışma ve Olağanüstü Fazla Çalışma başlığı altında ayrı maddeler içinde düzenlenmiştir. 1475 sayılı İş Kanununda bu şekilde düzenlenen fazla çalışma konusu, çalışma koşulları, azami çalışma süresi, ücret ve fazla çalışma yasakları itibariyle farklılık göstermektedir.

a - Normal Fazla Çalışma: 1475 sayılı İş Kanununda düzenleniş biçimine göre memleketin genel yararları, işin niteliği, üretimin artırılması gibi nedenlerle yapılan fazla çalışmalardır¹⁷. Bu şekilde tanımlanan normal fazla çalışma bazı koşullara bağlanmıştır. Buna göre işyerinde fazla çalışma yaptırmak isteyen işverenin önceden işçinin rızasını alması gerekmektedir. Bu onayın, işçinin işe başlaması sırasında veya sonradan hizmet akdine veya T.İ.S. ne konulan hükümlerle alınması mümkündür. Ayrıca normal fazla çalışma, işverenin Bölge Çalışma Müdürlüğüne başvurarak fazla çalışma izni alması şartına bağlanmıştır. İlgili Tüzük hükümlerine göre işverenin yazılı izin başvurusunda fazla çalışmanın nedenlerinin, iznin işyerinin bütünü mü, veya belli bölümlerini mi, belirli bölümde belirli işi gören işçileri mi kapsayacağını, fazla çalışmanın başlayacağı günün, fazla çalışma yapılacak günlerin sayısının, günde kaç saat fazla çalışma yapılacağını, saat başına fazla çalışma ücretinin miktarının belirtilmesi gerekmektedir.

Yukarıda belirtilen nedenlerle yaptırılan fazla çalışmanın üst sınırı, işçinin korunmasını sağlamak amacıyla 1475 sayılı İş Kanununda düzenlenmiş bulunmaktadır. Bu düzenlemeye göre fazla çalışma süresi günde üç saat ve yılda 90 iş gününü geçmemek koşuluyla, yılda 270 saatle sınırlandırılmıştır. Fazla Çalışma Tüzüğünde yılda 270 saatlik fazla çalışma süresinin her işçi için ayrı ayrı hesaplanacağı hükme bağlanmıştır. Kanunda fazla çalışma sürelerini düzenleyen hükümler emredici nitelikte olduğundan,

(16) Yargıtay 9. Hukuk Dairesi Kararı, E.S.: 1985/11894; K.S.: 1985/12225; K.G.: 19.12.1985.

(17) İş-Kanunu, (1475 S.K.), M. 35; 1971.

cezai şart da getirilerek İş Kanunu'nun 35. maddesinde yazılı şartlar dışında fazla çalışma yaptıran işveren veya işveren vekiline beşyüzbin lira para cezası verileceği öngörülmüştür¹⁸. Öngörülen para cezası dışında, işveren kanuna aykırı olarak yapılan fazla çalışmaya ilişkin ücreti belirlenen esaslara göre ödemek zorundadır.

Türkiye'de normal fazla çalışmanın yasal olarak düzenlenmesinde, 1475 sayılı İş Kanunu'nun 35. maddesi dışında normal fazla çalışma konusunda başka bir yasal düzenleme daha bulunmaktadır. 1475 sayılı İş Kanunu ile normal fazla çalışma konusunda yılda 270 saatle getirilen sınırlamanın, kamu ve özel sektör ayırımı gözetilmeksizin kurum ve kuruluşlar üzerindeki olumsuz etkilerinin, 1924 tarihinde çıkarılmış bulunan ve bugünde çeşitli değişikliklerle halen yürürlükte olan 394 sayılı Hafta Tatili Kanunu'nun 7. madde hükmüne dayanılarak giderilmesi mümkün bulunmaktadır. Söz konusu Kanunun 7. maddesinde;

"Devletin tahtı idare ve murakabesinde bulunan veya Devlet nam ve hesabına işleyip de Müdafai Milliye ile alâkadar olan müesseseler, senede 15 defa (pazar) tatilini tavik edebilirler."

hükmü yer almaktadır. Bu hükmeye dayanılarak, sözkonusu kurumlarda, İş Kanunu'nun 35. maddesinde belirtilen fazla çalışma süreleri dışında, bir yıl içerisinde 15 pazar günü fazla çalışma yaptırılması ve çalışılan günler için İş Kanununun 41. maddesi hükmüne göre tatil ücreti ödenmesi mümkündür.

Kamu kurum ve kuruluşlarınca 1475 sayılı İş Kanunu'nun 35. madde hükmüne göre yaptırılacak olan günde 3 saat ve yılda 90 iş günü üzerinden 270 saatlik normal fazla çalışma bütçeye ek mali yük getireceğinden ilgili kuruluşlar tarafından fazla çalışma ücretleri ödenebilmesi için devlet adına mali kontrol yetkisine sahip olan¹⁹ Maliye ve Gümrük Bakanlığı'nın uygun görüşünün alınması gerekmektedir. 394 sayılı Kanunun 7. maddesi uyarınca yılda 15 pazarı geçmemek koşulu ile yaptırılacak ek normal fazla çalışmalar içinde aynı prosedür uygulanmaktadır.

Normal fazla çalışma konusunda 1475 sayılı İş Kanununa tabi olarak çalışan işçilerle ilgili olarak diğer bir sınırlama Karayolları Trafik Tüzüğü'nün 53. maddesi ile getirilmiş bulunmaktadır. İlgili madde hükmüne göre 24 saatlik süre içinde şoförlerin fiilen 9 saat den veya sürekli olarak 5 saatden fazla araç kullanamayacakları belirtildiğinden, şoför olarak görev yapan işçilere sözü edilen 53

(18) 6831 sayılı Orman Kanununda, 1475 sayılı İş Kanununda, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanununda ve 2926 sayılı Tarımda Kendi Adına ve Hesabına Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kanununda Değişiklikler Yapılmasına ve Bu Kanunlardaki Bazı Cezaların İdari Cezaya Dönüştürülmesine Dair Kanun. (3493 S.K.), M. 18/2; 1988.

(19) Maliye ve Gümrük Bakanlığı, Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, (178 s. K.H.K.), Md. 2/c.

madde hükmünün sınırları içinde kalınarak ve fiilen çalışılan sürenin 9 saati geçmemesi kaydıyla fazla çalışma yaptırılması ve bu süreler için fazla çalışma ücreti ödenmesi mümkün bulunmaktadır. Örnekle açıklamak gerekirse günlük normal çalışma süresi 7 saat olan ve şoför olarak görev yapan bir işçiye ancak $9-7 = 2$ saat fazla çalışma yaptırılarak, bunu karşılığı olan fazla çalışma ücreti ödenebilecektir.

b - Zorunlu Fazla Çalışma: 1475 sayılı İş Kanununda düzenlenmiş bulunan diğer bir fazla çalışma, zorunlu nedenlerle yaptırılan fazla çalışmadır. İş Kanununda; bir arıza sırasında veya bir arızanın mümkün görülmesi halinde veya makinalar alet ve edevat için hemen yapılması gerekli acele işlerde, yahut zorlayıcı nedenlerin ortaya çıkmasında yapılan fazla çalışmalar zorunlu fazla çalışma olarak tanımlanmış bulunmaktadır²⁰.

Kanunda getirilen düzenlemede, zorunlu nedenlerle yapılacak fazla çalışmalarda durumun kaçınılmazlığı dikkate alınarak, normal fazla çalışmadan farklı olarak, işçinin rızasının aranmasına gerek duyulmamıştır. Sadece işveren, zorunlu nedenle fazla çalışma yaptırılan işin niteliği ile başladığı gün ve saati, işin bitiminden itibaren 48 saat içerisinde Bölge Çalışma Müdürlüğü'ne bildirmekle yükümlü tutulmuştur. Durumun özelliği dikkate alınarak zorunlu nedenlerle yaptırılacak fazla çalışma, süre bakımından da kısıtlanmamıştır. Bununla birlikte, fazla çalışma süresinin, işyerinin normal çalışmasını sağlayacak gerekli süreyi aşmayacağı kabul edilmiştir.

c - Olağanüstü Fazla Çalışma: 1475 sayılı İş Kanunu kapsamına giren işçilere olağanüstü nedenlerle fazla çalışma yaptırılması, başta sözkonusu İş Kanunu olmak üzere farklı kanunlarla düzenlenmiş bulunmaktadır.

1475 sayılı İş Kanunundaki düzenleniş şekline göre olağanüstü fazla çalışma, seferberlik sırasında memleket savunmasının ihtiyaçlarını sağlayan işlerde yapılan fazla çalışmalardır²¹. Olağanüstü nedenlerle işçilere fazla çalışma yaptırılması, 1475 sayılı İş Kanunu dışında 3780 sayılı Milli Korunma Kanunu, 79 sayılı Kanun ve 2935 sayılı Olağanüstü Hal Kanunu'nda da düzenlenmiş bulunmaktadır.

3780 sayılı Milli Korunma Kanunu, Türkiye'de İş Hukukunun gelişimine etkisi olan bir kanundur. II. Dünya Savaşı ortamında bu kanun ile "... fevkaledde hallerde devletin bünyesini iktisat ve milli müdafaa bakımından takviye maksadıyla "Bakanlar Kuruluna geniş yetkiler verilmiştir²². Sözkonusu Kanun ile getirilen düzenlemeye göre işlerin cinsine ve ihtiyacın şiddetine göre günlük çalışma

(20) İş Kanunu (1475 S.K.), M. 36; 1971.

(21) İş Kanunu. (1475 S.K.), M. 37; 1971.

(22) Milli Korunma Kanunu. (3780 S.K.) M. 1; 1940.

süresinin Bakanlar Kurulu tarafından "işçinin en çok çalışma kabiliyetine" çıkarılabileceği kabul edilmiştir²³. Bu hüküm, işçiyi koruyucu nitelikteki düzenlemeleri önemli ölçüde kısıtlamıştır.

1475 sayılı İş Kanununun 35. maddesi ile getirilen sınırlamalara bağlı kalmaksızın olağanüstü nedenlerle işçilere fazla çalışma yaptırılması 79 sayılı Kanun hükümleriyle de düzenlenmiştir. Söz konusu Kanunun 6. maddesinde;

"Hükümet kararı ile işyerlerinde gündüz ve gece çalışmalarında tatbik edilmek üzere, günlük iş saatleri işlerin mahiyetine ve ihtiyaç derecesine göre üçer saat artırılabilir ve zaruret halinde Hafta Tatili Kanunu ile Ulusal Bayram ve Genel Tatil Günleri Hakkındaki Kanun hükümleri kısmen veya tamamen tatbik edilmeyebilir. Bu gibi hallerde ücretler İş Kanununun 37. maddesi hükmüne göre ödenir.

denilmektedir²⁴. Bu madde ile Bakanlar Kurulu Kararına dayanılarak işin niteliği ve ihtiyaç derecesine göre günlük çalışma süresinin hiç bir sınıra bağlı kalmaksızın üç saate kadar artırılması mümkün olmakla birlikte, böyle bir kararın alınması için olağanüstü şartların mevcut olması gerekmektedir. Bununla ilgili olarak, 3780 sayılı Milli Korunma Kanunu'nun 19. madde hükmüne dayanılarak daha önce alınan kararlardan bu Kanunun yayım tarihine geçerli olanların uygulanmasına devam edileceği kabul edilmiştir. Uygulamada sözkonusu 3780 sayılı Kanuna dayanılarak alınan çeşitli Bakanlar Kurulu Kararlarına rastlamak mümkündür. Bu konudaki en eski tarihli kararlardan birisi Bayındırlık Bakanlığı'nın talebi üzerine alınan 1951 tarih ve 848 sayılı Bakanlar Kurulu Kararıdır²⁵ ve bugünde güncelliğini korumaktadır. Son yıllarda İstanbul'da II. Boğaz Köprüsü çevre ve bağlantı yolları inşaatının istenilen sürede tamamlanabilmesi için İş Kanununun ilgili madde hükmünde sınırlamalara bağlı kalınmaksızın Karayolları Genel Müdürlüğü tarafından fazla çalışma yaptırılması, sözkonusu karara dayanılarak alınan yeni bir Bakanlar Kurulu Kararı ile mümkün olmuştur.

İlk üç yasal dayanak dışında, 1983 yılında Türkiye'de işçilere olağanüstü hallerde yapılacak fazla çalışmanın ayrıca düzenlendiği görülmektedir²⁶. Bu düzenlemeye göre tabii afet ve tehlikeli salgın hastalıklar nedenleriyle olağanüstü hal ilân edilen bölgelerde, gerekli görülen hallerde, gündüz ve gece çalışmalarında günlük iş saatleri işin niteliğine ve ihtiyaç derecesine göre artırılabilmesi, ağır ekonomik bunalıma düşülmesinde, KHK ile çalışmaya ilişkin yükümlülükler konulabileceği öngörülmüştür²⁷.

(23) Milli Korunma Kanunu, (3780 S.K.) M. 19; 1940.

(24) Milli Korunma Suçlarının Affına, Milli Korunma Teşkilatı, Sermaye ve Fon Hesaplarının Tasfiyesine Bazı Hükümler İhdasına Dair Kanun, (79 S.K.), M. 6; 1966.

(25) Bakanlar Kurulu Kararı, 31 Aralık 1951 tarih ve 848 Sayılı Karar. Resmi Gazete, 7996, 31 Aralık 1951, s. 2.

(26) Olağanüstü Hal Kanunu (2935 S.K.), M.8; 1983.

(27) Olağanüstü Hal Kanunu (2935 S.K.), M. 10; 1983.

Bu Kanun ile öngörülen yükümlülükler için belli bir süre gösterilmemekle birlikte, yükümlülüklerinin bedelinin ne şekilde tesbit edileceği²⁸ Kanunda düzenlenmiş bulunmaktadır.

1475 sayılı İş Kanununun 35. maddesi ve 394 sayılı Hafta Tatili Kanunu'nun 7. maddesi hükmüne dayanılarak yaptırılan normal fazla çalışmalarda, ek mali yük oluşturması nedeniyle kamu kuruluşları ile sınırlı olmak üzere, önceden Maliye ve Gümrük Bakanlığı'nın görüşü alındığı gibi, Olağanüstü haller nedeniyle 1475 sayılı İş Kanununun 37. maddesi ve 79 sayılı Kanunun 6. maddesi hükmüne göre yaptırılacak fazla çalışmalar kamu harcamalarında artışa neden olduğundan Maliye ve Gümrük Bakanlığı'ndan uygun görüş istenilmesi gerekmektedir. Kamu kesimi ile sınırlı olmak üzere, 1475 sayılı İş Kanununa tabi olarak çalışmakta olan işçilere yaptırılan fazla çalışmaya ilişkin ödemeler, Bütçe Kanununa ekli cetvellerlerden, harcamalara ilişkin formülleri ihtiva eden R Cetvelinde yer alan 100 Personel Giderleri Harcama Kaleminin 130 "İşçi Ücretleri" ayrıntı kodundan yapılmaktadır²⁹. Söz konusu 130 "İşçi Ücretleri" ayrıntı kodunda 1475 sayılı İş Kanununa göre kamu kesiminde kadrolu ve 30 işgününden fazla süreli olarak ve Bakanlığın vizesi ile çalıştırılan işçilerin günlük ve aylık ücretleri, ek ödemeler ile, İş Kanunu ve Toplu İş Sözleşmesi, Grev ve Lokavt Kanunu gereğince yapılacak ayni ve nakdi her türlü ödemeler, huzur ve hakem ücreti, **fazla çalışma karşılıkları** ve seyyar görev tazminatları, Sosyal Sigortalar Kurumuna ödenecek prim karşılıkları, İş ve İşçi Bulma Kurumuna ödenecek masraf karşılıkları, konut edindirme yardımı ve tasarrufu teşvik uygulaması ile ilgili olarak yapılacak ödemeler yer almaktadır.

İşçi kavramının tanımında 1475 sayılı İş Kanunu'nun 1. maddesinde yer alan;

" ... hizmet akdine dayanarak bir işte ücret karşılığı çalışan kişiye işçi denir."

hükmü esas alınarak, sözkonusu İş Kanunu'nun sınırları içinde işçilere yaptırılan fazla çalışmanın yasal dayanakları üzerinde durulmuştur. Türkiye'de işçi tanımına gemi adamları ve basın işçileri de girmekle birlikte, bunların çalışma hayatından kaynaklanan hukuki ilişkilerinin özel kanunlarla düzenlenmesi ve ayrı bir araştırma konusu olması nedeniyle burada yer verilmemiştir.

1475 sayılı İş Kanunu kapsamına giren işçilere yaptırılan fazla çalışmanın farklı kanunlar içinde düzenlendiği görülmektedir. Bununla birlikte 1475 sayılı İş Kanununda fazla çalışma ücreti konusunda temel ilke benimsenerek, süresi ve nedeni ne olursa olsun yaptırılarak her fazla çalışma saati karşılığında, bir günlük çalışma ücretinin saat başına düşen miktarı yüzde elli yükseltilerek

(28) Olağanüstü Hal Kanunu (2935 S.K.), M. 16; 1983.

(29) 1991 Mali Yılı Bütçe Kanunu, (3960 S.K.), 1990,

ödenmektedir³⁰. Saat ücreti dışındaki gündelik, haftalık, aylık olarak zaman esasına göre ücret ödemelerinde saat başına düşen ücret hesaplanarak, bu miktar yüzde elli artırılmaktadır. Yaptırılan fazla çalışmanın genel tatil günlerindeki normal çalışmalar için iki katı ücret ödenmesi gerekmektedir. Fazla çalışma ücreti, ücret kavramı içinde ele alınarak, fazla çalışma ücretine ilişkin alacak hakları beş yıllık zaman aşımına tabi tutulmaktadır³¹.

İşin niteliğine göre bazı işlerde fazla çalışma yaptırılmasının mümkün olmadığı görülmektedir. İşçilere fazla çalışma yaptırılmasının yasaklandığı işler ve durumlar 1475 sayılı İş Kanunu'nda düzenlenmiştir. Bu düzenlemelere göre günlük çalışma süresinin 7,5 saat veya 7,5 saatten az olarak belirlendiği işlerde³², gece çalışmalarında³³, maden ocaklarında, kablo döşenmesi, kanalizasyon ve tünel inşaatı gibi yer ve su altında çalışılan yerlerde fazla çalışma yaptırılması mümkün değildir³⁴. Ayrıca 15 yaşından küçük işçilere ve sağlık raporuyla zararlı olacağı belgelenen işçilere fazla çalışma yaptırılmaz³⁵. Fazla çalışma yasaklarını düzenleyen madde hükümlerine aykırı hareket halinde, işveren için para cezası düzenlenmiş bulunmaktadır.

(30) İş Kanunu, (1475 S.K.), M. 35; 1971.

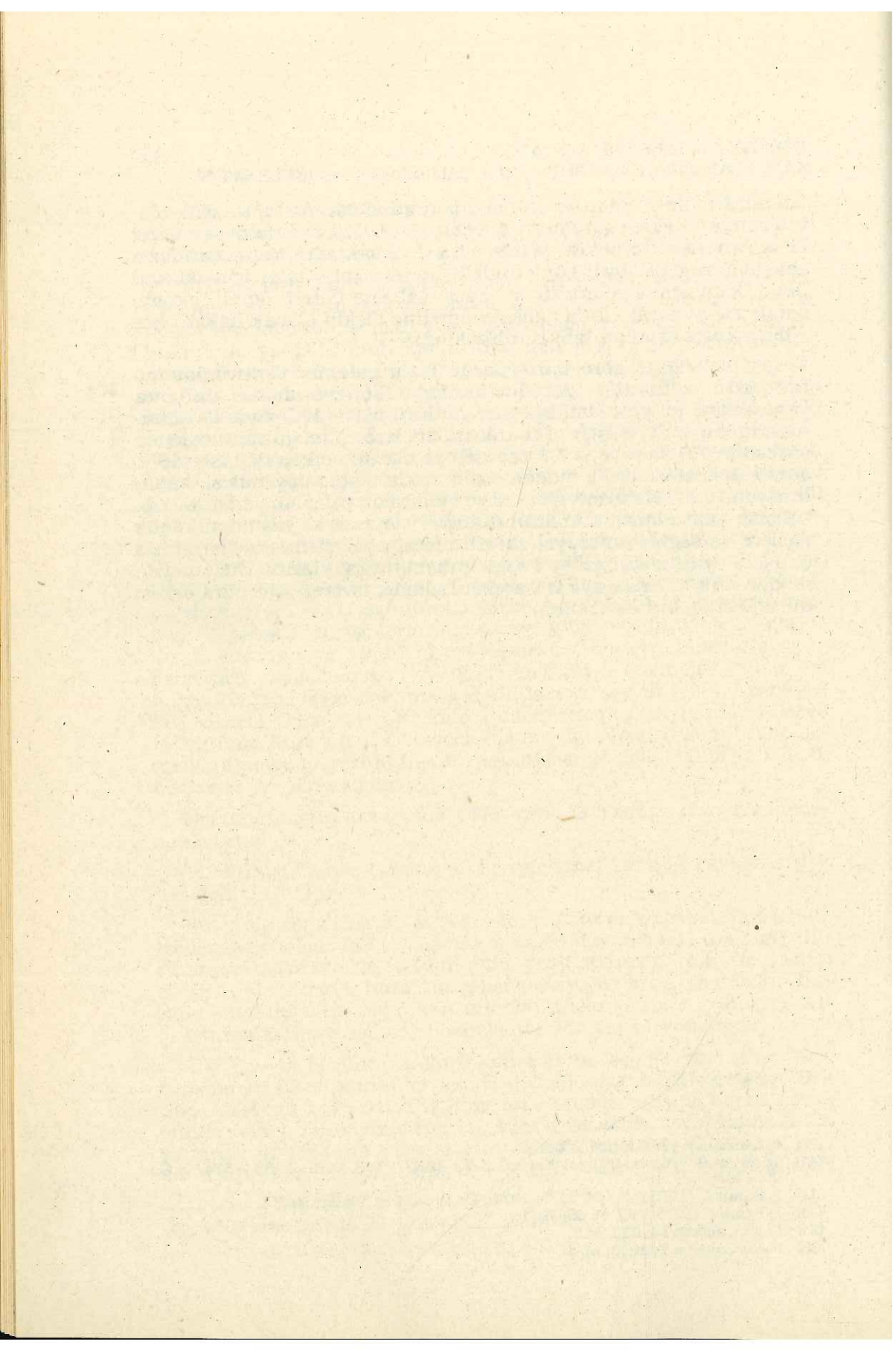
(31) Yargıtay 9. Hukuk Dairesi Kararı, E.S.: 1986/7168, K.S.: 1986/8574; K.G.: 29.9.1986.

(32) İş Kanunu, (1475 S.K.), M. 61/b; 1971.; Fazla Çalışma Tüzüğü 2/IV.

(33) İş Kanunu (1475 S.K.), M. 65; 1971.

(34) Fazla Çalışma Tüzüğü, M.3.

(35) Fazla Çalışma Tüzüğü, m74.



1988 YILINDA TÜRK İMALAT SANAYİNDE YOĞUNLAŞMA DÜZEYİ VE BU DÜZEYİ BELİRLEYEN FAKTÖRLER

Yrd. Doç. Dr. Meral ÖZHAN(*)

Bu yazıda Türk imalat sanayiinde yoğunlaşmanın son yıllarda ulaştığı düzey ve bu düzeyi belirleyen başlıca ekonomik faktörler araştırılmaktadır. Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Giriş olarak ayrılan Birinci bölümde piyasa yapısı ve yoğunlaşma ile ilgili kavramsal açıklamalar ve tanımlar yer almaktadır. İkinci bölümde Türkiye imalat sanayiinde yoğunlaşmanın ulaştığı düzey ölçülmektedir. üçüncü bölümde yoğunlaşmanın nedenleri üzerinde durulmakta ve dördüncü bölümde çalışmada ulaşılan sonuçlar özetlenmektedir.

1. GİRİŞ

Yoğunlaşma sanayi organizasyonu alanında en önemli piyasa yapısı unsurlarından biri olarak kabul edilir. Piyasa yapısı piyasa örgütlenmesinin firma davranış ve başarısına etki eden özellikleri olarak tanımlanır. Bu kavram piyasada varolan veya yeni girecek olan alıcı ve satıcıların sayısı ve birbirleri ile göreceli ilişkilerini yansıtır. Alıcı ve satıcı yoğunlaşma düzeyi ve biçimi yanısıra ürün farklılaştırması, piyasa giriş engelleri, maliyetler, firmalararası bağımlılık, diğer yapısal unsurlar olarak sıralanabilir. Yoğunlaşma kavramı bu çerçevede ekonominin tümünün veya belli bir sanayi dalının az sayıda ve belirli büyüklükte firmalar tarafından kontrol derecesini gösterir. Özel olarak piyasa yoğunlaşması belli bir sanayi dalındaki, yani aynı ürünü üreten firmaların yer aldığı faaliyet alanındaki büyük firmaların egemenlik derecesini ifade eder. Böylece yoğunlaşma ekonominin tümü veya belli bir sanayi dalındaki tekelleşme gücünü yansıtan bir kavram olarak kullanılmaktadır.

Yoğunlaşma olgusunun ekonomik teoride oturtulabileceği çerçeve tam rekabet ve tek el piyasası türleri arasında kalan diğer piyasa şekilleri için geliştirilmiş alandır. Bunlar tek elci rekabet veya oligopol piyasalarıdır. Her iki piyasa türü için ulaşılabilecek uzun dönem denge çözümleri genellikle tek el benzeri sonuçlar vermektedir. Bu sonuçlar tam rekabete göre yüksek fiyat ve düşük üretimi ifade eden artık kapasite (excess capacity theorem)/teoremi ile açıklanmaktadır. Bu teorem gereğince yoğunlaşmış sanayilerde firmalar ulaşabilecekleri en düşük maliyetle üretim yapmadıkları için yoğunlaşma düzeyi yükseldikçe eksik kapasite payının yükseleceği

(*) H.Ü. İ.İ.B.F. İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

ve üretimde etkinliğin azalacağı kabul edilmektedir. Bu öngörüğü doğrular biçimde gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler imalat sanayilerinde yoğunlaşma ile kârlılık ilişkisini araştıran birçok uygulamalı çalışma yoğunlaşmış sanayilerde normal-üstü kârların varlığını göstermektedir. Nitekim Türk imalat sanayiinde yoğunlaşma kârlılık ilişkisini araştıran bazı çalışmalar da¹ bu sonuçları destekler niteliktedir.

Ekonomik teorideki bu öngörüler yanısıra çoğu az gelişmiş ülke sanayilerinde ve bu arada Türk imalat sanayiinde gözlenen bazı ortak yapısal özellikler dikkati çekmektedir. Bunlar iki noktada toplanabilir. Birincisi birçok az gelişmiş ülke sanayiinde beliren modern ve geleneksel kesimden oluşan ikili yapı Türk imalat sanayiinde de mevcuttur. Bu iki yapı arasında ayrıca orta derecede modernleşmiş bir kesim varlığı da gözlenmektedir. Modern kesim olarak nitelendirilebilecek iki kesim görel olarak daha ileri teknolojiler kullanan ve genellikle kentsel alanlarda kurulmuş sanayilerden oluşur. Buna karşılık küçük girişimlerden oluşan geleneksel kesim görel olarak geri teknolojiler kullanır ve daha çok kırsal alanlarda kurulmuştur. Bu son kesimin başlıca özellikleri küçük ölçekli girişimler, piyasaya giriş kolaylıkları, emek-yoğun teknolojiler ve aile mülkiyeti olarak özetlenebilir. Küçük girişimlerin imalat sanayi üretimindeki yerleri az gelişmiş ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Türk imalat sanayiinde DİE'nin sınıflamasına uygun olarak 25 kişiden daha az işçi çalıştıran işyerleri küçük sanayi tanımına girmektedir. Bu küçük girişimlerin imalat sanayi toplam üretimindeki payları 1988 verileriyle yüzde 3'ü, katma değer olarak da yüzde 2'yi aşmamaktadır. 1983 ve 1985 yılları için bulunan oranlarla birarada ele alındığında bu paylar küçük sanayinin Türk imalat sanayiindeki görel önemini düşük olduğunu göstermektedir.

İkinci sorun az gelişmiş ülke imalat sanayilerinde orta ve büyük ölçekli firmaların mülkiyet özellikleri ile ilgilidir. Büyük ölçekli özel girişim firmaları genellikle çok ürünlü çok piyasalı veya ana bir firma ya da gruba bağlı olarak faaliyet gösterirler. Bu tür organizasyonların varlığı bir firmanın görel büyüklüğünün sadece belli bir piyasadaki veri bir malın satışı veya üretimi ile sınırlı kalmayıp, onun genel büyüklüğüne bağlı bir yoğunlaşma biçimi yansıtaçağını gösterir. Bu çalışmada DİE'nin işyeri yani fabrika bazında topladığı verilerle yoğunlaşma düzeyleri saptanmıştır. Firma düzeyinde bilgi sağlamak mümkün olmamıştır. Ancak firma düzeyinde bilgiler bile banka ve holdinglerin denetimindeki sanayi gruplarının varlığını yansıtamayacağı için sorunun bu yönü yoğunlaşmanın gerçek düzeylerinin saptanmasında önemli bir engel oluşturmaya devam edecektir.

2. 1988 Yılında İmalat Sanayi Yoğunlaşmasının Ulaştığı Düzey

Sanayi yoğunlaşma düzeylerinin ölçülmesinde çok çeşitli indeksler geliştirilmiştir. Bu indekslerle ölçümde genellikle sanayinin üretimi, satışları, yaratılan katma değer, istihdam ve sabit sermaye

gibi değişkenler kullanılmaktadır. Bu çalışmada kullanılan yoğunlaşma indeksi yoğunlaşma oranları olmuştur. Yoğunlaşma oranları kabaca ele alınan değişkenin toplam değerleri içinde belirli sayıda firmaların kümülatif payları olarak tanımlanmaktadır. Yoğunlaşma oranlarının saptanmasında esas alınan değişken piyasa paylarını doğrudan yansıttığı varsayılan satışlardır. Bu çalışmada benzeri çalışmalarda olduğu gibi 4 - firma ve 8 - firma yoğunlaşma oranları kullanılmıştır.

Türk imalat sanayiinde yoğunlaşma oranlarının saptanmasında DİE'nin uluslararası standart iktisadi faaliyet kolları sınıflandırmasında dört basamaklı sanayi gruplarına ait satış değerleri kullanılmıştır. 1988 yılı için 85 dört-basamaklı sanayi gruplarında 4 - firma ve 8 - firma yoğunlaşma oranları saptanmıştır. 1988 yılı verileriyle hesaplanan yoğunlaşma oranları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo : 1 Yoğunlaşma Oranları (1988)

Dört - Basamaklı Sanayi Grupları		YO2	YO4	YO8
3111	Mezbaha Ürünleri s.	0.19	0.34	0.50
3112	Süt ürünleri S.	0.42	0.54	0.69
3113	Sebze ve Meyve İş. S.	0.17	0.30	0.44
3114	Su Ürünleri İş. S.	0.70	0.86	0.94
3115	Bitkisel ve Hayvansal Yağlar İş. S.	0.29	0.46	0.60
3116	Un ve Unlu ürünler S.	0.08	0.13	0.22
3117	İşlenmiş Unlu Ürünler üretimi S.	0.36	0.50	0.67
3118	Şeker Fabrikaları S.	0.18	0.34	0.59
3119	Şekerleme-Kakao Çukolata S.	0.39	0.55	0.66
3121	Diğer Gıda Mad. S.	0.20	0.29	0.43
3122	Hayvan Yemleri S.	0.08	0.13	0.22
3131	Damıtık Alkollü İçkiler s.	0.63	0.81	0.99
3132	Şarap S.	0.55	0.72	0.91
3133	Malt ve Bira S.	0.39	0.68	0.98
3134	Alkolsüz İçkiler Meyve Suları S.	0.17	0.30	0.54
3140	Tütün S.	0.42	0.66	0.80
3211	Dokuma ve Giyim Eşyası Üretimi S.	0.08	0.13	0.23
3212	Giyim Dışında Kalan Hazır Dokuma S.	0.51	0.61	0.72
3213	Örme S.	0.11	0.19	0.30
3214	Her Türü Halı Kilim S.	0.38	0.59	0.79
3215	Halat, ip, sicim, organ S.	0.74	1.00	1.00
3219	Diğer Dokuma S.	0.81	0.99	1.00
3221	Deri Giyim Eşyası S.	0.14	0.20	0.32
3222	Tabii Deri ve kürk Dışında Hakır Giyim S.	0.04	0.08	0.13

Dört - Basamaklı**Sanayi Grupları**

	Y02	Y04	Y08
3231 Deri İşleme S.	0.23	0.35	0.50
3232 Kürk İşleme ve Boya S.	1.00	1.00	1.00
3233 Deri Eşya S.	0.70	0.81	0.93
3240 Ayakkabı S.	0.34	0.48	0.65
3311 Ağaç ve Mantar Ürün. S.	0.11	0.20	0.32
3312 Ambalaj S.	0.72	1.00	1.00
3319 Diğer Ağaç ve mantar ürünleri S.	0.57	0.86	0.97
3320 Ağaç Mobilya Mef. S.	0.34	0.53	0.69
3411 Selüloz, Kağıt, Karton üretim Maddeleri S.	0.27	0.49	0.80
3412 Kağıt ve karton Ambalaj Maddeleri S.	0.28	0.47	0.67
3419 Diğer Selüloz Kağıt ve Karton Ürünleri S.	0.60	0.77	0.92
3421 Basım-Yayın ve Bunlara Bağlı S.	0.25	0.37	0.51
3511 Ana Kimyasal Maddeler S.	0.36	0.58	0.77
3512 Kimyasal Gübre ve Tarımsal İlaçlar S.	0.36	0.55	0.79
3513 Sentetik Reçineler Plastikler, Lifler S.	0.62	0.92	0.99
3521 Boya, Vernik, Lâk S.	0.42	0.65	0.84
3522 İlaç S.	0.24	0.41	0.61
3523 Sabun, Temizleyici Mad. S.	0.54	0.71	0.88
3529 Diğer Kimyasal Ürün S.	0.26	0.40	0.60
3530 Petrol Rafinerileri S.	0.76	0.98	1.00
3541 Petrol ve Kömür Türevleri Sanayi	0.87	1.00	1.00
3542 Kok Kömürü ve Briket Üretimi S.	1.00	1.00	1.00
3543 Madeni Yağlar ve Ürünler S.	0.52	0.88	0.99
3544 LPG Dolum İşlemleri S.	0.68	0.90	0.99
3551 Tekerlek İç ve Dış Lastiği Yapım S.	0.69	1.00	1.00
3559 Diğer Lastik Ürün. S.	0.39	0.49	0.62
3560 Diğer Plastik Ürün. S.	0.11	0.19	0.32
3610 Çanak, Çömlek, Çini ve Porselen S.	0.41	0.62	0.82
3620 Cam ve Cam Ürün. S.	0.31	0.53	0.80
3691 Pişmiş Kilden Yapı Gereçleri S.	0.16	0.28	0.39
3692 Çimento, Kireç ve Alçı S.	0.18	0.30	0.46
3699 Diğer Yapı Mal S.	0.19	0.28	0.44
3710 Demir-çelik Metal Ana S.	0.32	0.46	0.59
3720 Demir-çelik dışında Metal Ana S.	0.28	0.50	0.67
3811 Her Türlü Bıçak Hırdavat Sanayi	0.15	0.27	0.43
3812 Metal Mobilya Donatım S.	0.23	0.38	0.59
3813 Metal Yapı Malzemeleri S.	0.16	0.27	0.42
3819 Diğer Metal Eşya S.	0.21	0.30	0.45
3821 İçten Yanmalı Motorlar ve Türbünler S.	0.57	0.89	1.00

Dört - Basamaklı Sanayi Grupları		Y02	Y04	Y08
3822	Tarımsal Makine ve Gereçlerin Yapım ve Onarımı S.	0.70	0.83	0.88
3823	Metal ve Metal Dışı Makineleri İşleyen Makinelerin Yapım ve Onarımı S.	0.33	0.46	0.60
3824	Özel Endüstri Mak. S.	0.16	0.29	0.45
3825	Bilgi İşlem, Büro, Muhasebe Hesap Mak. S.	0.63	0.85	1.00
3829	Diğer Mak. ve Gereçler S.	0.50	0.61	0.71
3831	Elektrik S. Makine ve Cihazları S.	0.27	0.48	0.66
3832	Radyo, Televizyon, Haberleşme Aletleri S.	0.36	0.60	0.82
3833	Elektrikli Ev Eşyası S.	0.44	0.60	0.76
3839	Diğer Elektrikli Mak. ve Aletler S.	0.25	0.38	0.51
3841	Deniz Taşıtları Yapım ve Onarımı S.	0.50	0.77	0.96
3842	Demiryolları Ulaşım Ar. S.	0.72	0.93	1.00
3849	Diğer Taşıt Ar. S.			
3851	Mesleki ve Bilimsel Al. S.	0.31	0.48	0.70
3852	Fotoğrafçılık ve Opt. Eşya S.	0.45	0.71	0.99
3853	Saat S.	1.00	—	—
3901	Kuyumculuk ve Benzeri Üretim S.	0.51	0.74	1.00
3903	Spor Malzemeleri S.	1.00	—	—
3904	Oyuncak ve Oyun Al. S.	0.80	1.00	1.00
3909	Diğer İmalat S.	0.22	0.33	0.50

1988 yılı için 4- firma yoğunlaşma oranı ortalama olarak yüzde 58, 8- firma yoğunlaşma oranı yüzde 71.5'dir. Bu oranlar 1983, 1985 ve 1987 yılları için hesaplanan ortalamalara göre önemli bir farklılık göstermemektedir. 1983 için bu oranlar sırasıyla yüzde 58 ve yüzde 71'dir. İki yıl arasında yüzde 10'dan fazla değişme gösteren sanayi grupları incelendiğinde yoğunlaşma düzeyleri artan sanayilerin azalanlara göre çok az bir farkla önde olduğu gözlenmektedir. 1988 yılı için hesaplanan yoğunlaşma oranları önceki yıllarda olduğu gibi, uluslararası düzeyde kritik olarak kabul edilen YO4 yüzde 50 ve YO8 yüzde 70 düzeylerinin üzerindedir. 1988'de 4-firma yoğunlaşma oranı yüzde 50'nin üzerinde olan sanayiler toplam sanayilerin yüzde 56'sını oluştururken, 8-firma yoğunlaşma oranları yüzde 70'in üzerinde olan sanayiler için bu değer yüzde 52'dir.

Uluslararası bir sınıflandırmaya göre 4-firma yoğunlaşma oranları yüzde 30'un altında olan sanayiler yoğunlaşmamış, yüzde 30 ile yüzde 70 arasında olan sanayiler orta derecede yoğunlaşmış, yüzde 70'in üzerinde olan sanayiler ise yoğunlaşmış sanayiler olarak kabul edilmektedir. Buna göre 1988 yılı rakamlarıyla 85 sanayi grubu içinde yoğunlaşmamış sanayi grubunda 14, orta derecede yoğunlaşmış sanayi gurubunda 38, yoğunlaşmış sanayi gurubunda ise 33 sanayi yer almaktadır. Diğer bir sınıflandırmaya göre 1988 imalat sanayi verileri Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo: 2

Yoğunlaşma oranları (%)	4 basamaklı Sanayi grupları
80-100	24
60-79	14
40-59	22
20-39	17
20'den az	8

3. Türk İmalat Sanayinde Yoğunlaşmayı Etkileyen Faktörler

Sanayi yoğunlaşmasına neden olan faktörler teorik düzeyde ölçek ekonomileri, birleşmeler, başlangıç sermaye gereği, ürün farklılaştırmasının bir göstergesi olarak reklamlar, piyasa talebinin büyüme hızı, kamu politikası ve tesadüfi değişkenler olarak sıralanmaktadır. Konu ile ilgili uygulamalı çalışmalarda yoğunlaşmanın ulaştığı düzeyi belirleyen faktörler çoklu regresyon modelleri ile saptanmaktadır.

1988 yılı verilerinin kullanıldığı bu çalışmada yoğunlaşma düzeyini belirleyen faktörler yoğunlaşma oranlarının bağımlı değişken olarak yer aldığı ve altı bağımsız değişken içeren çoklu regresyon modelleri ile analiz edilmektedir. Regresyon modellerinde bağımlı değişken olarak 4-firma ve 8-firma yoğunlaşma oranları kullanılmıştır. Bu oranlar sırasıyla firmalar satış değerlerine göre en büyükten en küçüğe doğru sıralandıktan sonra en büyük ilk dört veya en büyük ilk sekiz firmanın toplam satışlarının ilgili sektörün toplam satışlarına oranlanması ile bulunmuştur. Bağımsız değişkenler: (1) ölçek ekonomileri (2) mutlak sermaye gereği (3) kredi kullanım oranı (4) reklam harcamaları (5) piyasa talebinin artış hızı (6) ihracat olmuştur.

Analizde kullanılan değişkenler aşağıda sırasıyla tanıtılmaktadır.

1. Ölçek ekonomileri: Ölçek ekonomileri görece olarak büyük ölçeklerde üretilen ürünün birim maliyetlerinde azalma olarak tanımlanır. Böylece en düşük maliyetle üretim miktarını gerçekleştirecek kapasite optimum kapasite veya minimum ölçek olarak kabul edilir. Bu ölçekte üretimin piyasa yoğunlaşmasına katkısının iki şekilde olacağı beklenir. Birincisi büyük ölçekli üretimin kendi başına önemli bir giriş engeli oluşturması, diğeri ise minimum etkin ölçeğin sanayi arzına oranıdır. Bu etkiler piyasada az sayıda optimal ölçekte tesisin kurulmasına yol açarak yoğunlaşmayı artırıcı bir rol oynamaktadırlar.

Ancak tek bir fabrikanın veya entegre bir tesisin büyümesinden kaynaklanan yoğunlaşma artışı teknolojik bir gereklilik ve bu ne-

denle ekonomik hayatın vazgeçilmez bir gerçeği olarak kabul edilmektedir. Oysa firma başına düşen fabrika sayısındaki artıştan kaynaklanan yoğunlaşma artışı teknolojik gereklerle açıklanamayan bir mülkiyet yoğunlaşması şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Bu çalışmada ölçek ekonomileri DİE verilerinde 4-basamaklı sanayiler için verilen çıktı değerlerine bağlı olarak tanımlanmıştır. Ölçek ekonomilerinin bir göstergesi olarak çıktı değerlerinin ilgili sanayi dalındaki firma sayısına bölünmesi ile bulunacak ortalama üretim değerleri alınabilirdi. Ancak böyle bir tanım piyasa payları çok düşük işletmelerin de hesaba katılmasını gerektirdiği için ölçek ekonomilerinin önemini düşük tahmin edilmesine yol açacaktır. Bu sakıncayı önlemek için, büyük işyerlerinin ortalama üretimi ölçek ekonomilerinin pratik karşılığı olarak kabul edilmiştir. Buna göre örneğin yoğunlaşma oranının 1 olduğu sanayilerde ortalama ölçek büyüklüğü bu sanayiye ait çıktı değeridir. Benzer şekilde 4-firma yoğunlaşma oranı yüzde 50'nin üzerinde ise o sanayideki ortalama ölçeğin değeri en büyük dört firmanın ortalama üretimi olacaktır. Böylece ölçek büyüklüğünün belirlenmesinde her sanayideki firmaların büyüklük dağılımına uygun olarak farklı bir yol izlenmiştir. Bu tür bir yol izlenmesinin gerisinde yatan teorik varsayım ise ölçek büyüklüğünün bir giriş engeli yarattığı kabul edildiğinde büyük firmaların ortalama ölçeğinin kriter alınmasının daha doğru olduğu düşüncesidir.

2. Mutlak sermaye Gereği: Mutlak sermaye gereği optimal ölçekte bir işletme için gerekli sabit sermaye yatırımları olarak tanımlanmakta ve ekonomik teoride önemli bir giriş engeli olarak kabul edilmektedir. Ancak sermaye değerlendirme kriterlerindeki farklılık nedeniyle pratikte ortalama etkin ölçekte bir işletme için gerekli sermaye miktarını belirlemek güç olmaktadır. Bu güçlükler karşısında çalışmada DİE'nin dört basamaklı sanayiler için verdiği sabit varlıklar sermaye büyüklüğünü temsil eden değişkenler olarak kullanılmıştır. Ortalama sermaye büyüklüğünün hesaplanmasında ortalama ölçek büyüklüğünün hesaplanmasına benzer bir yol izlenmiştir.

Ortalama büyüklükte bir işletmenin toplam üretim içindeki yüzde payı toplam sabit varlıklar içindeki yüzde payı ile aynı varsayılmıştır. Bu varsayımın dayandığı mantık firma ölçeği ile sermaye büyüklüğünün oransal olduğu düşüncesidir. Bu değişken modelde ortalama sermaye büyüklüğünün ortalama çalışan sayısına bölünmesi ile bulunan İşçi Başına Sermaye şeklinde de kullanılmıştır.

3. Kredi Kullanım Oranı: Kamu kaynaklarından sağlanan krediler sanayide faaliyet gösteren firmalar için sermaye gereğinin diğer bir tamamlayıcı unsurudur. Kamu politikasının yoğunlaşma düzeyi üzerindeki etkisini yakalamanın en uygun yollarından birisi kredi kullanma olanaklarının sanayiler arasındaki dağılımında kamunun rolü ile ilgilidir. Bu nedenle kredi kullanım oranının

yoğunlaşmayı açıklamaya çalışan bir modelin ihmal edilmemesi gerekli bir açıklayıcı değişkeni olması gerekir. DİE verilerinden sağlanan 4-basamaklı sanayiler için uzun, orta ve kısa vadeli kredilerden oluşan toplam kredilerin öz sermaye ve toplam kredilerden oluşan pasifler toplamına oranı kredi kullanım oranı olarak alınmıştır.

4. Piyasa Talebinin Büyüme Hızı: Bir sanayinin büyüme hızı ne kadar yüksekse diğer koşullar aynı kaldığında yeni firmaların girişi o kadar kolaylaşacaktır. Ancak firmalar için önemli olan cari yılda gerçekleşen büyüme oranlarından çok gelecek yıllarda beklenen büyüme oranlarıdır. Bu alandaki bekleyişler ise daha çok geçmiş yıllarda gerçekleşen büyüme hızlarına bağlı olarak oluşur. Bu çalışmada sektörel taleplerin son üç yılda gerçekleşen büyüme hızları beklenen büyüme hızı olarak kabul edilmiştir. Bu değişkenin veri kaynağı DPT Yıllık Programları olmuştur. DİE'ni 4-basamaklı sanayi gruplandırması DPT'nin yayımlarındaki sınıflamaya karşı gelmediği için DPT'nin mal esasına dayalı talep artış oranları 4-basamaklı sanayilere göre toplulaştırılarak kullanılmıştır.

5. Reklam Harcamaları: Reklam harcamaları mal farklılığı yaratmak ve tüketici dhiinde yer almak için firmaların yaptıkları bir tür fiziksel olmayan yatırımdır. Reklam harcamaları ile yoğunlaşma arasındaki ilişki iki yönlü olarak ortaya çıkmaktadır. İlk olarak reklam harcamaları reel ve parasal ölçek ekonomileri yaratmaktadır. Reklamcılığın ancak büyük üretim düzeylerinde ortaya çıkan minimum etkin bir ölçeği olduğu ve reklamlar aracılığı ile sağlanacak en iyi sonucun ancak bu ölçek düzeyinde gerçekleşeceği kabul edilmektedir. Öte yanan reklamcılığın marka bağımlılığı yaratarak, mevcut firmalardan potansiyel gircilere talep kaydırmakta önemli bir giriş engeli yarattığı da bilinmektedir. Kurulu firmalar piyasadaki paylarını koruma amacıyla reklam harcamalarını artırmak zorundadır. DİE'den sağlanan 4-basamaklı sanayilere ait reklam giderlerinin satışlara oranlanması ile bulunan değer reklam-satış oranı şeklinde kullanılmıştır.

6. İhracat: Hem bir nihai talep unsuru olarak, hem de kamu politikalarının yoğunlaşma üzerindeki etkilerini değerlendirmek açısından ihracatın analizde önemli bir yeri vardır. Talep unsuru olarak ihracatın piyasa girişi kolaylaştırarak yoğunlaşmayı azaltması beklenir. Öte yandan kamunun kayırmacı politikalar izlemesi veya ihracatı teşvik tedbirlerinden belli bir sektör içinde büyük firmaların küçüklere oranla daha fazla yararlanma şansları yoğunlaşma olgusunu artırıcı bir etki yaratacaktır. Dolayısıyla hangi etkinin mutlak olarak daha büyük oluşuna bağlı olarak ihracatın yoğunlaşma üzerindeki etkisi artırıcı ya da azaltıcı yönde olacaktır. Çalışmada DPT programlarında yer alan mallar DİE'nin 4-basamaklı sanayi sınıflamasına göre toplulaştırılarak bulunmuştur. İhracat değeri, analizde son üç yılda ihracat artış oranları şeklinde kullanılmıştır.

Yoğunlaşma düzeyi bu değişkenlerin bir fonksiyonu olarak belirlenmektedir.

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_6)$$

Y = Yoğunlaşma düzeyi

X₁ = Ölçek ekonomileri (ÖLÇ)

X₂ = Mutlak sermaye gereği (SER-İBS)

X₃ = kredi kullanımı (KRD)

X₄ = piyasa talebinin büyüme hızı (TES)

X₅ = reklam yoğunluğu

X₆ = ihracat

İlk olarak örnek hacminin bütünü oluşturarak 85 sanayi üzerinde analiz yapılmıştır.

Tablo : 3

Bağımlı Değişken : YO4

Açıklayıcı değişkenler	Katsayılar	t	R ² , \bar{R}^2 , n, F
Sabit	0.6910	6.4891	R ² = 0.081
ÖLÇ	4.7930	0.7948	\bar{R}^2 = 0.118
İBS	0.0080	2.5906	F ² = 2.8645
KRD	-0.3055	-1.8648	n ² = 85
REK	-1.7859	-0.9838	k ² = 6
İHR	0.0006	0.9631	
TES	0.0004	0.5624	

a : Yüzde 1 düzeyinde anlamlı (tek yönlü)

b : Yüzde 5 düzeyinde anlamlı (tek yönlü)

Bu modelde açıklayıcı değişkenlerden sadece ÖLÇ ve İBS beklenen işaretleri ile tahmin edilmiştir. Diğer değişkenlerden KR, İHR ve TES'nin beklenen işaretleri belirsiz olduğu için tahmin sonuçları açıklanabilir olsa bile, REK değişkeninin işareti beklenenin aksinedir. Öte yandan altı değişkene ait katsayılardan sadece bir tanesi istatistiksel olarak yüzde 1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Ayrıca model, tablodan görülebileceği gibi diğer istatistiksel kriterleri yeterli düzeyde karşılayan sonuçlar vermemiştir. Kamu kesiminin

üretimde önemli paya sahip olduğu 12 sanayi grubu dışlanarak 73 gözlemle yapılan denemeler de 85 sanayilik regresyon sonuçları üzerinde hiçbir önemli yenilik getirmemiştir. Daha iyi model tahminlerine ulaşmak için bazı sanayilere ait verilerin tutarsız derlenmiş olabileceği düşüncesiyle gözlem atama yöntemi denenmiş ve bu amaçla gözlem sayısı 55 olan örnekle regresyon analizi yapılmıştır. Gözlem ayıklama yönteminde atılan gözlemlerin toplam sanayi satışları içindeki payının düşük olmasına dikkat edilmiştir.

Gözlem atama yönteminin en iyi sonucu olarak görünen 55 gözlemlik analizin tahminleri Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo : 4

Bağımlı Değişken : YOS

Açıklayıcı değişkenler	Katsayılar	t	R ² , R̄ ² , n, F
Sabit	0.5976	3.7772	R ² = 0.282
ÖLÇ	2.6600	0.2274	R̄ ² = 0.192
İBS	0.0190	3.4663	F ² = 3.1412
KRD	-0.0515	0.1979	n ² = 55
REK	0.7840	0.4907	k ² = 6
İHR	-0.0012	-1.0499	
TES	0.0020	0.9076	

a : Yüzde 1 düzeyinde anlamlı (tek yönlü)

Bu modelde ne yazık ki 55 sanayilik gözlemle denenen yarı-logaritmik ve çift logaritmik pek çok modeller gibi istatistiki kriterleri yeterli düzeyde sağlayan sonuçlar vermemiştir.

Daha önce 1983 verileriyle yapılan benzeri analizler teorik beklentiler ve istatistiki kriterler açısından çok daha tatmin edici sonuçlar vermişti. Bu model tahminlerine göre imalat sanayiinde yoğunlaşmayı artıran faktörlerin, ölçek büyüklüğü, mutlak sermaye gereği, reklam harcamaları, kredi ve ithalat politikası ve kamu-özel mülkiyet ayrımı gibi değişkenlerin olduğu, buna karşılık piyasa talebinin büyüme hızı ve ihracatın yoğunlaşmayı azaltıcı yönde etkiledikleri sonucuna ulaşmıştı.

Şimdi yeterli güvenilirlikte olmamakla birlikte, 1988 verilerine dayalı model tahminlerine göre, imalat sanayiinde yoğunlaşmayı artıran faktörlerin ölçek ekonomileri ve sermaye gereği olduğu öne sürülebilir. Reklam harcamalarının yoğunlaşma üzerindeki etkisi-

nin artıcı ya da azaltıcı yönde oluşunun örnek hacmine bağlı olarak farklı sonuçlar vermesi bu konuda belirsizliğe neden olmuştur. Gözlem seti geniş tutulduğunda küçük firmaların görece paylarının artması bu firmaların yaptığı reklam harcamalarının büyüklerin piyasa paylarını olumsuz etkilediği sonucuna ulaştırmaktadır. Bu çalışmada kredi değişkeninin 1983 sonuçlarının aksine yoğunlaşmayı negatif yönde etkileyen önemli bir değişken olduğu görülmektedir. Bu sonuç son yıllarda ağırlık kazanan küçük sanayiye teşvik politikaları çerçevesinde değerlendirildiğinde, kamu kreilerinin büyüklerden yana ayırıcı uygulamalarının küçükleri teşvik edici doğrultuda yönlendirildiği sonucuna ulaşılmaktadır. Bir talep unsuru olarak ihracatın yoğunlaşma üzerinde negatif etkisinin teorik beklentilere uygun olmasına karşılık piyasa talebinin büyüme hızının yoğunlaşmayı artırıcı yönde etkilemesi ne teorik beklentilere ne de 1983 sonuçlarına uymaktadır. Bu olgu iç piyasadaki talep artış hızının yeni firma girişlerini özendirilmeyerek ve büyük firmaların görece paylarını artırmalarını veya en azından korumalarını sağlayarak yoğunlaşmayı pozitif yönde etkilediğini düşündürmektedir. 1983 çalışmasında kullanılan ithal bağımlılığı ve kamu-özel mülkiyet ayrımını gösteren niteliksel değişkenler 1988 yılı verileriyle yapılan analizlerde kullanılmamıştır. Bu farklılığın nedeni kukla değişken kullanmanın model çözümlerinde yarattığı teknik zorlukların ötesinde, son yıllarda uygulanan ithalatı serbestleştirici ve kamunun görece önemini azaltmaya yönelik iktisat politikalarıdır.

4. SONUÇ

1981 yılından başlayarak 1983, 1985, 1987 ve 1988 yılları için 80'in üzerinde sanayi grupları için hesaplanan yoğunlaşma oranları bu yıllar boyunca yoğunlaşma düzeylerinde önemli bir değişme olmadığını göstermektedir. Ortalama yoğunlaşma oranları dört-firma için yüzde 58, sekiz-firma için yüzde 71 dolaylarında seyretmektedir. Bu oranlar uluslararası düzeyde yoğunlaşma için kritik oran olarak kabul edilen dört-firma için yüzde 50, sekiz-firma için yüzde 70 düzeylerini aşmaktadır. 1988 çalışmasında gördüğü gibi sanayilerin 1/3'ünde dört-firma yoğunlaşma oranları yüzde 80'nin üzerindedir. Verilerin firma değil, işyeri (fabrika) bazında derlendiği gözönüne alınırsa, gerçek yoğunlaşma düzeyinin hesaplanandan çok daha yüksek değerde olması şaşırtıcı olmayacaktır. Ancak Türk imalat sanayiinde kamu kesiminin payı oldukça yüksektir. Böylece kamu ekonomik kuruluşlarının varlığı genel ve piyasa yoğunlaşma düzeyini yükselten bir olgudur. 1988 yılında kamu kuruluşlarının imalat sanayi üretimindeki payı yüzde 28'dir. Bu oran 1985'de yüzde 38 olarak hesaplanmıştır. Son üç yılda kamunun payındaki 10 puanlık azalma, özel kesim yoğunlaşma oranlarında bir artış olduğunu göstermektedir.

Diğer taraftan Türk imalat sanayiinde özel sektör kuruluşları özellikle ara ve yatırım malları sanayilerinde oldukça gençtirler. Bu kuruluşlar teknolojik minimum ölçek gereklerinin altında bir kapasite ile işe başlasalar bile piyasanın sınırlılığı ve bölünmezlik ilkesi nedeniyle daha başlangıçta tekelci veya oligopolcü bir ortam yaratılmaktadır. Böylece teknolojik olarak minimum etkin ölçek gerekleri sanayide yüksek bir yoğunlaşma anlamına gelmektedir. Sanayileşme sürecinin başlangıcında olan Türkiye'de sanayileşme politikası büyük ölçekli kuruluşların gelişmesini özendirdiği için anti-tekelleşme yasal düzenlemelerle tekelleşme oluşumları engellenmemiştir.

Teknolojik MEÖ gereklerinin ötesinde bir yoğunlaşma düzeyi tekelleşme piyasaların fiyat ve üretime ilişkin olumsuz sonuçlarını birlikte getirmektedir. Bu açıdan bakıldığında ölçek büyüklüğü yarattığı ekonomiler nedeniyle olumlu bir faktör olarak kabul edilebilecek reklam harcamaları, kredi kullanımı, ithalat ve ihracat politikaları sanayileşme politikası açısından üzerinde önemle durulması gereken değişkenlerdir. Kamu elinde bir politika değişkeni olarak kabul edilebilecek kredi kullandırma, ithalat ve ihracat üzerinde kısıtlama ve özendirme ölçek gereklerini aşan yoğunlaşma artışını engellemekte bir araç olarak kullanılabilirler. Nitekim 1988 verileriyle yapılan çalışmada yoğunlaşmayı pozitif yönde etkilediği saptanan ithalat bağımlılığı değişkeninin kullanılmaması bu alanda son yıllarda uygulanan serbestleştirici politikalar nedeniyle. Diğer taraftan kredi kullanımının yoğunlaşmayı azaltıcı yönde etkilemesi küçük sanayiye teşvik politikaları ile açıklanabilmektedir. Reklam faaliyetleri tüketiciye bilgi verici ve bu nedenle yararlı kabul edilebilecek fonksiyonlarının ötesinde, gösterişe ağırlık veren savurgan yanı ile gerek fiyatların daha yüksek düzeyde belirlenmesine gerekse sanayiye giriş engelleri yaratarak mevcut oligopolistik fiyat yapısının sürmesine neden olmaktadır. Bu açıdan 1988 çalışmasında reklamların yoğunlaşma üzerindeki belirsiz etkisi daha önceki çalışmada saptanan pozitif etkisine göre olumlu bir gelişme olarak yorumlanabilir.

- (1) Aksoy, A. (1983) 'Türkiye Özel İmalat Sanayi'nde Yoğunlaşma Kârlılık ve Ücret İlişkileri' ODTÜ Gelişme Dergisi, 10 (4) Tekeli, İ., İlkın, S., Aksoy, A. ve Kepenek, Y. (1980) Türkiye Sanayi Kesiminde Yoğunlaşma, ODTÜ Sosyal Araştırma Enstitüsü Sarıkaya, Özhan, M. (1986) Sanayi Yoğunlaşmasının Nedenleri ve Etkileri - Türk imalat sanayiinde bir uygulama-yayınlanmamış doktora tezi.

KEYNESÇİ TEORİNİN "YENİDEN" YORUMLANMASI HAKKINDA BİR DEĞERLENDİRME*

Hüseyin ÖZEL **

GİRİŞ

1980'li yıllarda, bilimsel çevrelerde hakim olan genel kanı, Keynesçi iktisadın ekonomik sorunlara doyurucu çözümler getiremediği ve hatta tüm önemini yitirdiği şeklindedir. Ancak bu kanının bir miktar abartılmış olduğu söylenebilir. Özellikle Keynes'in **Genel Teorisi**'nin temel mesajı olarak görülebilecek olan ekonomik sistemin kendi başına kararlı bir tam istihdam dengesini sağlayamayacağı önermesi hala önemini korumaktadır. Yine de Keynesçi iktisadın temel sorununun, bu yaklaşımın ortaya koyduğu formel analiz çerçevesinin yetersiz olduğu düşüncesi kabul edilebilir nitelikte görünmektedir. Bu yetersizliğin giderilmesi ise herşeyden önce, ortaya konacak makro modelin, anlamlı "mikro temellere" sahip olmasına bağlıdır.

Yukarıdaki genel çerçevenin kurulabilmesi için öncelikle "Keynes'in gerçekte ne demek istediği"nin (Clower ve Leijonhufvud 1975: 182) ortaya konması gereklidir. Bununla birlikte bu yazıda bu soru üzerinde çok fazla durulmayacak, yalnızca Keynes'in **Genel Teorisi**'de oratya koyduğu çerçeve içinde kalınarak eksik istihdam analizinin temel sorunları üzerinde durulmaya çalışılacaktır¹. Bu açıdan teorinin bilinen iki yorumu, yani "Dengesizlik" ve "Belirsizlik" yaklaşımları temel alınarak bu yorumların soruna verdiği yanıtlar değerlendirilmeye çalışılacaktır. Bunun yanında söz konusu yorumların özellikle politik implikasyonları açısından ayrıntısına girilmeyecek, yalnızca ortaya çıkan metodolojik sorunlara işaret edilecektir.

Yazıda ortaya konan temel görüş, Neoklasik mikro temelleri kullanmak yerine bireysel karar problemlerinden yola çıkarak yeni bir "Keynesçi" mikro teori ortaya konmasının gerekli olduğudur. Çünkü, "Yeni" Keynesçi bir alternatifi ancak rasyonellik postülasının ye-

(*) Yazıyı okuyup değerlendiren Prof. Dr. İ. Tanyeri ve Doç. Dr. K. Ataç'a teşekkür ederim. Doğal olarak, savunulan görüş ve hatalardan kendileri sorumlu tutulamaz.

(**) Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü Araştırma Görevlisi.

(1) **Genel Teori**'yi yorumlama çabaları çoğu kez kitabın belli bölümlerinin vurgulanmasına ve dolayısıyla bazan teorinin "genelliğinin" gözden kaçırılmasına neden olmaktadır. Bu yazıda da ister istemez teorinin basitleştirilmiş sunumu ortaya konacağından aynı yetersizliğin görülmesi kaçınılmazdır.

niden tanımlanmasıyla ortaya atılmasının mümkün olduğu düşünülmektedir. Bununla birlikte sözkonusu yaklaşımın geliştirilmesinde hangi yöntemlerin kullanılması gerektiği ise yazının kapsamı dışında tutulmuştur. Bu açıdan öncelikle Keynes'in miktar uyumlama yorumu dikkate alınacak ve daha sonra da Keynesçi belirsizliğin varlığı altında teorisinin alacağı biçim incelenecektir.

I - MİKTAR UYUMLAMA MODELİ OLARAK GENEL TEORİ

Genel Teori'de ortaya konan çerçeve iki ayrı açıdan ele alınabilir: İlk olarak teori gelir ve istihdam düzeyinin belirlenmesini ortaya koymakta ve esas vurgu, efektif talebin temel belirleyicileri ve özellikle tüketim eğilimi üzerinde olmaktadır. Bu noktada parasal faktörlerin destekleyicisi bir rol oynadığı söylenebilir. Fakat bunun yanı sıra teori aynı zamanda, finansal varlıklardan birisi olarak para talebinin ve özellikle spekülasyon motifinin vurgulandığı bir bütün olarak ortaya çıkmaktadır (Johnson 1968: 133). Bununla birlikte bu iki düzey bağımsız teorik yapılar şeklinde değil, aksine Klasik ikilem (dichotomy) anlayışının terkedildiği bir bütün içinde, karşılıklı etkileşim içerisinde2.

Genel Teori'nin bir özetinin verildiği 3. bölümde Keynes (1936: 25-36), başlıca iki toplulaştırılmış (aggregate) değişkeni dikkate almaktadır: N kişinin istihdamı sonucu üretecek outputun arz fiyatını gösteren toplam arz fonksiyonu [$Z = \mu(N)$] ve girişimcilerin N kişinin istihdamıyla elde etmeyi bekledikleri geliri ifade eden toplam talep fonksiyonu [$D = f(N)$]. Toplam talep fonksiyonunu toplam arz fonksiyonu ile kesiştiği noktadaki değeri de "efektif talep" olarak adlandırılmaktadır. Burada toplam arz ve talep fonksiyonları eşanlı olarak istihdam düzeyini ve dolayısıyla geliri belirlemekte olup, efektif talep tarafından belirlenecek bu düzeyin tam istihdam düzeyi olması gerekmektedir.

Veri teknoloji düzeyi, kaynak ve maliyetlerde, parasal veya reel gelir düzeyi istihdam düzeyi N'ye bağlıdır. Girişimcilerin istihdam etmeyi düşündükleri bu N miktarı, toplumun psikolojik özellikleri, daha doğrusu tüketim eğilimi tarafından belirlenecek tüketim miktarı (D_1) ve yatırım hacminin (D_2) toplamına yani efektif talebe bağlıdır:

$$D = D_1 + D_2 = \mu(N)$$

$$D_1 = \beta(N) \text{ Tüketim eğilimi ve}$$

$$D_2 = \mu(N) - \beta(N) \text{ Yatırım}$$

Dolayısıyla dengedeki istihdam düzeyi, toplam arz fonksiyonu μ , tüketim eğilimi β ve yatırım hacmi D_2 'ye bağlı olacaktır.

(2) Bu bölümde miktar uyumlamaları dikkate alındığından parasal faktörlere değinilmeyecektir. Yine de teorisinin "genelliği" ancak Sermayenin Marjinal etkinliği ve faiz teorisini geliştirdiğinde bir anlam taşıyacaktır (Keynes 1936: 32).

Teorinin bu sunumunda, toplulaştırılmış gelir, tüketim ve yatırım değişkenleri reel olarak, yani ücret birimi cinsinden ifade edilmektedir. Başka bir deyişle basitleştirici bir varsayım olarak, parasal ücretlerin sabit olduğu kabul edilmektedir.

Bu çerçevede eksik istihdam dengesinin ortaya çıkmasındaki temel belirleyici faktör, marjinal tüketim eğiliminin birden küçük olmasıdır. Gelir arttıkça tüketim daha az artacağından, istihdam arttığında tüketim (D_1) artacak, ancak bu artış efektif talep (D) artışı kadar olmayacaktır. Bu durumda, istihdam hacmi arttıkça, buna karşılık gelen toplam arz fiyatı ile tüketim miktarı (talep) arasındaki fark büyüyecektir (Keynes 1936: 30). Bu önerme genellikle ünlü "Keynesian Cross" kullanılarak ifade edilmektedir³. Örneğin başlangıçta eksik istihdam durumunda, ekonominin belli bir output düzeyinde toplam arz fazlası sözkonusu ise, outputta ortaya çıkacak azalma, arzın talepten daha fazla düşmesine yol açmaktadır. Marjinal tüketim eğilimi 1'den küçük olduğundan talepteki azalma output düşüşünden daha az olacaktır. Başlangıçta talep fazlasının olduğu durumda ise toplam talep artışı output artışının gerisinde kalacaktır. Dolayısıyla marjinal tüketim eğilimi veriyken, bizzat output düzeyindeki değişmeler dengeleyici bir rol oynayacaktır. Bunun anlamı, Efektif talep teorisinin, simgesel olarak Y gelir düzeyi ve F (Y) de toplam talebi ifade etmek üzere, sadece dengeyi tanımlayan

$$F(Y) = Y$$

denkleminin çözümüyle değil, dengenin kararlılığıyla ilgili dinamik uyumlama denklemi,

$dY/dt = \theta [F(Y) - Y]$, ($\theta > 0$) (dY/dt : gelirin zamana göre türevini göstermektedir)

ile de ilgilenmesidir (Patinkin 1982: 9-10). Dolayısıyla, "... ekonomik sistem kendisini, tam istihdamın altında, bir düzeydeki N ile, kararlı denge içerisinde bulabilir." (Keynes 1936: 30).

Genel Teori'nin yukarıdaki sunumunda dengeleyici sürecin fiyat yerine output hareketleriyle gerçekleştiği fikri doğrudan doğruya, Clower (1965)'a veya daha genel olarak "Sabit Fiyat - Miktar Kısıtlı Modeller" tarafından benimsenin Keynes yorumuna götürmektedir^{4,5}. Bu yorumda, Keynes'in Genel Teori'de ortaya koyduğu temel önermenin ekonomik sistemde ortaya çıkan koordinasyon başarısızlığı (Clower ve Leijonhufvud 1975) yani "... karar bi-

(3) 45 derece grafiği, toplam talepteki değişimin sadece output etkisini dikkate almaktadır. Ekonomi eksik istihdamda iken toplam talep değişmesinin hem output hem de fiyat etkilerini yansıtamamaktadır (Fusfeld 1989: 546; Patinkin 1989: 542 ve Davidson 1989: 550-51). Yine de Patinkin (1982:9)'i izleyerek Genel Teori'nin temel mesajının efektif talep ilkesi (outputun dengeleyici rolü) olduğunu kabul etmekteyiz. Yine de bu gösterimin teorisinin "aşırı basitleştirilmiş" Fusfeld 1989: 547 bir versiyonu olduğu gözden uzak tutulmamalıdır.

(4) Miktar kısıtlamaları modellerin Keynes yorumu için bak. Clower (1965-1988), Clower ve Leijonhufvud (1975); Akyüz (1984: 52-62) ve Somel (1986: 1-55).

(5) Patinkin (1982, 1989) bu noktanın farkında gözükmemektedir.

rimlerinin gereksinimlerinin karşılıklı olarak bağdaşmaması" (Somel 1986: 31, vurgu orijinal) olduğu kabul edilmektedir. Bu açıdan Sabit Fiyat Modellerinin ortaya koyduğu çerçevede, karar birimlerinin planlarını uyumlulaştırarak merkezi bir bilgi işleyici -aktarıcı otoritenin, başka deyişle Walras'ın "mezat tellalı"nın bulunmaması, sistemdeki arz-talep kararlarının uyumlaştırılmamasına yol açmaktadır. Dolayısıyla "Keynes'in teorisi, Walrascı genel denge teorisinden farklı olarak "dengesizlik" kavramı üzerine oturmaktadır. Walras'ın aksine denge dışı "yanlış" fiyatlardan mübadelelere izin verilmesi ve karar birimlerinin miktar kısıtlamalarına maruz olması, "kavramsal" [(piyasayı temizleyecek fiyatlardan yapılacak) talep ve "efektif" (yanlış fiyatlarda gerçekleşen)] talepler arasında farklılık yaratacak ve bunun sonucunda Walras Yasası geçerli olmayacaktır⁶. Bu dengesizlik durumunun **Genel Teori** açısından anlamı, genel denge durumunun dışında, gayriiradi işsizliğin olduğu şartlarda, hiçbir piyasada talep fazlasının ortaya çıkmayabileceğidir (Somel 1986: 24). Başka bir deyişle ekonomik sistem, eksik istihdam durumu geçerli iken dengeye gelebilir.

Yukarıda anılan modellerdeki temel varsayım, sistemde denge arayışını karakterize eden uyumlamaların yalnızca fiyatlar tarafından değil, aynı zamanda miktarlar tarafından da gerçekleştirildiğidir. Fiyatların (veya ücretlerin) sabit olması⁷ durumunda bütün uyumlama yalnızca miktarlarca gerçekleştirilecektir. Bireysel karar fonksiyonlarında açıklayıcı değişken olarak yer alan miktarların dengeleyici rolünün incelenmesinin Keynes'in teorisinin mantığına daha uygun olduğu ileri sürülmektedir.

Dengesizlik yaklaşımı, ekonomik sistemin koordinasyon bozukluklarının formel bir analize oturtularak hem fiyat hem de miktar uyumlamalarının birlikte yer aldığı, dolayısıyla hem Klasik hem de Keynesci önermelerin türetilebileceği "genel" bir teorik yapı oluşturma iddiasındadır. Ancak böyle bir yapıda, bireysel karar problemlerinden yola çıkılarak toplulaştırılmış değişkenlerle ilgili sonuçlara ulaşılabilir. Başka bir deyişle bu modelleştirme stratejisiyle makro ve mikro iktisat arasındaki bağdaşmazlık ortadan kaldırılabılır ve Keynesci iktisada anlamlı mikro temeller kazandırılabilir.

Bununla birlikte, miktar uyumlaması yorumunun, Keynes'in temel analiz birimini oluşturan parasal ekonomiye uygulanıp uygulanmayacağı tartışmalıdır (Akyüz 1984: 158); Sabit fiyat modelleri, yanlış değişimler ve miktar kısıtlamalarını dikkate almakla Walrascı olmayan bir yapı geliştirebilmelerine rağmen, bu modellerde paranın aynı zamanda bir servet tutma aracı olmasından kaynaklanacak sorunlar dikkate alınmamakta ve para Walrascı olmayan du-

(6) "İkili Karar Hipotezi" olarak adlandırılan bu durum hakkında ayrıntılı bilgi için bak. Clower (1965); Somel (1986: 20-24).

(7) Bununla birlikte bu modellerde yanlış olduğu düşünülen sabit (ya da yavaş değişir - sticky) fiyatlar, paranın modellerde genellikle **numeraire** olarak yer alması dikkate alındığında, parasal değil **nisbi** fiyatlardır ki bunun da Keynesci yaklaşımla ne derece tutarlı olduğu tartışılabilir.

rumların ortaya konmasında önemli rol oynamamaktadır. Bundan daha da önemlisi, fiyat değişmezlikleri varsayımıyla ".. Keynesçi durumları... Walrasçı teori ile bağdaştırmak olanaklı olsa da, Keynesçi önermelerin fiyat - ücret katılığında kaynaklanmamasıdır (Akyüz 1984: 159). Çünkü parasal ücret ve fiyatlar değişebilir olsa da, esas olarak belirsizlik yüzünden tam istihdama ulaşılamayabilecektir. Dolayısıyla, "**Walrasçı olmayan her model Keynesçi olmaya aday değildir**" (Akyüz 1984: 158, vurgu orijinal).

Yine de dengesizlik yaklaşımının temel sorunu metodolojiktir; sözkonusu yaklaşımın temel metodolojik çerçevesinin, sorunların temelini kaynak dağıtım sürecinde aranması gerektiğinin ileri sürülmesi bakımından, Neoklasik çerçeveden pek de farklı olmadığı söylenebilir. Tıpkı Neoklasik yaklaşımdaki gibi burada da piyasaların işleyişinin temsili nitelikteki bireysel karar birimlerinin stilize edilmiş seçimleri üzerine oturtulması, daha doğrusu makro sorunların bireysel baza "indirgenmesi" sözkonusudur (Coddington 1976: 1258, 69)⁸. Ne yazık ki, yaklaşımın temel başarısızlığı tam da bu noktadadır; bu modeller makro önermeleri, bireylerin fayda ve maliyetlerini marjinal olarak eşitlemesini öngören rasyonellik postülasına dayanan Neoklasik mikro teori üzerine oturtmaya çalışmaktadırlar⁹. Ancak fiyatların sabit ya da yavaş değişir olması bu modellerde yalnızca **varsayılmakta**, fiyat sabitliğinin rasyonel karar birimlerinin seçim problemlerinin sonucu olarak nasil ortaya çıktığı açıklanmamaktadır. Görüldüğü gibi bu yaklaşımda rasyonel bireylerin kendilerini maksimizasyona götürmeyecek ve dolayısıyla kayıplara ("dead-weight losses") uğratacak müdabelelere neden girdikleri sorusu yanıtız kalmaktadır. Bu sorunu çözebilmenin mümkün olabilecek en anlamlı yolu, rasyonellik postülasının Keynesçi çerçeveye uygun olarak yeniden tanımlanması ve bu yolla fiyat değişmezliklerinin modele içselleştirilmeye çalışılmasıdır. Bu konuya ikinci bölümde tekrar değinilecektir.

Kısacası, Keynes'in temel mesajının efektif talep ilkesi olduğu görüşü benimsenmekle birlikte, genel olarak miktar değişkenlerinin dengeleyici rol oynadığı görüşü, parasal faktörlerin ihmal edilmesi bir yana, Keynesçi teorinin varsayılan "genelliğinin" ortaya konmasını sağlayamamaktadır. Dolayısıyla **Genel Teori'nin** bir başka yorumu olan belirsizlik yaklaşımının¹⁰ gözden geçirilmesinde yarar olacaktır.

(8) Bu noktada, Keynesçi makroiktisadın gerçekten de mikro temeller üzerinde oturtulmasının gerekip gerekmediği sorulabilir. Örneğin Blinder (1987: 134-35), toplulaştırılmış değişkenlerle bireysel değişkenlerin davranışlarının farklı olabileceği ve dolayısıyla katı mikro temeller olmadan da bilim yapılabileceği görüşünü savunmaktadır. Bununla birlikte, iktisat teorisinin evrensel ve "genel" olma iddiasının geçerliliğinin, ancak makro-mikro bağdaşmazlığını çözebilmesine bağlı olduğu düşüncesindeyiz.

(9) Coddington (1976: 1269), dengesizlik Keynesçiliğinin denge kavramını terketmesine rağmen "indirgemeci" yönetime sadık kaldığını belirtmektedir.

(10) Coddington (1976) bu yaklaşımı "fundamentalist" görüş olarak adlandırmaktadır.

II - BELİRSİZLİK YAKLAŞIMI OLARAK GENEL TEORİ (11)

Yukarıda anlatılan yaklaşım, özünde statik karakterdedir; miktar uyumlaması yorumunda özellikle Keynes'in tüketim fonksiyonunun vurgulanması, zımni olarak, yatırımların veri olarak alındığı ve sermaye stokunun değişmediği bir çerçevenin kabul edildiğini düşündürmektedir¹². Bu da aslında Keynes'in analizinin zaman boyutunun, özellikle yatırımlara ilişkin uzun dönem beklentilerinin ihmal edildiği (dışsal olduklarının varsayıldığı) bir çerçevenin benimsenmesiyle, dikkate alınmadığını göstermektedir. Her ne kadar bu görüşte bilgi yetersizlikleri sonucu ortaya çıktığı varsayılan koordinasyon sorunları üzerinde durulmaktaysa da, geleceğe ilişkin beklentilerin ve dolayısıyla Keynesci belirsizlik kavramının dikkate alınmaması, analiz dinamik niteliğinin gözden kaçırılmasına yol açmaktadır.

Keynes, **Genel Teori** üzerine 1937'de yazdığı makalede (Keynes 1973: 109-123), kendi teorisini geleneksel teoriden ayıran en önemli iki özelliğinin belirsizlik yaklaşımı ve output için "bir bütün olarak" arz ve talep (efektif talep ilkesi) olduğunu belirtmektedir. Belirsizlik Keynes'de gelecek hakkında sayısal olasılıklar ya da metamatiksel beklentiler hesaplamasının mümkün olmadığı bir durumu ifade edecek bir biçimde kullanılmaktadır (Keynes 1936: 152; Lawson 1985: 915; Hamouda ve Smithin 1988: 160-61). Bu anlamıyla belirsizlik, en azından olasılık dağılımlarının ortaya konabildiği "risk" kavramından farklılaşmaktadır, çünkü belirsizlik bu tür dağılımları oluşturmada kullanılacak bilginin mevcut olmadığı durumu göstermektedir (Hamouda ve Smithin 1988: 162). Keynes için örneğin rulet oyunu belirsizliğe tabi değilken "... yirmi yıl sonraki bakır fiyatı ve faiz oranı ya da 1970 yılında özel servet sahiplerinin sosyal sistemdeki konumları belirsizdir. Bu sorunlar için herhangi bir hesaplanabilir olasılık oluşturmak için hiçbir bilimsel temel sözkonusu değildir" (Keynes 1973: 114) Böyle bir durumda ise bireylerin sübjektif olasılık yapıları her zaman beklenmedik dışsal kaymalara uğrayabilecek ve bireyler bunların objektif dağılımları yansıtmadığını farkedeceklerdir. Bireylerin beklentileri ve bu beklentilerin belirsizlik yüzünden kaymalara uğraması etkisini özellikle para, faiz ve yatırım üzerinde göstermektedir. Öncelikle paranın servet saklama aracı olması tamamıyla geleceğin belirsiz olmasından kaynaklanmaktadır: "Bir servet saklama aracı olarak para tutma isteğimiz, geleceğe ilişkin kendi hesaplamalarımız ve uzlaşmalarımıza (convention) olan güvensizliğimizin derecesini gösteren bir barometredir" (Keynes 19773: 116). Bu bakımdan çok genel olarak, insanların tahminlerine duydukları güvendedeki değişmeler, gerçekte elde tutulan para miktarını değil, insanları para

(11) Bu bölüm Özel (1988: 13-23)'e dayanılarak geliştirilmiştir.

(12) Bu noktaya dikkatimi çektiği için Prof. Dr. İbrahim Tanveri'ye teşekkür ederim. Yine de analizi, sermaye piyasalarındaki miktar kısıtlarının dikkate alındığı çerçeveye uzatmak mümkündür.

tutmamaya yöneltecek faiz oranını etkileyecektir (Keynes 1973: 116). Bu kavrayışta, verilmiş her beklenti düzeyine ayrı bir likidite talep fonksiyonu karşılık gelmekte ve belirsizliğin yol açtığı beklenti kaymaları faiz oranını da doğrudan etkilemektedir¹³.

Buna karşılık efektif talebin, tüketim eğilimi veriyken, asıl belirleyicisi olan yatırım D_2 hacminin belirlenmesinde de beklentiler önemli bir yere sahiptir. Yatırımlar temel olarak sermaye varlıklarının beklenen getirilerinin esas alındığı sermayenin marjinal etkinliğine bağlıdır. Sermayenin marjinal etkinliği kavramı, yatırımlarda uzun dönem beklentilerini ön plana çıkarmaktadır. Sermaye piyasalarında belirlenecek bu uzun dönem beklentileri genel olarak piyasanın psikolojine bağlıdır (Keynes 1936: 148-49). Yatırımcıların beklentilerini oluşturmada genel olarak izledikleri strateji, kendisinden daha iyi bilgilendiğini düşündüğü diğer bireylerin ortak yargısına ulaşmaya çalışmak, yani çoğunluğun ortalama görüşünü tahmin etmek biçimindedir (Keynes 1973: 114). Böylece sermaye piyasalarındaki temel davranış biçimi, piyasada belirlenen "uzlaşımı" (convention) izleme eğilimi olacak ve bu uzlaşımın özü de, değişme beklemek için kesin nedenler olmadığı sürece, "varolan durumun sonsuza kadar devam edeceği" varsayımına dayanacaktır (Keynes 1936: 152). Buna rağmen, piyasa psikolojisine bağlı olan bu uzlaşım güvenilmez niteliktedir ve ani değişmele uğrayabilir (Keynes 1936: 154).

Yatırım hacmi bir yandan faiz oranına, diğer yandan da sermayenin marjinal etkinliğine bağlı olduğundan ve bu iki büyüklük de doğrudan belirsizliğin etkisi altında olduğundan, yatırım hacminin zaman zaman önemli ölçüde dalgalanmalar göstermesi doğaldır (Keynes 1973: 118). Bunun istihdam açısından anlamı, ekonomide tam istihdamı sağlayacak efektif talebin ancak tesadüfen gerçekleştirilebileceği ve daha önemlisi, sistemin kendi kendisine, bir kez sağlansa bile, tam istihdam düzeyini sürdüremeyeceğidir.

Üstelik böyle bir durumda parasal ücretlerin değişebilir (flexible) olması da tam istihdamın sağlanamaması için yeterli olamamaktadır. **Genel Teori'nin** 19. bölümünde Keynes, parasal ücretlerdeki değişmelerin etkilerini incelemektedir. Bu bölümdeki analize göre parasal ücret değişmeleri istihdam ve output üzerindeki etkilerini, ancak efektif talebin etkilenmesi ölçüsünde gerçekleştirilebilmektedir. Bu açıdan kapalı bir ekonomide parasal ücret düşüşlerinin efektif talep üzerindeki etkisi, gelir bölüşümü üzerindeki etkileri bir yana bırakıldığında¹⁴, esas olarak likidite talebi ve sermayenin marjinal etkinliğinin değişmesiyle ortaya çıkmaktadır (Keynes 1936: 263-64). Örneğin parasal ücretlerin gelecekte beklenen ücretlere göre düşeceği beklentisi, sermayenin marji-

(13) Bununla birlikte, beklenti kaymalarının derecesinin artmasının, teorik olarak faiz oranının belirlenemezliğine yol açtığı ileri sürülebilir.

(14) Gelir dağılımındaki değişmelerin de istihdam üzerindeki etkisi belirsizdir (Keynes 1936: 263).

nal etkinliğini yükselterek yatırımı artırabilir. Bununla birlikte gelecekte ücretlerin daha da düşmesi bekleniyorsa, sermayenin marjinal etkinliği düşecek ve yatırım ve tüketimin ertelenmesine yol açacaktır. Bunun yanında ücret düşüşünün fiyat düşüşüyle birlikte gerçekleşmesi, işlem amacıyla elde tutulacak para miktarını azaltacağından faiz oranının düşmesiyle yatırımların artmasına yol açabilir. Yine de fiyat düşüşleri genel bir kötümserlik havası yarattığında, paranın değeri istikrarını yitireceğinden, likidite tercihini tekrar artırabilir. Daha da kötüsü, fiyat düşüşlerinin süreceği beklentisi toplam talebi de düşürerek işsizliğin daha da ağırlaşmasına yol açabilecektir (Howitt 1988: 61)¹⁵. Dolayısıyla, değişebilir ücret politikasının sürekli tam istihdamı sağlamayacağı, aksine "en fazla tavsiye edilebilir" politikanın katı ücretin benimsenmesi olduğu Keynes'in ortaya koyduğu hipotezlerden birisidir (Keynes 1936: 270). Bunun nedeni katı ücret politikasının belirsizliğin azaltılması ölçüsünde istikrarın korunmasına katkıda bulunmasıdır.

Belirsizliğin öneminin kabul edilmesi, beklentilerin output ve istihdam üzerindeki etkilerinin dikkate alınmasını sağlayarak analize dinamik bir nitelik kazandırmaktadır. Bu açıdan, özellikle yatırım düzeyindeki dalgalanmaların analizi, Keynesci teorinin aynı zamanda bir konjonktürel dalgalanma teorisi olarak görülebilmesini sağlayabilir. Nitekim Keynes, Genel Teori'nin 22. bölümünde, konjonktürel dalgalanmaların temel nedenini sermayenin marjinal etkinliğindeki değişimlere bağlamaktadır¹⁶.

Bununla birlikte, Genel Teori'nin belirsizlik yorumunun benimsenmesi, önemli bir analitik yetersizliğe yol açmaktadır. Belirsizliğe tabi bireylerin beklentilerini oluşturma biçimi konusunda Keynes'in açık bir mekanizma ortaya koymaması, yalnızca "varolan durumun sonsuza kadar devam edeceği" varsayımının beklentilerde temel alınması, aslında beklentilerin analizde dışsallaştırılmış olduğunu göstermektedir. Beklentilerin veri olarak alınması, efektif talep ilkesinin ortaya konmasında yararlı olduğu halde (Kregel 1976: 211-213), yukarıda sözedilen dinamik çerçeveyi ortadan kaldıracak ve yalnızca beklenti düzeylerindeki kaymaların yol açtığı değişimlerin incelenebileceği karşılaştırmalı statik bir yapıya yol açacaktır. Bunun ise analizin kapsamını önemli ölçüde daralttığı söylenebilir. Dolayısıyla belirsizlik yaklaşımı da dengesizlik yaklaşımıyla aynı analitik yetersizliği paylaşmaktadır. Bu sorundan kaçınmak için ya davranışsal ilişkiler hakkında **ad hoc** varsayımlar benimsemek ya da, beklenti hatalarının belirli "makul

(15) Howitt (1988), değişebilir ücretlerin stabilize edici etkisini ortaya koyan bir model geliştirmektedir. Bununla birlikte, modelde beklenti şeması olarak Rasyonel Beklentilerin kullanılmasının Keynesci belirsizlik kavramıyla ne ölçüde bağdaştırılabileceği tartışmalıdır.

(16) Ancak konjonktür devrelerinin temel nedeni olarak yatırımlara ağırlık verilmesi, aslında Keynes'den çok Kalecki çizgisine yakındır. Bu konuda bak. Patinkin (1982: 57-78) ve Robinson (1964: 339).

sınırlar" içinde tutulup tutulamayacağını ve hataların sistematiklik gösterip göstermeyeceğinin incelenebileceği bir çerçeve ortaya koymak gerekmektedir (Coddington 1982: 484).

Bu bağlamda, belirsizliğin ortaya çıkardığı en önemli sorun, bireylerin artık katı anlamda rasyonel davranmalarının mümkün olmadığıdır. Bunun anlamı, Keynesçi makroiktisadın, Neoklasik mikro temellere dayanmaması gerektiğidir. Keynesçi yaklaşımın önündeki en önemli sorunlardan birisi, belirsizlik altında geçerli olacak bir karar sürecinin ortaya konması ve böylece Keynesçi önermelerin, karar problemlerinin sonuçları olarak geliştirilebileceği bir yapının kurulmasıdır. Bu tip bir karar mekanizmasının ortaya konması, Keynesçi iktisadın sarsılan konumunu yeniden kazanmasını ve "Yeni" Keynesçi bir alternatifin ortaya konmasını sağlayabilir.

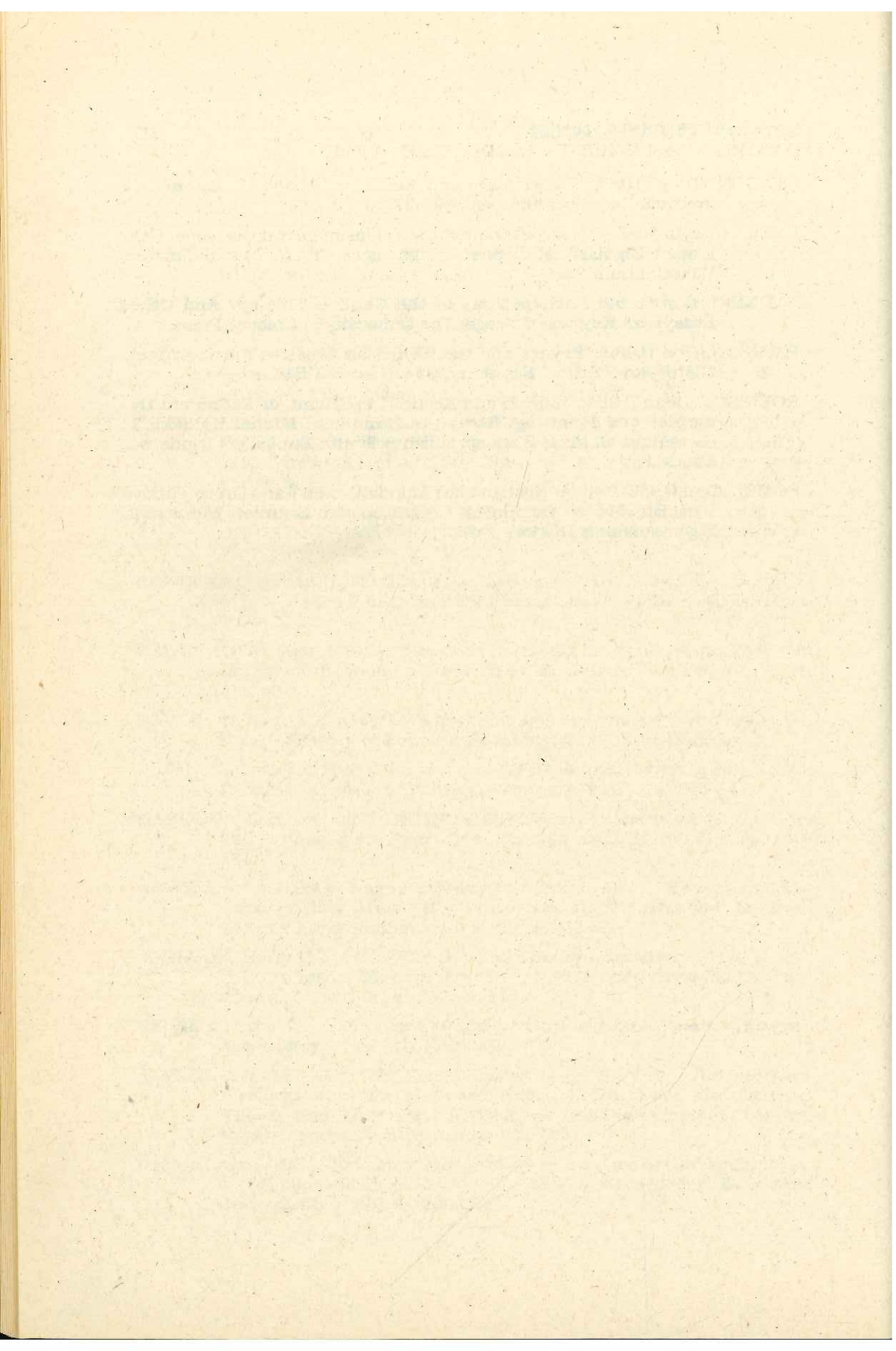
SONUÇ

Burada anlatılan iki yaklaşımın da Keynes teorisinin "genelliğini" yansıtamadığı açıktır. Dengesizlik yaklaşımı, özünde statik karakterlidir ve daha önemlisi, Keynesçi iktisad katı anlamda rasyonellik postülası üzerine oturmaya çalıştığından, yaklaşımın özüne ters düşmektedir. Çünkü Keynesçi belirsizlik altında, bireyler eylemlerine ilişkin tüm fayda ve maliyetleri hesaplama ve buna göre karar alma olanağından yoksun kalacaklardır. Bu durumda belirsizlik ve dolayısıyla beklentilerin uygun bir biçimde modele içerilmesi, özellikle konjonktür dalgalanmalarının da dikkate alındığı uzun dönemli dinamik makro analizin geliştirilmesi açısından gerekli olmaktadır. Bununla birlikte, belirsizlik altında işleyebilecek bir beklenti mekanizmasının ortaya konamaması, bu analizin de kapsamını daraltmakta ve, paradoksal bir biçimde, analizin zaman boyutunu ortadan kaldırarak statik bir çerçevede kalınmasını gerektirmektedir. Dolayısıyla, her iki görüşün de makro ve mikro analiz arasındaki uyumsuzluğu, Keynesçi yaklaşımla tutarlı biçimde çözüme başarısız olduğu söylenebilir. Bu durumda, belirsizlik altında "rasyonel" karar alma prensiplerinin ortaya çıkarılmasına yönelik bir "bilimsel araştırma programının" ortaya konması, Keynes yaklaşımının güvenilirliğini artıracak ve mikro düzeyde Neoklasik yaklaşımın, makro düzeyde ise Keynesçi yaklaşımın benimsenmesi gibi bir garipliği ortadan kaldıracaktır.

KAYNAKÇA

- AKYÜZ, Yılmaz (1984), **Fiyat Mekanizması ve Makroekonomik Dengesizlikler**, Ankara: Yurt Yayıncılık
- BLINDER, Allan S. (1987), "Keynes, Lucas and Scientific Progress" **American Economic Review**, May, 77 (2), ss. 130-36.
- CLOWER, Robert (1965), "The Keynesian Counterrevolution: A Theoretical Appraisal", **The Theory of Interest Rates**, F.H. Hahn ve P.R. Brechling (eds.), Macmillan içinde: ss. 103-125.
- CLOWER, Robert (1988) "Keynes and the Classics Revisited", **Keynes and the Public Policy After Fifty Years, vol. I: Economics and Policy**, O.F. Hamouda and J.N. Smithin (eds.), New York University Press içinde: ss. 81-91.
- CLOWER, Robert and A. LEIONHUFVUD (1975) "The Coordination of Economic Activities: A Keynesian Perspective", **American Economic Review**, May, 65 (2), ss. 182-188.
- CODDINGTON, Alan (1976) "Keynesian Economics: The Search for First Principles", **Journal of Economic Literature**, December (14), ss. 1258-1273.
- CODDINGTON, Alan (1982), "Deficient Foresight: A Troublesome Theme in Keynesian Economics", **American Economic Review**, 72 (3), ss. 480-487.
- DAVIDSON, Paul (1989) "Patkin's Interpretation of Keynes and the Keynesian Cross", **History of Political Economy**, 21 (3), ss. 549-553.
- FUSFELD, Daniel R. (1989) "Keynes and the Keynesian Cross: Reply to Don Patinkin", **History of Political Economy**, 21 (3), ss. 545-547.
- HAMOUDA, O.H. and J.N. SMITHIN (1988) "Some Remarks on 'Uncertainty and Economic Analysis'", **Economic Journal**, March (98), ss. 159-164.
- HOWITT, Peter (1988) "Wage Flexibility and Employment", **Keynes and the Public Policy After Fifty Years, vol. II: Theories and Method**, Hamouda and Smithin (eds.) içinde, ss. 61-69.
- JOHNSON, Harry G. (1968), "The General Theory After Twenty-Five Years", H.G. Johnson, **Money, Trade and Economic Growth**, London: Allen and Unwin içinde: s. 126-147.
- KEYNES, John M. (1936) **The General Theory of Employment, Interest and Money**, New York: Harbinger, 1965.
- KEYNES, John M. (1973) "The General Theory of Employment", **The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol. XIV: The General Theory and After, Part II: Defence and Development**, Londra, Royal Economic Society içinde: 109-123.
- KREGEL, Jan (1976) "Economic Methodology in the Face of Uncertainty: The Modelling Methods of Keynes and the Post-Keynesians", **Economic Journal**, June (86), ss. 209-225.

- LAWSON, Tony (1985) "Uncertainty and Economic Analysis", **Economic Journal**, December (95), ss. 909-927.
- ÖZEL, Hüseyin (1988) "Makroekonomik Bir Yaklaşım Olarak Rasyonel Beklentiler Hipotezi", H.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- PATINKIN, Don (1982) **Anticipations of the General Theory? And Other Essays on Keynes**, Chicago: The University of Chicago Press.
- PATINKIN, Don (1989) "Keynes and the Keynesian Cross: A Further Note", **History of Political Economy**, 21 (3), ss. 537-544.
- ROBINSON, Joan (1964) "Kalecki and Keynes", **Problems of Economic Dynamics and Planning: Essays in Honour of Michal Kalecki**, T. Kowalik et al. (eds.) Warsaw: Polish Scientific Publishers içinde, ss. 335-341.
- SOMEL, Cem (1986) "Miktar Kısıtlamaları Altında Üretim Kararları ve Türkiye İçin Bir Model Denemesi", A.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.



GELECEĞİN EKONOMİSTLERİNİN DÜŞÜNDÜRDÜKLERİ

Doç. Dr. Aytül KASAPOĞLU(*)

Boğaziçi ve İstanbul Üniversitesinde ekonomi eğitimi gören 500 son sınıf öğrencisine haftalık bir ekonomi dergisi tarafından uygulanan anketin sonuçları oldukça ilginçtir. Öğrencilerin genel olarak %69.66'sı özel sektörde çalışmak isterken, yalnızca %5.91'i kamu sektörünü düşünmektedir.

	Özel Sektör	Kamu	Serbest Meslek
İ.Ü.İktisat	66.46	6.46	27.08
İ.Ü. İşletme	77.41	6.45	16.14
Boğaziçi Ekonomi	93.93	—	6.07
Genel Toplam	69.66	5.91	24.43

Ekonomik Panorama, 1990, Sayı 16, s. 13)

Araştırma bulguları üniversiteler arasında karşılaştırılarak değerlendirildiğinde ise, Özel Sektör de çalışmak isteyenlerin oranı Boğaziçi Üniversitesinde %93.93'e ulaşmaktadır. Boğaziçi Üniversitesi öğrencilerinin sosyo-ekonomik ve kültürel özelliklerindeki farklılığın tercihlere yansıdığı gözlenmektedir. Çünkü Boğaziçi, en yüksek puanla öğrenci kabul eden bir üniversitedir. Bu okulda okumaya hak kazananlar, bu tür başarıyı en fazla gösterenlerdir. Kuşkusuz en yüksek başarıyı göstermeyi sağlayan zeka ve yetenek kadar, ortamsal koşullardır. Blau ve Duncan (1979, s. 202), gencin geldiği ailenin sosyal-sınıf pozisyonunun, onun göreceği eğitimin düzeyini, bunun da ileri de erişkin olarak başlayacağı mesleği ve iş durumunu etkileneceği belirtmektedirler. Sonuç olarak ebeveynin sosyo-ekonomik pozisyonu ile evlatlarının elde ettiği arasında kuvvetli bir bağıntı bulunmaktadır. Ana babanın sosyal pozisyonu geniş ölçüde çocuklarının ulaştığı mesleki statüye, onlara sağladıkları eğitimin nicelik ve niteliğini belirleyerek etkili olmaktadır. (Vanfossen ve Turitir, 1980, s. 205).

Sosyal köken ve görülen eğitim çoğu zaman iş bulmada en önemli rolü oynamaktadır. İş Piyasası, ayrımcı uygulamalar, şans, torpil v.b. daha bir çok faktörün iş bulmada rol oynayabileceği de gözardı edilmemelidir. Bu bağlamda Boğaziçi Üniversitesi öğrencilerinin "Okulu bitirdiğinizde iş bulmayı umut ediyor musunuz?" sorusuna %96.96 oranında "Evet" yanıtı vermeleri beklenen bir durumdur. İstanbul Üniversitesi İktisat ve İşletme Fakültelerinde ise bu oranlar %60'lar civarındadır. Ancak Türkiye'deki diğer mesleki eğitimlerle karşılaştırıldığında yine de bu oranla yüksektir ve sevindiricidir.

(*) A.Ü.D.T.C.F. Sosyoloji Bölümü Öğretim Üyesi

I - Neden Özel Sektör Tercih Ediliyor?

Gençlerin büyük bir çoğunluğunun kamu yerine özel sektörde çalışmak istemesi şaşırtıcı ve sağlıksız bir durum değildir. Gençlerin bu eğilimlere sahip olmasının nedenleri şunlar olabilir:

a) İlk olarak kamu sektöründe çalışmak, **gençlik psikolojisi ile bağdaşmamaktadır**. Çünkü gençler kendini kanıtlamak, yaratıcı ve girişimci olmak, riskleri göze almak, kendine yetmek, başarılı ve güvenli olmak, sorumluluk almak, kararlara katılmak gibi özellikleri önemsemektedirler. Bu özellikler üretkenliği arttırdığı için özel sektörün de işine gelmektedir. Gençler psikoloji olarak macceraacı bir tarzda da olsa riskleri göze alabilir, biran önce kendilerini kanıtlamak isterler. Oysa kalıplaşmış bir örgütlenmenin egemen olduğu kamu sektörü inisiyatif vermiyor. Kârını, sorumluluğunu paylaşmadığı için genç, kamudaki çalışmasının yaratıcı ve üretici olmayacağını düşünüyor. Az maaş ve güven yerine, başarı, rekabet, kendine güven, yaratıcılık, üretkenlik, katılım gibi önemseydiği değerlerinin gerçekleşebileceği ortamları seçiyor.

b) İkinci olarak kamunun sağladığı ekonomik olanaklar yeterli değil. Ayrıca anket uygulanan her iki üniversite öğrencilerinin çok yakından bilecekleri gibi, halen Türkiye'de uygulanmakta olan ekonomik politikalar (24 Ocak 1980 kararları) da kamu faaliyet alanlarının sınırlanmasını hedeflemektedir. Kamu'nun bundan sonra geniş istihdam olanakları yaratmayacağı, aksine küçüleceği kanısı gençlerin özel sektörü seçmelerinde rol oynamış olabilir.

c) Üçüncü olarak gençlerin benimsediği yeni/modern değerlerin gerektirdiği beklentilere kamu sektörü cevap vermiyor. Günün geçerli değerlerine hitap edemiyor. Dünyadaki tüm gelişmeler serbest piyasa ekonomisinden yana... Kamu sektörü çok kere güncel politikanın etkisinde, Üretimi artmıyor, maliyeti yüksek ağır çalışıyor, kendini yenilemekte güçlükleri var. Çok kalıplaşmış olması yüzünden genç inisiyatifini kullanarak kendini kanıtlayamıyor. Zaten kapitalist sistemde de devlet egemenliği bu yüzden yok ya da çok sınırlanmış. Kamu sektörünün kapitalist sisteme geçişte ayak uyduramadığı görüşü yaygın. Tüm bu öğeler birlikte gençlerin tercihlerinde rol oynamış olabilir.

B - Ekonomik Politikalara Bakış

Aynı araştırmaya göre gençlerin genel olarak %3,5 izlenen ekonomik politikaları tamamen, %53,9'u da kısmen desteklediklerini ifade etmişlerdir. Buna karşılık %40'ı da izlenen ekonomik politikalara 'hayır' demişlerdir. Oranlar Üniversiteler arasında karşılaştırıldığında Boğaziçi Üniversitesinin de 'hayır' yanıtları %12,1 düşmektedir. Bulgular, Boğaziçi Üniversitesi öğrencilerinin daha yüksek oranda özel sektörü tercih etmeleriyle de tutarlıdır.

Türkiye'de izlenen ekonomik politikalar konusunda gençlerin genel olarak ne karşı ne de taraflar bir tutumu çok açık olarak sergilememeleri, onların 'kararsız'lığından çok, ekonomik eğitimi

görmelerinin de verdiği bir bilinçli tutumdan kaynaklanabilir. Nitekim Savran' (1985) in da belirttiği gibi "24 Ocak" savunulurken veya eleştirilirken, neyin savunulduğunu, neyin eleştirildiğini bilmek çok önemli. "Birikim tarzı", Sermayenin yeniden yapılanması", İktisat siyasi programı" ve "Somut iktisat siyasetleri" gibi dört boyut ya da düzeyde ele alınması gereken "24 Ocak" kavramı bir bütün olarak eleştirilmektedir. İşte bu noktada kendilerine anket uygulanan ekonomi öğrencileri, dörtlü sürecin en somut iki basamağını (somut iktisat siyasetleri ile iktisat siyaseti programını) birbirine karıştırmayan bir tutumla, tamamen kabul ya da tamamen red gibi seçeneklerden daha çok "kısmen" yanıtı üzerinde yoğunlaşmalarına yol açmış olabilir. Diğer bir ifade ile de gençler, izlenen ekonomik politikaların kendisine değil de uygulamasına karşı olabilir. Hayali ihracat, gününbirlik kararlar, yaz-boz tahtası görünümü, fırsat eşitsizliği ve kayırmalar, bölgesel dengesizlikler, onlara ters gelebilir. Ayrıca, toplumun her kesiminde olduğu gibi gençler arasında da toplumcu veya daha muhafazakar düşünceliler bulunabilir.

Bulguların bir başka yorumu da kuşkusuz, 1980 sonrası iktidarlarca uygulanan depolitizasyon politikalarının gençleri yabancılaştırdığı yönünde olabilir. Bilindiği üzere yabancılaşmanın boyutlarından en önemli ikisi 'güçsüzlük' (powerlessness) ve 'anlamsızlık' (meaninglessness) duygularıdır. Gençlerin yabancılaştıkları bulgusu onların kararsız oldukları savını destekler ki bu da pek açık değildir.

Özelleştirme programına ilişkin tutumlar da bu bağlamda değerlendirilebilir. Özelleştirme bir çok ülkede uygulanmakta ancak yeni uygulamalar hakkında çelişik bilgiler gelmektedir. Bir başka deyişle belirsizlik, kargaşa ve güvensizlik söz konusudur. Gençlerin yeterli ve gerekli bilgilere sahip olduklarında tercihlerini daha açık bir biçimde yapacakları düşünülebilir. (Özelleştirmeye gençlerin %21.85; Evet; %16.19 Hayır, %59.89'u kısmen destek vermektedir.)

III - 1968 Kuşağı İle Bugünün Genç Kuşağı:

1965-1970 kuşağı ile bugünkü genç kuşak arasında bazı belirgin farklar bulunmaktadır. Toplumlardaki değişimleri ekonomik gelişmelerden soyutlamak oldukça güçtür. Toplumumuzda kuvvetli bir devletçilik ve merkezilik geleneği vardır. Buna karşılık Türkiye'de köklü ve tarihi temele sahip olmayan ekonomik liberalizm, bir toplumda gelişme ile genel refahı hızlandırmak için en iyi yolun özel teşebbüsü her türlü engelden kurtarmaktır tezini savunan bir yaklaşımdır. Birey burada merkezi bir kavramdır. Birey, ve bireysel özgürlük çok önemlidir. (Ancak Vergin (1985)'in de belirttiği gibi ekonomik liberalizm anlayış ve uygulamaları her yerde aynı değildir, Spencer ve Adam Smith arasında fark vardır). Bu bağlamda bugünün gençliğini önceki kuşaktan ayıran başat öge, gerek dünyadaki gelişmelerin, gerekse Türkiye'de uygulanan ekonomik politikaların da önemli bir yansıması olarak, dikkatin **toplum** yerine, **insan haklarına**, bireyin düşünce, vicdan, yaşama ve mülkiyet

özgürlüğüne yönelmiş olmasıdır. Oysa 1968 kuşağında "**toplum için insan**" ya da "toplumculuk" diyebileceğimiz öğeler ön plandaydı. Toplum kalkınması, barış, demokratik değerler, eşitlik kalkınmakta olan ülkelerde hep önde gider. Birçok "Üçüncü Dünya Ülkesinde" IMF kararları doğrultusunda gerçekleştirilmek istenen neo-liberal ekonomik programlar ise, demokrasinin kesintiye uğramasına neden olmuştur. Vassaf'ın (1985) da belirttiği gibi, pazar ekonomisi ilkelere dayalı girişimler katı ekonomik verilerle değerlendirildiğinde bu uygulamaların neden olduğu toplumsal bedel gözden kaçabilmektedir. "Gelişme Psikolojisi"nin insanı temele alan yaklaşımı işte bu eksikliği gidermeye yöneliktir. Friedman'ın "Sosyal Darvinci" görüşüne karşı gençlerimiz uyanık olmalıdırlar. Uygulanan politikayı kitlelere benimsetmenin önemini kavrayan hükümetler, bu nedenle toplum psikolojisini propaganda teknikleriyle denetlemeye çalışmaktadırlar. Bu yüzden 1968 kuşağının önemseydiği toplumcu değerler bir ölçüde de olsa bugün artık demode bulunabilir. Birey ve bireyciliğin ön planda tutulmasının teşvik edildiği bir ortamda Friedmancı ekonomik modelin Güney Kore'yi nasıl tükettiğini gençlerimiz çok iyi bilmelidir. Tarihi ve sosyolojik değer olan "eşitlik" ilkesi ile yeni bir amaç olan "bireysel özgürlüğü" simgeleyen ekonomik liberalizmin dengelenmesi genç kuşağın, 1968 kuşağından ayrılan en önemli özelliği olabilir.

Sonuç olarak 1968 kuşağı daha idealist ve toplumcu iken, genç kuşak insan hakları ve bireyi ön plana almaktadır. Buna paralel olarak da rasyonel bir tutumla kamu yerine özel sektörde çalışmayı çok daha fazla tercih etmektedirler. Bir başka anlatımla, toplum çıkarları birey çıkarlarının önünde gelir biçimindeki temel savlar unutulmakta 'iş bitirmek', 'köşeyi dönmek' egemen toplumsal değerler haline dönüşmektedir.

KAYNAKÇA

- Blau, P.M., O. D. Duncan (1967) **The American Occupational Structure**, New York, Wiley.
- Savran, S. (1985) "24 Ocak'tan Ekonokrası'ye" **İktisat Dergisi**, s. 11-18.
- Vanfossen, B., A. Turritin (1979) **Social Mobility and The Structure of Inequality In Gray**. T. Marx ve Norman Goodman, s. 205, s. 205 - 223, 1980, New York, Rondon House.
- Vassaf, G. (1985) "Gelişme Psikolojisi Açısından IMF'nin Toplumsal Bedeli", **İktisat Dergisi**, s. 24-32.
- Vergin N. (1985) "Komuta Ekonomisinden Liberal Ekonomiye Geçiş Deneyimi", **İktisat Dergisi**.

REFERENCE GROUP EFFECT IN THE CHOICE OF CONSUMER GOODS

Yrd. Doç. Dr. Sema TAPAN (*)

The individual behaves in accordance with a frame of reference created by his social environment. Reference group theory formulates this dialectical relationship between man and society. The present study develops some practical generalizations about the effects of reference groups in the choice of consumer goods.

For the last sixty years the discipline of marketing has been trying to construct theoretical explanations of consumer behavior. These efforts range from classification schemes to process models. Classification schemes search for a theoretically correct but simple explanation of buyer behavior. (Copeland 1923; A.M.A Definitions Committee 1948, 1960; Holton 1958, 1959; Luck 1959; Aspinwall 1962; Bucklin 1963; Miracle 1965; Kaish 1967; Kleimnhagen 1967; Mayer, Mason and Gee 1971; Holbrook and Howard 1977; Murphy and Enis 1986). Some behavioral variables are implicit in these classifications, however they substantially lack in behavioral content relative to the process models. A multivariate decision process underlies the exchange behavior which is viewed as a system of interrelated purposive activities. (Howard 1963, 1977; Andreasen 1965; Nicosia 1966; Howard and Sheth 1969; Engel, Kollat and Blackwell 1968, 1978, 1982; Bettman 1979). The goal of the research reported in this article is to describe social effects on consumer behavior. The simplicity of classification schemes and the richness of the process models are combined in determining the effects of two types of reference groups (close membership and aspirational groups) in a five stage decision process for two product categories (shopping and convenience goods).

A THEORY FROM SOCIOLOGY: REFERENCE GROUPS

Sociological literature emphasizes the importance of reference groups as determinants of behavior, attitudes, beliefs and opinions. The concept of reference group links the behavior of the individual with social and cultural systems by incorporating psychological

(*) Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi.

needs and social influences and pressures. The phenomena that the reference group concept expresses is as old as the human race. Moliere's *The Ridiculous Precieuses* is one of the numerous examples of social influence on human behavior that can be found in literature throughout history. The appearance of the concept in scientific literature dates back to 1890 (James). It was named and expanded during 1940's and early fifties, and its popularity increased rapidly (Hyman 1942, 1968; Stouffer et al. 1949; Newcomb 1947, 1967; Kelley 1947, 1955; Merton&Kitt 1950; Asch 1951; Sherif 1953, 1964, 1967; Festinger 1954; Shibutani 1955; Turner 1956; Charters and Newcomb 1958; Kelman 1958; Nelson 1961; Campbell 1964; Kuhn 1964; Kemper 1966, 1968; Denzin 1966; Stafford 1971). The concept was very attractive for scholars of various aspects of human behavior. "The concept appears in Australia, Israel and India, in studies of farmers, scientists, drunkards and newspapermen; it has been applied to problems of mental illness, formal organization, marketing and public relations, mass communication, acculturation, political behavior, consumer behavior, labor relations and juvenile delinquency as well as opinion formation" (Hyman and Singer 1968).

Reference group theory explains the relationship between man and society from the individuals standpoint. Throughout his life, the individual is exposed to various groups either by direct contact or through mass or personal channels of communication. Those groups which affect an individual's behavior and opinion are reference groups. The individual may or may not belong to these groups and the influence may be a result of direct or indirect contact with the group. He is influenced either by using the group in evaluating himself or others; or by conforming to group norms. The conformed norms may be real or attributed. The individual may also identify himself with the group. The group influence is a function of the individual's perceptions about the group. The groups to which the individual refers himself may be real or imaginary. The real groups may be primary or secondary depending on the amount of interaction between the group and the individual. His feelings about these groups may be varied. Some close membership groups are given, he belongs to them and may or may not be happy with his membership. There may be other groups to which he may strive to enter, or would not want to be associated with at all.

There is an extensive literature developed around reference groups and related concepts like roles subculture, symbolic interaction, relative deprivation, self, social mobility, socialization, alienation, lifestyle and personality. The effects of reference groups on behavior and attitudes have been empirically determined. Studies about group effects on voting behavior (Kaplan 1954), political affiliation (Mc Clo-

sky and Dahlgren 1964), medical innovation (Coleman, Katz and Menzel 1966), adolescent premarital sexual behavior (Reiss 1967, Mirande 1968), smoking behavior (Simon 1967), sex conduct norm violations (Kanin 1957) and on attitudes (Newcomb 1947, Siegel&Siegel 1957, Fendrich 1967) are examples.

The determination of the degree of influence on the individual and also the groups to which he refers himself has a great potential for predicting behavior, attitudes, self evaluations and aspirations. Reference group theory is a general and promising tool to this end. It incorporates the concepts cited earlier and provides a framework for prediction. The theory, however, have been criticized for being too inclusive (Jakson 1959), and for not being clear conceptually (Williams 1970). Methodological criticism stated that the research in the field did not detect exact significant others with valid and reliable tools (Woefel and Haller 1971). The lack of emphasis on the explanation of the consequences of referring to groups was also criticized (Runciman 1966).

Reference Group Concept In Marketing

Reference group influence is one the several variables used in marketing in attempts at appealing to specific target groups. Marketing management's common reliance on the fact that "status can be earned by achievement by those who can not claim status by right of birth" (Fisk 1967) is an example to this practice. The consumer behaviorist and the marketing manager both want to know the ways in which reference groups influence the individuals exchange behavior, "The question today is exactly how, in what way, and to what extent social factors influence consumer behavior" (Stafford 1966).

Like other behavioral variables, reference group influence is implicit in the primitive explanations of consumer behavior. In the process models, social influences are explicitly stated. For example, Howard and Sheth model (1969) treats reference groups as exogenous variables which are effective in consumer's comprehension of the features of a brand and his attitudes and purchase intention related to that brand. Later in his book on the application of the theory, Howard defines social structure as specified relationships between people and states that in limited problem solving it may effect attitudes, but in extended problem solving it may be effective in the strongest way (1977). In Engel, Kollat and Blackwell model, reference group effect is treated within the normative compliance factor which affects the consumer's choice through purchase intentions. Normative compliance is a function of reference groups, personality and life style. Reference groups have a direct effect on life style which effects personality and motives. The motives determine the evaluative criteria which

are used in assessing brands and products. They are also effective in recognizing a need (Engel, Blackweel and Kollat 1978).

The role of reference group influence is frequently expressed in marketing literature. "The consumers purchase behavior is a socially oriented process on which group norms, reference groups, roles and status have an important bearing" (Markin 1974). Personal influences in consumer behavior are more important than mass media (Kaz and Lazerfeld 1964) and products and services are social communication tools between the individual and significant others (Grubb and Grathwohl 1967). Many buying actions come from a desire to identify with a reference group (Venkatesan 1966). The number of empirical research that has been carried out on the topic, however is limited. This fact may be explained by two factors. The first is the complexity of the reference group theory and methodological difficulties in measuring social influence. The second factor is the development of process models which strongly emphasize the multivariate nature of consumer behavior. As stated earlier, however, models provide a framework in which the results of related research may fit in meaningfully. Investigation of one variable related to consumer behavior does not conflict with the multivariate nature of this behavior. The results of the available empirical research related to the study of reference groups in marketing and consumer behavior are summarized in Table 1. Except for the Cocaunougher and Bruce study (1971) all empirical reserach cited in Table 1 examine the effect of membership groups only, and attempts are made to classify products on the basis of susceptibility to group influence. The same product however, may vary in terms of susceptibility to group influence depending on the type of group operative. The present study examines how the nature of the group as well as the product may be effective in determining the degree of reference group effect.

The application of the reference group concept to practical problems of marketing requires the determination of reference group relevance in a certain situation, the identification of the groups and effective means of communication (Bourne 1957). The research efforts in the field however are limited due to the complexity of the phenomena. Operationalization of reference group influence is a major source of difficulty. Most of the research cited above have different operational definitions. The complexity of the phenomena leads to questions about "... the advantage of dealing with the concept of reference group as opposed to focusing on the mechanism through which it might affect behavior..." (Wind 1977). Given the present state of the explanation of reference group behavior in the behavioral sciences, concentrating on the consequences of this behavior may prove to be more fruitful. The study reported below derives some practical generalization about the effects of primary and secondary reference groups in the choice of consumer goods. A richness of analysis is attempted by including two types of reference groups in all stages of consumption decision process for both shopping and convenience goods.

TABLE 1
EMPIRICAL STUDIES OF REFERENCE GROUP EFFECT IN CONSUMER CHOICE

Study	Research Design	Sample	Type of Group	Type	Product	Number	Contracts Used	Results
Lewin 1952	Experiment	House-wives	Membership/ informal	Convenience		1		Group discussion is effective in changing meat consumption habits.
Whyte Jr. 1954	Experiment (field)	Row house dwellers	Membership/ informal	Shopping		1	Luxury/ necessity/ information	Success of a product depends on information acquired from friends and relatives.
Bourne 1957	Experiment and secondary	Not specified	Membership/ informal	Convenience and shopping		16		Reference group effect may operate with respect to product alone or for both brand and product.
Stafford 1966	Experiment (field)	House-wives	Membership/ informal	Convenience		1	Group cohesive- ness/brand choice similarity	High degree of group cohesiveness increases the probability of members' conformity.
Venkatesen 1966	Experiment (lab)	University stu- dents	Membership/ informal	Shopping		1	Group norm/ conformity/ independence	Group pressure for compliant behavior is ineffective; the individual tends to conform in the absence of objective standards.
Arndt 1967	Experiment	Married Univer- sity students	Membership/ informal	Convenience (new product)		1	Social support/ risk reduction	Word of mouth has an important role in providing social support, risk reduction and acceptance of new products.
Witt 1969	Survey	University stu- dents	Membership/ informal	Shopping and convenience		1	Cohesiveness/ information on group behavior	Brand choice similarity is significantly related to group cohesiveness.

TABLE 1
Continued

Author(s) and Year	Experiment	Married University students	Membership/informal	Shopping	Conformity/cohesiveness	Group effect in terms of brand choice similarity is not attributable to group cohesiveness.
Hansen 1970	Experiment	Married University students	Membership/informal	Shopping	5	Group effect in terms of brand choice similarity is not attributable to group cohesiveness.
Witt and Bruce 1970	Survey	University students	Membership/informal	Shopping and convenience	3	Products vary in susceptibility to group influence.
Coonaugher and Bruce 1971	Survey	University students	Aspirational	Specialty	1	Secondary groups are influential on the aspirations of university students.
Sireli 1972	Survey	Medical doctors	Membership/informal	Industrial	1	Opinion of friends is considered the second most important factor for the trial of new medicine.
Witt and Bruce 1972	Survey	House-wives	Membership/informal	Convenience	7	Perceived group expertise, product risk and need for social approval contribute positively to reference group influence.
Woodside 1972	Survey	House-wives	Membership/informal	Shopping	8	Group discussion is used as a risk reduction tool.
Koc 1972	Survey	House-wives	Membership/informal	Shopping	1	Friends are the most effective source of influence in the search stage of the decision process for durables.
Burnkrant and Couseneau 1975	Experiment	House-wives	Membership/informal	Convenience	1	Consumers use others' product evaluations as product information however they attribute brand choice similarity to product excellence.

TABLE 1
Continued

Moschis 1976	Survey	Female cosmetic users	Membership/informal	Shopping	1	Reflective-comparative appraisal	Group influence is affected by the similarity between the individual and the group.
Park and Lessig 1977	Survey	House-wives and students	Membership/informal	Shopping and convenience	20	Susceptibility to group influence	Housewives and students differ in terms of susceptibility to group influence.
Tapau 1979	Survey	University students	Membership/informal	Shopping	1	Decision process/group influence	Friends are the most effective source of influence in problem recognition and search stages of the decision process and female students are more susceptible to group influence.
Ford and Ellis 1980	Experiment	House-wives	Membership/informal	Convenience	1	Visibility/complexity/perceived risk/testability	Products that are low in visibility, complexity and perceived risk; and high in testability are not susceptible to group effect.
Beardon and Etzel 1982	Survey	Upscale Households	Membership/informal	Shopping	16	Public-private consumption/luxury-necessity	Reference group influence varies between publicly and privately consumed products and between luxuries and necessities.

THE RESEARCH

Objectives

The need for the study of reference group influence in information processing, evaluation of alternatives and eventual decision making is pointed out in consumer behaviour literature (Bearden and Etzel 1982). This study investigates the effects of reference groups in consumption decision making for consumer goods. The study is limited to the examination of the existence of reference group effect in exchange behavior and explanation of reference group behavior is not intended. The effects of primary and secondary reference groups in every stage of buying decision process is determined for two categories of consumer goods. The classification schemes served generations of practitioners and scholars of marketing and proved useful in product, pricing, promotion and distribution problems. The combination of the elaborate decision process model with the simple classification scheme permits a richness of analysis not often possible in studies assessing the role of a single variable. Investigation of the effects of internal factors like psychological and physiological make up of the decision maker, as well as the physical and other environmental factors like culture and social class are beyond scope. It is believed however, that these social factors are implicit in the reference group concept which incorporates psychological needs within social influences and relates social and cultural phenomena to psychological phenomena.

The following hypotheses were developed to formulate some generalizations about reference group effect in consumption decision making.

1. In any given stage of consumption decision process for consumer goods the degree of reference group effect varies by

- the nature of the product
- the nature of the reference group.

2. In any given stage of consumption decision process for consumer goods, direct reference group effect has a significant role in explaining the variations in the importance of that stage.

Convenience and shopping goods are the two categories of consumer goods used in the study. By definition convenience goods are purchased frequently and immediately, and with the minimum of effort in comparison and buying. Shopping goods are evaluated and compared on suitability, quality, price and style in the process of selection and purchase (AMA 1960). Soft drinks and furniture were chosen to represent these two types of goods. In order to select products for testing a questionnaire was developed to assess perceptions of 38 products as shopping or convenience goods. The questionnaire was administered on a convenience sample of 30 respondents.

Two types of group used were closed membership and aspirational groups representing primary and secondary reference groups. The individual is in frequent face to face relationship with the close membership group. He has a liking and an appreciation for the aspirational group, wants to be a member of or be associated with it. Reference group effect was defined as the subjects opinion regarding the existence of the primary and aspirational group effects in the given stage of the buying decision process for convenience and shopping goods.

The importance of a particular stage of the buying decision process was defined as the subjects opinion about the relative amount of time and effort spent for that stage in the buying decision process for a given product. The five stage consumption decision process used in the research is adopted from Engel, Blackwell and Kollat model (1978). The stages are problem recognition, information search, alternative evaluation, choice and outcomes. In the first stage of the decision process, the degree of reference group effect in recognizing a need and creating an awareness of a possibility of purchase was measured. The importance of this stage was measured as the relative time taken to reach this awareness for a given type of good. In the search stage, reference group effect as an information source was determined. The degree of the importance of this stage was determined by measuring the relative time taken to acquire the information believed to be necessary. In the alternative evaluation stage the degree of reference group effect as an evaluative criteria for determining the desired product was measured. In the choice stage, the degree of reference group effect in determining the retail outlet from which the product will be purchased was measured. The relative time taken to determine the product to be purchased and the store from which it will be purchased were the measures of the importance of these stages. The outcome of the purchase may be a doubt about the fitness of the decision taken or being content with it. The role of reference group effect, and the relative time taken in reaching either one of these mental states were the measures of the degree of reference group effect and the importance of this stage respectively. The subjects reported the relative time taken for and the existence of the influences of two types of groups in the stages of the decision process on five point scales for two types of goods.

Data Collection Procedure

Data on the importance of the stages of decision process; and the effects of two types of reference groups in every stage of the consumption decision process for two categories of consumer goods were collected by the use of a questionnaire developed for this purpose. The questionnaire consisted of three parts. Every part was preceded by a brief explanation about the contribution expected from the respondent as well as some information about points which may need clarification. Part one measured the meanings of the concepts "present

self", "ideal self", "primary group" and "aspired group" for each subject by the use of semantic differential scale. This part consisted of four items each with 20 scales. Data from this part of the questionnaire was used for selecting those respondents who can consciously differentiate between two types of reference groups. As the effects of two types of reference groups were questioned separately in the following parts it was necessary to make sure that the respondents perceived the two types of groups correctly. The instructions used for the semantic differential were adopted from Osgood's typical instructions (1957, p. 82,84). The names for the concepts measured were determined by a pretest in which 62 business students suggested suitable names for the given definitions. The most, commonly suggested names were chosen. These were "ideal self", "present self", "primary group" and "aspired group". The scales used in the items were derived from Osgood's Thesaurus Analysis (1957, p. 53-61). A list of 44 word pairs were chosen according to the relevance to the concepts criterion. This list was further shortened to 20 pairs in a pretest filled by 29 business students. The scales which were marked neutral for all the concepts by a great number of students were eliminated.

Part two of the questionnaire measured the importance of each stage of the buying decision process for two products. Five interval semantic scales were used. The intervals ranged from "it takes very long" to "it takes very short". Part three measured the effect of primary and aspired groups in five stages of the buying decision process for the two products. Five interval semantic scales ranged from "very effective" to "not effective at all". The phrases used in the second and third parts of the questionnaire expressed the relative time taken for, or the strength of the effect of two types of groups in the stages of the buying decision process for soft drinks and furniture. A number of phrases were developed. These were reduced to two for each stage and the final phrases used were determined after a pilot study. The scales indicated the direction and strength of the opinion. Numbers from 1 to 5 were placed with equal intervals along the scale to assure perception of equally spaced response categories by the respondents.

Sample and Data Analysis

The questionnaire was completed by a sample of 340 medical doctors. A purely random sample of 418 was drawn from the list of 4180 doctors in private practice, medical schools and state hospitals. The list is provided by the Chamber of Medical Doctors. Among this 418, 6 doctors did not qualify for the sample because they did not have a purchase experience for one or more of the products investigated. A total of 72 doctors were eliminated from the sample because it was not possible to reach them, or they refused to answer or they did not complete the questionnaire in an acceptable manner. 340 questionnaires were satisfactorily completed.

In order to attain the desired validity, the data obtained from the 340 respondents was subjected to a screening process based on re-

sponses given to the first part of the questionnaire. In the third part of the questionnaire respondents were asked to state their opinions about the effects of two types of reference groups separately. It was decided that only those subjects who has consciously differentiated between these two groups would give healthy responses based on their own experiences rather than making guesses.

The first part of the research instrument determined the meanings of the concepts present self, ideal self, primary group and aspired group for each subject. It was assumed that those subjects for whom the meanings of the concepts

- present self and ideal self were different
- primary group and aspired group were different
- ideal self and aspired group were similar

would be able to differentiate correctly the effects of the two types of groups. The difference in the meaning of two concepts is a function of the multidimensional difference between two points (Osgood 1957, p. 26). Generalized distance formula provides a measure of the linear distance between the points in a semantic space representing the concepts (Osgood 1917, p. 91). Differences between the three pairs of concepts (present self-ideal self; primary group-aspired group; ideal self-aspired group) for each subject were calculated. Those subjects who met the above mentioned constraints of perceiving the concepts as different were included in the sample. Operationally for any pair of concepts, a D value less than half the size of a scale (3.5) was considered small and the two concepts were regarded similar for that subject. A D value greater than 3.5 indicated a difference in meaning. The imposition of these constraints reduced the final sample from 340 to 115 subjects.

Mean effects of the two types of reference groups for each stage of the buying decision process for convenience and shopping goods were calculated. t statistics were used for determining the significance of the difference between mean group effects in stages of the decision process for convenience and shopping goods; and for the difference between mean effects of primary and aspirational groups in the stages of decision making for convenience and shopping goods. Multiple regression analysis was performed for determining the roles of two types of reference group effects in explaining the variations in the importance of any stage of the decision process for convenience and shopping goods. The interpretation of the results to be presented are valid for a professional group (medical doctors) in a given geographical region.

Results and Discussion

The reference group influence scores for soft drinks and furniture were compared in every stage of buying decision process by using t tests. These comparisons were performed separately for primary and

aspired groups. The effects of both types of reference groups varied significantly between convenience and shopping goods (Table 3). In all stages of buying decision process the influences of both types of reference groups for furniture were stronger relative to soft drinks (Table 2).

The degree of influence of primary and aspirational groups were compared in stages of buying decision process for soft drinks and furniture by the same method. It was found that the effects of the two types of reference groups varied significantly in every stage of consumption decision process for both shopping and convenience goods (Table 4). For the sample investigated, the effects of primary groups were stronger relative to aspired groups in the decision process of both type of goods (Table 2). The hypothesis that the degree of reference group effect varies by the nature of the product; and by the nature of the reference group were confirmed by these results.

The time spent for the consumption decision of a product has important implications for marketing. In explanations of consumer behavior - both the classification schemes and the process models- the specified behaviors of consumers vary in terms of time. By definition, consumers spend more time for shopping goods, relative to convenience goods. The second hypothesis in this study investigates the explanatory role of reference group effects (primary and aspired) in involvement with the buying decision. The importance of stages of buying decision (measured in terms of amount of relative time spent for that stage) was taken as the dependent variable and the effects of two types of reference groups as the independent variables. A multiple regression analysis for every stage of the buying decision process of both convenience and shopping goods was performed. It was found that the direct combined effects of primary and aspired reference groups were significant in explaining the variations in the importance of all stages of the buying decision process for furniture; and all that but the first (problem recognition) stage of decision process for soft drinks (Table 5).

The coefficients of determination for the relationship between the importance of a stage of consumption decision and the effects of primary and aspired groups range from .02 to .19 (Table 5) These R^2 values are not high, however, they represent only the direct group effect of which the subjects are consciously aware. Also, group effect is one of the numerous variables determining the time spent for the buying decision process.

The tentative conclusions drawn from this study are that (1) reference group influence varies according to the nature of product purchased; (2) according to the nature of the group operative in a purchase decision; and (3) the effects of primary and aspirational groups are significant in explaining the time spent for the buying decision. For the population investigated the effects of primary groups were stronger relative to aspirational groups. This result may be explained by the

TABLE 2
MEAN SCORES FOR REFERENCE GROUP EFFECT

Stage of buying decision	Type of reference group	Type of good	
		convenience	shopping
Problem Recognition	Primary	3.896	2.470
	Aspirational	4.122	3.243
Search	Primary	3.365	2.270
	Aspirational	3.687	3.017
Alternative Evaluation	Primary	3.626	2.470
	Aspirational	3.861	3.139
Choice	Primary	3.670	2.583
	Aspirational	3.843	3.200
Outcomes	Primary	3.852	3.165
	Aspirational	3.983	3.565

Note: N = 115 subjects.

TABLE 3
t VALUES FOR DIFFERENCES OF GROUP EFFECTS BETWEEN CONSUMPTION DECISIONS
FOR CONVENIENCE and SHOPPING GOODS

Stage of buying decision	Type of reference group	Difference between means	
			t Value
Problem Recognition	Primary	1.426	11.54 ^a
	Aspirational	0.878	6.81 ^a
Search	Primary	1.095	8.74 ^a
	Aspirational	0.669	5.51 ^a
Alternative Evaluation	Primary	1.156	10.99 ^a
	Aspirational	0.721	7.16 ^a
Choice	Primary	1.080	8.73 ^a
	Aspirational	0.640	5.52 ^a
Outcomes	Primary	0.680	5.44 ^a
	Aspirational	0.410	3.73 ^a

^a Significant at .001.

TABLE 4
 t VALUES FOR DIFFERENCES BETWEEN THE EFFECTS OF PRIMARY AND ASPIRATIONAL GROUPS IN
 CONSUMPTION DECISIONS FOR CONSUMER GOODS

Stage of buying decision	Type of reference group	Type of good	
		means	t Value
Problem Recognition	Convenience	0.220	2.64 ^b
	Shopping	0.770	7.14 ^a
Search	Convenience	0.320	3.46 ^a
	Shopping	0.740	6.95 ^a
Alternative Evaluation	Convenience	0.230	2.76 ^b
	Shopping	0.660	5.82 ^a
Choice	Convenience	0.170	2.28 ^b
	Shopping	0.610	5.91 ^a
Outcomes	Convenience	0.130	2.09 ^b
	Shopping	0.400	4.46 ^a

^a Significant at .001.

^b Significant at .05.

TABLE 5
 VALUE OF R² IN REGRESSION OF IMPORTANCE OF STAGE OF CONSUMPTION DECISION ON EFFECTS OF
 PRIMARY AND ASPIRATIONAL GROUPS

Stage of buying decision	R Decision for	
	Convenience good	Shopping good
Problem Recognition	.025	.098 ^b
Search	.056 ^b	.149 ^b
Alternative Evaluation	.067 ^b	.196 ^b
Choice	.069 ^b	.192 ^b
Outcomes	.076 ^b	.166 ^b

^b Significant at .05.

high level of prestige medical doctors enjoy in the Turkish society. Group influences for furniture - conspicuous socially important high involvement good - were stronger relative to soft drinks. It is believed that these conclusions partially contribute to the fulfillment of the need for empirical generalizations in marketing and consumer behavior (Leone and Schultz 1980); and to the need for classification systems for types of decisions and choices (Kollat, Engel and Blackwell 1970).

The results summarized above are tentative and partial answers to the question of the extent of reference group influence existence in a buying situation and its impact on consumer behavior. Conditions under which consumers are influenced by groups were determined regardless of the identification of operative groups. The products used to represent consumer goods were limited in number. Susceptibility of the consumption decision to group influence may vary across products within the same category. The characteristics which vary according to the individual making the decision and which may have effect in his susceptibility to group influence were also beyond scope and only situation specific characteristics were considered.

Reference groups establish desired and/or approved patterns of life styles which are a major determinant of the goods and services demanded. Determination of reference group relevance in a purchase situation has potential benefits for marketing management in promotion and distribution policies as well as for market segmentation. Semantic differential and t measures may be useful tools in identifying relevant groups. Reference group phenomena must be further investigated despite the difficulties of conducting research in this area.

ÖZET

TÜKETİM MALLARI SATINALMA SÜRECİNDE DANIŞMA GRUBU ETKİSİ

Bu çalışmada iki çeşit tüketim malı (beğenmeli ve kolayda mallar) satınalma karar süreci aşamalarında, danışma gruplarının etkisi araştırılmıştır. Sonuçlar, danışma grubu etkisinin mal türleri için farklılık gösterdiği; ve danışma grubu türlerinin değişik derecelerde etkili olduğu yönünde belirlenmiş olan hipotezleri doğrulamıştır.

REFERENCES

- Andreasen, Alan R. (1965), "Attitude Change and Customer Behavior," in **New Research in Marketing**, ed. Lee Preston. Berkeley, California: Institute of Business and Economic Research, University of California.
- Arndt, Johan (1967), "Role of Product Related Conversations in the Diffusion of a New Product," **Journal of Marketing Research** 4 (August), 291-295.
- Aspinwall, Leo V. (1962), "The Characteristics of Goods Theory," in **Managerial Marketing: Perspectives and Viewpoints**, revised ed., eds. William Lazer and Eugene J. Kelley, Richard D. Irwin, 294.
- Asch, S.E. (1951), "Effects of Group Pressure Upon the Modification and Distortion of Judgements," in **Groups, Leadership, and Men** ed. Harold Geutzkow, Pittsburg, Pa: Carnegie Press.
- Bearden, William O. and Michael S. Etzel (1982), "Reference Group Influence on Product and Brand Purchase Decisions", **Journal of Consumer Research**, 9 (September), 183-194.
- Bettman, James R. (1979), **An Information Processing Theory of consumer choice**. Mass: Addison-Wesley.
- Bucklin, Louis P. (1963) "Retail Strategy and the Classification of Consumer Goods," **Journal of Marketing**, 27 (January), 50-55.
- Burnkrant R.E. and Alain Cousineau (1975), "Informational and Normative Social Influence in Buyer Behavior," **Journal of Consumer Research**, (December), 206-215.
- Bourne, Francis S. (1957), "Group Influence in Marketing and Public Relations," in **Some Applications of Behavioral Research**, ed. Rensis Likert and Samuel Hayes, Basle: Unesco.
- Campbell, Ernest G. (1964), "The Internalization of Moral Norms" **Sociometry**, 27, 391-412.
- Charters, W.W. Jr., and Theodore M. Newcomb (1958) "Some Attitudinal Effects of Experimentally Increased Salience of a Membership Group", in **Readings in Social Psychology**, 3rd ed., Eleanor E. Maccoby, Theodore M. Newcomb, and Eugene L. Harley, eds. New York: Holt Rinehart and Winston.
- Cocanougher, Benton, and Grady D. Bruce (1971) "Socially Distant Reference Groups and Consumer Aspirations" **Journal of Marketing Research**, 8 (August), 379-81.
- Committee of Definitions of the American Marketing Association (1960), **Marketing Definitions: A Glossary of Terms**. Chicago: A.M.A.
- Coleman, James S, Elihu Katz and Herbert Menzel (1966), **Medical Innovation: A Diffusion Study**, Indiana Police: Bobbs - Merrill.
- Copeland, Melvin T. (1923), "Relation of Consumers' Buying Habits to Marketing Methods," **Harvard Business Review**, 1 (April), 282-289.

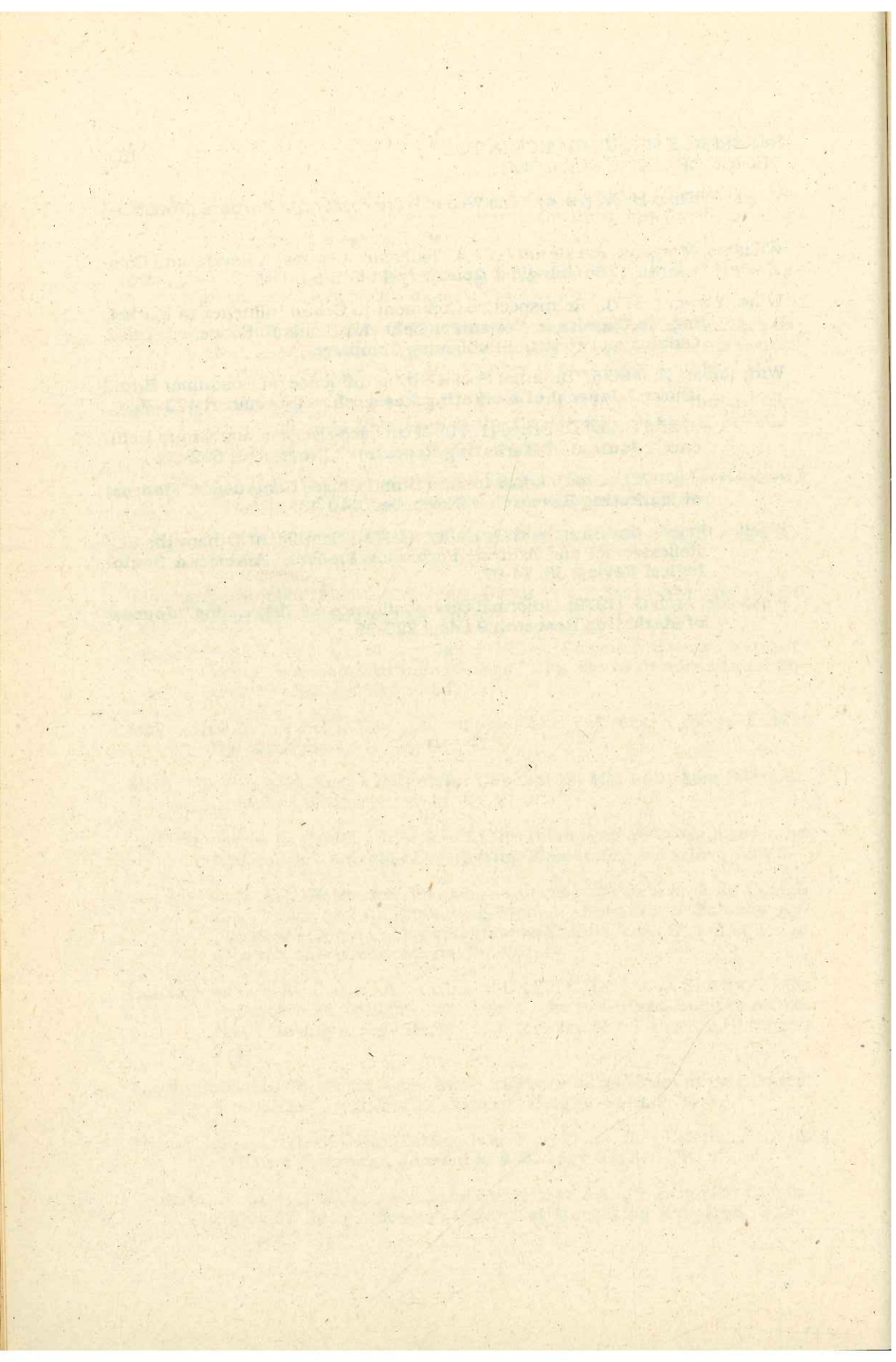
- Definitions Committee, American Marketing Association (1948), "Report of the Definitions Committee", **Journal of Marketing**, 13, (October) 207-217.
- Denzin, Norman K. (1966), "The Significant Others of a College Population," **Sociological Quarterly**, 7, 298-310.
- Dommermuth, William P. (1965), "The Shopping Matrix and Marketing Strategy," **Journal of Marketing Research**, 2 (May), 128-132.
- Engel, James F., Roger D. Blackwell, and David T. Kollat (1978), **Consumer Behavior**. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- , David T. Kollat and Roger D. Blackwell (1968), **Consumer Behavior**. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- , and Roger D. Blackwell (1982), **Consumer Behavior**, 4th ed. Chicago: The Dryden Press.
- Fendrich, James M. (1967) "Perceived Reference Group Support: Racial Attitudes and Overt Behavior." **American Sociological Review**, 32 (1967), 960-70.
- Festinger, Leon (1954), "A Theory of Social Comparison Processes," **Human Relations**, 7, 117.
- Fisk, George (1967), **Marketing Systems: An Introductory Analysis**. New York: Harper and Row, 128.
- Ford, Jeffrey D. and Elwood A. Ellis (1980), "A Reexamination of Group Influence on Preference," **Journal of Marketing Research**, 17 (February), 125-132.
- Grubb, Edward L. and Harrison L. Grathwohl (1967), "Consumer Self Concept, Symbolism and Market Behavior: A Theoretical Approach", **Journal of Marketing**, 31, (October), 22-27.
- Hansen, Fleming (1970) "Primary Group Influence and Consumer Conformity," in **Marketing Involvement in Society and The Economy**, ed. P.R. Mc Donald. Chicago: American Marketing Association.
- Holbrook, Morris B. and John A. Howard (1977), "Frequently Purchased Non-durable Goods and Services," in **Selected Aspects of Consumer Behavior**, ed. Robert Ferber, Washington, DC: National Science Foundation, 189-222.
- Holton, Richard H. (1958), "The Distinction Between Convenience Goods, Shopping Goods Shopping Goods and Specialty Goods" **Journal of Marketing**, 23 (July), 53-56.
- , (1959), "What is Really Meant by Specialty Goods", **Journal of Marketing**, 24 (July), 64-66.
- Howard, John A. (1963), **Marketing Management: Analysis and Planinng**, rev. ed. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin.
- , (1977), **Consumer Behaviour: Application of Theory**, New York: McGraw Hill.

- , and Jagdish N. Sheth (1969), *The Theory of Buyer Behavior*, New York: John Wiley and Sons.
- Hyman, Herbert H. (1942), "The Psychology of Status," *Archives of Psychology*, 269.
- , and Eleanor Singer (1968), *Readings in Reference Theory and Research*, New York: The Free Press, 7.
- Jackson, Jay M. (1959), "A Space for Conceptualizing Person-Group Relationships", *Human Relations*, 12, 3-15.
- James, William (1890), *Principles of Psychology*, vol. I, New York: Henry Holt and Co.
- Kaish, Stanley (1967), "Cognitive Dissonance and Classification of Consumer Goods", *Journal of Marketing*, 31 (October), 28-31.
- Kaplan, Norman (1954), "Reference Groups and Interest Group Theories of Voting," in *Voting*, Bernard R. Berelson, Paul F. Lazarsfeld, and McWilliam N. McPhee, eds., Chicago: University of Chicago Press.
- Kanin, Eugene, J. (1967), "Reference Groups and Sex Conduct Norm Violations", *Sociological Quarterly*, 8, 495-504.
- Katz, Elihu and Paul F. Lazarsfeld (1964), *Personal Influence* 3rd ed., New York: The Free Press of Glencoe.
- Kelley, Harold H. (1947), "Two Functions of Reference Groups" in *Readings in Social Psychology*, eds. Guy E. Swanson, T.M. Newcomb and E. L. Hartley, New York: Henry Holt and Company.
- , (1955), "Salience of Membership and Resistance to Change of Group Anchored Attitudes," *Human Relations*, 8, 275-89.
- Kelman, Herbert C. (1958), "Compliance, Identification and Internalization: Three Processes of Attitude Change," *Journal of Conflict Resolution*, 2, 51-60.
- Kemper, Theodore D. (1966), "Self Conceptions and the Expectations of Significant Others," *Sociological Quarterly*, 7, 323-43.
- , (1968), "Reference Groups, Socialization and Achievement", *American Sociological Review*, 33, 31-45.
- Kleimenhange, Arno K. (1966-67), "Shopping, Specialty or Consumer Goods." *Journal of Retailing*, (Winter) 32-39.
- Koç, Ahmet N. (1975), *Tüketim Kararlarında Aile Rol Yapıları ve Pazarlama İçin Önemi*, (İstanbul: University of Boğaziçi Press, 1975).
- Kollat, David T., James F Engel and Roger D. Blackwell (1970), "Current Problems in Consumer Behaviour Research", *Journal of Marketing Research* 7 (August), 327-32.
- Kuhn Manfold (1964), "Reference Group", in Julius Gould and William L. Kolb, eds., *A Dictionary of the Social Sciences*. New York: Free Press of Glencoe.
- , (1964), "The Reference Group Reconsidered," *Sociological Quarterly*, 5, 5-21.

- Leone, Robert P. and Randoll L. Schultz (1980), "A Study of Marketing Generalizations", **Journal of Marketing** 44 (Winter) 10-18.
- Lewin, Kurt (1952), "Group Decision and Social Change," in **Readings in Social Psychology**, 3rd. ed., G.E., Swanson, M. Newcomb and E. L. Hartley, eds., New York: Henry Holt and Co.
- Luck, David S. (1959), "On the Nature of specially Goods", **Journal of Marketing**, 24 (July) 61-64.
- Markin, Rom J. (1974), **Consumer Behavior: A Cognitive Orientation**, New York: MacMillan Publishing Co. Inc.
- Mayer, Morris L., J. Barry Mason, and Morris Gee (1971), "A Reconceptualization of Store Classification as Related to Retail Strategy Formulation", **Journal of Retailing** 47 (Fall) 27-36.
- McClosky, Herbert and Harold W. Dahlgren (1964), "Primary Group Influence on Party Loyalty," in **Social Organization and Behavior**, eds., Richard C. Simpson and Harper Simpson, New York: John Willey and Sons.
- Merton, Robert K. and Alice S. Kitt (1950) "Contributions to the Theory of Reference Group Behavior," in **Continuities in Social Research: Studies in the Scope and Method of "The American Soldier"**, Robert K. Merton and Paul F. Lazerfeld eds., Glencoe, Ill.: Free Press.
- Miracle, Gordon E. (1965), "Product Characteristics and Marketing Strategy," **Journal of Marketing** 29 (January) 18-24.
- Mirande, Alfred M. (1968), Reference Group Theory and Adolescent Sexual Behavior, " **Journal of Marriage and the Family**, 30 572-77.
- Murphy, Patrick E. and Ben M. Enis (1986), "Classifying Products Strategically," **Journal of Marketing** 50 (July) 24-42.
- Moschis, George P. (1976), "Social Comparison and Informal Group Influence," **Journal of Marketing Research** 13 (August) 237-44.
- Nelson, Harold A. (1961), "A Tentative Foundation for Reference Group Theory," **Sociology and Social Research** 45, 274-80.
- Newcomb, Theodore M. (1947), "Attitude Development as a Function of Reference Groups: The Bennington Study," in **Readings in Social Psychology**, Eleanor E. Maccoby, T.M. Newcomb and E.L. Hartley, eds. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- , Kathryn E. Koenig, Richard Flacks, and Donald P. Warwick (1967), **Persistence and Change: Bennington College and Its Student After Twenty Five Years**, New York: Wiley.
- Nicosia, Francesco M. (1966), **Consumer Decision Process: Marketing and Advertising Applications**. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Osgood, Charles E. George J. Suci and Percy H. Tannenbaum (1957) **The Measurement of Meaning**, Urbana: University of Illinois Press.

- Park, C. Whan and V. Parker Lessig (1977,) "Students and Housewives: Differences in Susceptibility to Reference Group Influence, **Journal of Consumer Research** 4 (September) 102-110.
- Reiss, Ira L. (1967), **The Social Context of Premarital Sexual Permissiveness**, New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Runciman, Walter Garrison (1966), **Relative Deprivation and Social Justice: A Study on Attitudes to Social Inequality in Twentieth Century England**, Berkeley: University of California Press, 16.
- Sherif, Muzaffer (1953), "The Concept of Reference Groups in Human Relations," in **Group Relations at the Crossroads**, M. Sherif and M. O. Wilson, eds., New York: Harper and Row.
- , (1964), **Reference Groups: Exploration into Conformity and Deviation of Adolescents**, New York: Harper and Row.
- , (1967), **Social Interaction: Process and Products**, Chicago: Aldine Publishing Co.
- Shibutani, Tamotsu (1955), "Reference Groups as Perspectives," **American Journal of Sociology** 60 562-69.
- Siegel, Alberta Engvall and Sidney Siegel (1957), "Reference Groups, Membership Groups and Attitude Change," **Journal of Abnormal and Social Psychology** 55 360-64.
- Simon, Julian L. (1967), "Doctors, Smoking and Reference Groups" **Public Opinion Quarterly**, 31, 646-47.
- Sireli, Aykut (1972), **Sosyo Psikolojik Cephesi ile Mal Politikası** İstanbul: University of İstanbul Press, No. 1738.
- Stafford, James E. (1966), "Effects of Group Influences on Consumer Brand Preference," **Journal of Marketing Research** 3 (February) 68-75.
- , (1971), "Reference Theory as a Conceptual Framework for Consumer Desicions," in **Marketing Models: Behavioral Science Applications**, Raph C. Day and Thomas E. Ness, eds., Scranton, Pennsylvania: Intext Educational Publishers.
- Stouffer, Samuel A., Edward A. Suchman, Leland C. Devinney, Shirley A. Star and Robin M. Williams, Jr. (1949), **The American Soldier Adjustment During Army Life**, vol.1., Princeton, N.J: Princeton University Press.
- Tapan, Sema (1979), "Satın alma Kararlarında Arkadaş Gruplarının Etkinliği Üzerine Bir Araştırma", **Pazarlama Dergisi** 4 (June) 31-38.
- Turner, Ralph H. (1956), "Rol Taking, Role Standpoint, and Reference Group Behavior," **Amircan Journal of Sociology** 61, 316-28.
- Venkatesan, M. (1966), "Experimental Study of Consumer Behavior, Conformity and Independence," **Journal of Marketing Research**, 3 (November) 384-87.

- Whyte, William H. Jr. (1954), "The Web of Word of Mouth," **Fortune** (November) 140-146.
- Williams, Margaret, Aaesterud (1970), "Reference Groups: A Review and Commentary," **Sociological Quarterly** 11 545-54.
- Wind, Yoram (1977), "Retrospective Comment to Group Influence in Marketing," in **Classics in Consumer Behavior**, Louis E. Boone, ed. Tulsa, Oklahoma: Petroleum Publishing Company.
- Witt, Robert E. (1969), "Informal Social Group Influence on Consumer Brand Choice," **Journal of Marketing Research**. 6 (November) 473-76.
- , and Graby D. Bruce (1970), "Purchase Decision and Group Influence", **Journal of Marketing Research** 7 (November) 532-35.
- , (1972), "Group Influence and Brand Choice Congruence," **Journal of Marketing Research** 9 (November) 440-43.
- Woelfel, Joseph and Arembald O. Haller, (1971) "Significant Others the Self Reflexive act and Attitude Formation Process," **American Sociological Review** 36, 74-87.
- Woodside, Arch G. (1972), "Informal Group Influence on Risk Taking," **Journal of Marketing Research** 9 (May) 223-25.



KİTAP ELEŞTİRİSİ

BİRSEN GÖKÇE, TOPLUMSAL BİLİMLERDE ARAŞTIRMA, Savaş Kitabevi Yayınları, Ankara 1988.

Bilim genelde toplumsal ya da doğal olayları açıklamaya yönelik genellemeler bütünüdür. Bu genellemelere, ilgili olaylar gözlenerek ulaşılır. Olaylar arasındaki ilişkilerden yola çıkarak genellemelere ulaşma süreci ise yöntem adını almaktadır. Gökçe kitabında toplumsal bilimlerde bu sürecin ne tür işlemlerden oluştuğunu açıklamaya çalışmaktadır. Önsözünde bunu, "... Sosyal Bilimlerde Yöntem Dersleri için gerekli ve bir alan araştırmasının bütün aşamalarını içeren bu çalışma, ders kitabı olarak kullanılmak üzere kaleme alınmıştır" biçiminde açıklamaktadır.

Sekiz bölümden oluşan kitapta işlenen konuları temelde üç kesim altında toplamak olanaklı. Birinci kesimde üst düzeyde genellemelerle ilgili konular işlenmektedir. Burada bilimin tanımı, özellikleri, doğal ve toplumsal bilimler arasındaki benzerlik ve farklılıklar, toplumsal bilimlerin gelişimi, bilimsel yöntemin tanımı ve amacı, yöntem kavramının farklı kullanımları ve bilimsel yöntemle ilgili temel kavramlar verilmektedir.

Toplumsal olaylar, doğal olaylar ve bu iki olay gurubu arasındaki ilişkileri açıklamaya yönelik genellemelerin tümüne bilgi diyoruz. Ancak her bilgi bilimsel bilgi değildir. Bilgiyi bilimsel yapan özellikleri Gökçe, üç başlık altında vermektedir. Bunlar: (1) Konusunu oluşturan olguları gözleme dayalı olarak kavramak ve tanımlamak (DESCRIPTION), 2) Olgular arasında nedensellik ilişkisi kurmak (EXPLICATION) ve 3) Çeşitli derecelerde ortaya çıkan ilişkileri yasalar, kuramlar halinde ifade ederek belirli çıkarımlarda bulunmak ya da çıkarsamalara ulaşmaktır (PREDICTION).

Kitapta doğa bilimleriyle toplumsal bilimlerin konuları açısından farklılıklar gösterdiği, bilgiye ulaşım süreci açısından ise her ikisinin de benzer olduğu savunulmaktadır. Bu sav örneklerle desteklenerek zihinlerde bu konuda oluşan ya da oluşabilecek sorulara da yanıt getirilmektedir.

Toplumsal bilimlerin gelişimi üç dönem içinde incelenmektedir: Bilimsel Toplumbilim öncesi Dönem, Kuruluş Dönemi ve Sistemleşme Dönemi. İlk Dönem 19. yy. öncesidir. Bu dönemde toplumbilim felsefe ya da siyasetin içindedir. İkinci dönem olan kuruluş döneminde ise Toplumbilim bağımsız bir disiplin olarak karşımıza

çıkıyor. Bu dönem kronolojik olarak 19. yy.'ın ikinci yarısı ile 20. yy.'ın başlarına rastlayan dönemdir. Son dönem ise 20. yy'dan günümüze kadar olan zaman dilimini kapsamaktadır. Bu son dönemde Toplumbilim bağımsızlığını kazanma yanında kendi içinde de değişik görüşler üretmiştir. Bu gelişim toplumsal gerçekliğin daha iyi açıklanması için gerekli olmuştur.

Kitabın ikinci kesimi ise toplumsal bilimlerde veri toplama yollarına ayrılmıştır. Burada araştırmalar kuramsal ve uygulamalı olarak genelde ikili bir sınıflamaya tabi tutulmaktadır. Bunlardan uygulamalı araştırmalar için gerekli olan veri toplama teknikleri, yarar ve sakıncaları ile birlikte ayrı ayrı ele alınarak incelenmektedir.

Büyük bir kitlenin özelliklerini tahmin etmeye ve açıklamaya yönelik tarama (survey) araştırmaları da ikinci kesimde tanıtılmaktadır. Burada anakitleden, o anakitleyi temsil eden örneklerin seçilme yolları verilmekte ve bu araştırmaların geçerliliği ile güvenilirliği için dikkat edilmesi gerekli noktalar üzerinde durulmaktadır.

Üçüncü kesim, uygulamalı araştırmalarda toplanan verilerin değerlendirilmesine ayrılmıştır. Toplanan verilerin rapor haline dönüştürülene kadar geçirdiği değişik süreçler işlemsel bir biçimde okura sunulmaktadır. Bu özelliği nedeniyle kitap, öğrenciler için çok rahat anlaşılabilir bir nitelik taşımaktadır. Ayrıca bu kesimde Türkiye'de yapılmış 39 araştırma, anlatılan bilgiler ışığında kısa bir çözümlemeye tabi tutulmuştur.

Aktarılan bu özellikleriyle kitap, toplumsal bilimlerde öğrenim görenler için bir ders kitabı, toplumsal bilimlerde araştırma yapan kişiler için de bir başvuru kaynağı niteliği taşımaktadır.

Dr. Hamza UYGUN

**ONUNCU SAYISINDA HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
VE DENETİMLİ PERMÜTE BAŞLIK İNDEKSİ**

Doç.Dr. Hasan Işın DENER*

I. İlk On Sayı

1983'ten beri yayınlanmakta olan Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, bu sayısıyla birlikte 10. sayısına erişmiş bulunmaktadır. Sözkonusu on sayıda toplam 2126 sayfa içerisinde 146 adet yazı yayınlanmıştır. Bu yazıların 143'ü telif makale, sadece 1 tanesi çeviri makale ve 2'si de kitap eleştirisidir.

Derginin adı, onun bir kurum dergisi olduğunu ortaya koymaktadır. Buna mukabil, basılan on sayıda çıkan yazılardan 31'inin (geçmişte veya halen) Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi mensubu olmayan yazarlarca kaleme alındıklarını vurgulamak gerekir.

Dergide çıkan telif makalelerin 122'si Türkçe, 15'i İngilizce, 3'ü Almanca ve 3'ü de Fransızca olarak yayınlanmıştır. Öte yandan, makalelerin yalnızca 4'ü iki yazarın ortak ürünü olup, ötekiler birer yazara aittir.

Son sayılardaki editör notlarından anlaşılacağı üzere, bir süredir Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nin gelecekteki gelişmeleriyle ilgili olarak, belli bir plan uyarınca hareket edilmektedir. Bu bağlamda, ilk 10 sayıya ait denetimli bir permüte başlık indeksi çalışması yapılmış ve sonuç, aşağıda sunulmuştur.

II. Metod ve Kullanıcıya Yönelik Açıklamalar

A) İndeksin İçeriği I

Sunulan başlık indeksi, alfabetik bir sıralama düzeninde şu bileşenleri içermektedir:

(*): Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümü öğretim üyesi.

1. Yazar ve ortak yazar soyadlarına göre bibliyografik künye sıralaması:

Sözkonusu bibliyografik künyelerde, yazar adı kısmından sonra eser adı yer almaktadır. Eser adlarında bazen görülen (), ' ' gibi imlâ işaretleri yazarların tercihidir; bizim eklentimiz değildir.

Ortak yazar adları sözkonusu olduğunda, eser adları tekrarlanmamış ve bkz. (bakınız) kısaltmasıyla birinci yazara atıf yapılmıştır. Dergideki tek çeviri de yazar adına göre dizine katılmış ve çevirmenin adı, ana künyeye gönderim yapılarak belirtilmiştir.

Eser adından sonra gelen Romen rakamı, yazının yer aldığı cilt sayısını göstermektedir. Dergi 1983 ve 1990 yıllarında ikişer kez yayınlanmış bulunduğundan, bu yıllara ait künyelerde, cilt sayısından sonra / işareti ve 1 veya 2 sayısı gelmektedir. Tahmin edileceği üzere bu rakamlar, ilgili yazıların o yıla ait kaçınıcı dergi sayısında yer aldığını göstermektedir.

Bundan sonra künyede, yıl sayısı ve ' - ' işareti ile ayrılmış olarak, makalelerin başlangıç ve bitiş sayfaları yer almaktadır.

2. Eser adlarına göre bibliyografik künye sıralaması:

Bu sıralamada yazı başlıkları öne gelmiş ve ardından yazar isimleri, parantez içerisine alınarak belirtilmiştir. Cilt, dergi sayısı, yıl ve sayfa numaraları ile ilgili düzen, yazar soyadına göre yapılan dizinlemedekinin aynıdır.

Eser adının ilk sözcüğü bir, an, the, die, le gibi bir harf-i tarif ya da örneğin kurum isimlerinin başındaki T.C., Türkiye gibi (künyenin alfabetik sıralamadaki yerini kullanışsız kılan) bir terim ise, o başlığın alfabetik sıralamadaki pozisyonunu, bu ifadelerden sonra gelen sözcükler tayin edecektir. Böyle durumlarda, yapıt adlarının orijinalliğini korumak üzere, alfabetik sıralama harici kalan ilk sözcükler yerlerinde bırakılarak yalnızca [] işareti içerisine alınmışlardır.

.Başlıkların korunma ilkesi, bazı başlıklarda yer alan ABD, AET, AT, Dr., EG, KİT, T.C., A.Ş. kısaltmalarının oldukları gibi bırakılmalarını da gerektirmiştir. Bunlar, belki Almanca bir kısaltma olan EG (Europäische Gemeinschaft, yani Avrupa Topluluğu) kısaltması dışında, çok bilinen kısaltmalardır.

Diğer taraftan, mevcut iki kitap eleştirisinin künyeleri, önce 'kitap eleştirisi' sözü, sonra kitabın adı ve yazarının adı verilerek kaydedilmişlerdir. Eleştiriyi yazanın adı ve diğer bilgiler ise, eser adıyla başlayan künyeler için uygulanan normla yazılmışlardır.

3. Yabancı dildeki başlıkların Türkçe karşılık sıralaması:

Yukarıda sözü edilen eser adı dizini, yazının Türkçe mi, yoksa yabancı bir dilde mi olduğuna bakılmaksızın gerçekleştirilmiştir.

İndeksin hitap edeceği varsayılan hedef kitlenin standartları nasıl tutulursa tutulsun, bu kişilerin üç yabancı dile birden vâkıf olmaları beklenemez. Diğer taraftan, meslek adamlarında ve öğrencilerde, bilmedikleri bir dilde yazılan yapıtları merak etme ve birisine çevirtme eğilimi artmaktadır. Tabii önce bu merak tatmin edilmelidir. Dolayısıyla yabancı dildeki eser adları (mümkün olduğu kadar asıllarını kelime kelime takibeden bir yaklaşımla) Türkçe'ye çevrilmiştir. İndeksin amacı 'haberli kılmak' olduğuna göre, burada verilen bibliyografik hizmet, sözkonusu çevirilerle amacına daha uygun bir hâle sokulmaktadır.

Esas makale dilinin İngilizce, Fransızca, Almanca oluşunu simgelemek üzere, Türkçeleştirmelerin ardına, sırasıyla İng., Fra., Alm. kısaltmaları konulmuştur.

4. Eser adlarındaki terim ve tanıtaçların elemelerden geçirilmiş permüte dizini:

Bu dizin, indeksin toplam ordinal faydasını arttırmağa yönelik bir kavramlar sıralamasıdır. Ancak ana fikrine ve üretiliş prensiplerine ilişkin bir iki temel hususu vurgulamadan indeks alfabetik sıralamasının bu bileşenini açıklayabilmek, herhalde mümkün olamayacaktır.

B) Permüte dizin ve oluşturulması

Başlıklar, kavramsal parçalara bölünebilirler. Bu parçalar, terimler, tamlamalar veya başka türlü dizilmiş sözcük grupları şeklindedir. Böyle parçalara 'tanıtıç' diyelim! O halde makale başlığından beklenen temel işlev, içerdiği tanıtaçlar arasındaki ilişkileri kurarak, yazı konusunun 'içerik alanını' okura açıklamaktır.

Başlıklardan türetilebilecek tanıtaçların birbirlerini dışlamaları şart değildir; aksine, çoğu kez birbirlerini içerebilirler, birbirleriyle kısmen çakışabilirler. Bu bakımdan, aşağıdaki indeks örnek doludur. Sonunda v.d. olan her girişin bünyesindeki ' : ' işaretinden önceki kısım, bir tanıtaç olarak kabul edilebilir.

Başlıklardan türetilebilecek tanıtaçlar permüte edilirse, indeks kullanıcısının kendisini ilgilendiren konulara ulaşma olasılığı oldukça yükselir. Kullanıcının en basit arama stratejisi, ilgilendiği konulara ilişkin terim veya tanıtaçların varlığına bakmaktır. Permüte indeksin amacı da, başlıklarda geçen tanıtaçları mümkün mertebe alfabetik sıralamaya sokarak kullanıcıya, ilgilendiği konunun nerede bulunduğunu hızla, kolaylıkla ve tereddüt yaratmadan buldurabilmektir.

Görüleceği üzere böylece, birim 'indekse başvurma' eylemi başına indeksin toplam ordinal faydası yükselmiş olacaktır. Ama bir yazı başlığından türetilebilecek her türlü tanıtıcı permüte edip alfabetik

sıralamaya tabi tutarsak, bu kez de indeksin fayda eğrisi teğet eğimini iyice azaltmış oluruz.

Faydası yüksek bir indeks (onun tanınması, kaynaklarının ulaşılabilirliği, doğal büyüklüğü gibi) dışsal kısıtlar bir yana, kendisinden yararlanmaya hazır kullanıcı üzerinde yeterince motive edici, yani yeterince 'çekici' olmalıdır. Diğer bir anlatımla arama talebi-bulma süresi değişkenlerine ilişkin fiziksel talep fonksiyonu yeterince esnek olabilmelidir. Bunu sağlamak ise, sözkonusu talebin hem kısmi ve hem de diferansiyel talep özelliklerini gözönünde tutmakla, yani herşeyden önce hedef kullanıcı tipini doğru tanımlamakla mümkün olur.

Bizim durumumuzda, bilimsel dergi okuru sözkonusudur. Bu okuyucu, ne tipik bir gazete, ne de tipik bir kitap veya müracaat eseri okurudur; aksine, oldukça özelleşmiş veya özel talepleri bulunan bir meslek adamı olarak kabul edilmelidir. O halde, hazırlanan permüte indeks, bu hedef kitleden beklenen düzeyin gereksindirdiği ayrıntı seviyesini daha çoka veya daha aza doğru çekerse, ya da sözkonusu hedef okurun mesleki terim intikal ve kombinasyon süratini, indeksten faydalanma temel biçimlerini gözardı ederse, işte o zaman yukarıda belirtilmiş fonksiyonel ilişkiler zinciri indeksin azalan marjinal faydasını oldukça hızlandırır. Tüm sorun, bu hızlanmayı mümkün olduğunca engellemektir.

Enformasyon bilimcisi, değinilen indeksleme olgusunu, çoğu kez fayda fonksiyonu kavramına bağlı olarak algılamaz. Ancak temelde böyle bir ilişkiler bütünü'nün varlığını sezindiğinden, öylesine indeks hazırlama kural ve standartlarını ortaya koyar ki, aşağı yukarı aynı amaç güdülmüş olur(1).

Buraya kadar anlatılanları, bir permüte indeks hazırlarken yapılacak işlemler yönünden tekrarlayalım! Aslında indeksi yapan kişi, aşağıda belirtileceği gibi çalışmaz, çok daha kestirme yollardan gider ama, permüte indeks oluşturma eylemi, mantıksal açıdan, sanki kesinkes şu aşamaları takip ediyormuş gibi soyutlanarak anlatılabilir:

1. Başlıklardaki tanıtıçlar saptanmalıdır.
2. Bu tanıtıçlar, başlıklardaki gramer bağlarından kurtarılarak, içeriklerini tek başlarına hangi biçimde temsil edebiliyorlarsa o yapıya getirilmelidirler.
3. Sonra, tanıtıçlar permüte edilmelidirler.
4. Permüte edilmiş tanıtıçların birbirleriyle olan bağlantıları yansıtılmalıdır. Bizim indeksimizde bu ilişkiler, çokça ' : ' altında belirtmek suretiyle, birkaç kendi kendini açıklayan durumda da tanıtıç ifadesi ile yetinmek suretiyle gerçekleştirilmiştir.

(1). Enformasyon bilimcisi anlayışını görmek bakımından, bakınız; Austin, Derek: *Precis, A manual of concept analysis and subject indexing*, Londra, 1974, s. 19 v.d.

5. Hedef okur kitlesi ve bu kitlenin ihtiyaç, eğilim ve indeks kullanma becerileri saptanmalıdır.

İndeks meydana getirme çabasını böylece bir süreçmişcesine düşünüp aşama kalıplarına dökünce, sıra, artık permüte tanıtıçların hedef kitle ihtiyaçlarına uygun hâle getirilmesi safhasına gelmiştir. Bu bakımdan,

6. gereksiz tanıtıçlar elenir. Örneğin, 'Doğrusallık testi' başlık parçasına bağlı olarak, 'Test: Doğrusallık testi' aday girişi kaldırılır. Halbuki bir ansiklopedi indeksi sözkonusu olsaydı, bu permüte giriş belki elenmeyecekti. Çünkü ansiklopedinin bütüncül yaklaşımı, 'ne gibi testler olduğunu' merak eden kullanıcı tipine de hizmet vermeli. Ama bilimsel dergi okuru, aradığına böyle yaklaşmayacaktır.

7. Diğer taraftan, bazı tanıtıçların, anlaşılabilirliği artırmak, aramayı kolaylaştırmak, arananı çabuk buldurmak gibi amaçlar doğrultusunda değiştirilmeleri de gerekebilir. Yukarıdaki ansiklopedi örneğinde, eğer 'Test: Doğrusallık testi' girişi yazılacaksa, meselâ daha uygun bir yaklaşım, 'İstatistiksel testler: Doğrusallık testi' olabilir. Bu bir 'değiştirme' eylemidir, çünkü 'doğrusallık testi' tamlaması, permütasyon sonucunda, 'istatistiksel test' gibi bir tanıtıç üretmez. Aynı anlayışla, örneğin 'finansman bonoları ve ülkemizdeki geleceği' başlığından da 'ülkemiz' tanıtıcı yerine 'Türkiye' tanıtıcının türetilmesi gerektiği açıktır.

Tanıtıç eleme ve tanıtıcının ana vasfını bozmaksızın yapısını değiştirme eylemlerine girişirken uygulanmak üzere birçok kural ve standard geliştirilmiştir (2). Ayrıca, kural uygulanamayacak durumlara ilişkin bazı karar alma kıstasları da vardır(3).

Onun da ötesinde, sadece indeksi hazırlayanın kanı veya yargısına bağlı olan koskoca bir karar alanı mevcuttur. Böylece, indeksi oluşturan kişi, örneğin 'sıfır sermaye ile girişimcilik' başlık parçasından, hem 'Sıfır sermaye', hem de 'Sermaye' tanıtıçlarını türetmeğe karar verebilir; çünkü sıfır sermaye ile girişimciliği merak eden kullanıcının, istediğini 'sıfır' başlangıç sözcüğünde aramaması olasılığı yüksektir.

İndeks yapma eyleminin kendine özgü kuralları, kalın kitaplar oluşturur(4). Ancak aşağıdaki yüzlerce örneği inceleyip sezgisel bir fikir edinmek de mümkündür.

(2) Bizim burada gerçekleştirdiğimiz işin, enformasyon bilimcisinin indekslemeden anladığına kıyasla yalnızca bir özel alt set oluşturduğunu unutmuyarak, örneğin inceleyiniz; ISO: Standards handbook I, Information transfer, Cenevre, 1982.

(3) Bazı örnekler için bakınız; Costello, John, J: Coordinate indexing, New Brunswick, 1966; s. 27 v.d.

(4) Böyle kurallardan örnekler için, bakınız; Soergel, Dagobert; Indexing languages and thesauri: Construction and maintenance, Los Angeles, 1974, s. 15 v.d., 323 v.d.

C) İndeksin İçeriği II

Denetimli, yani buradaki anlamıyla (2)'ye göre gramer yapısı uyarlanmış, (6)'ya göre elemeye tabi tutulmuş (7)'ye göre değiştirilmiş tanıtıcılardan meydana gelen permüte dizin, indeksin alfabetik sıralamasında yalnızca bir tek bileşeni oluşturmaktadır. Bu durumda, eser adlarına göre ve Türkçeleştirilmiş eser adlarına göre sıralamaların ilk sözcükleri de, permüte indeks aday girişleri arasında daha geniş çapta bir elemeyi olanaklı kılmaktadır. Örneğin, eser adı 'Türkiye'nin' diye başlayınca, aynı başlığa ait tanıtıcılar çerçevesinde 'Türkiye: ...' girişinin tekrar verilmesi, kullanıcı için ek bir fayda sağlamayacaktır ve dolayısıyla elenebilir.

Permüte indeks çalışmasının yukarıda sayılanlardan sonraki aşamaları, yine aynı soyutlama düzeni içerisinde,

8. tanıtıcıları alfabetik olarak sıralama ve

9. tanıtıcı konsolidasyonudur.

Basit olarak, tanıtıcı konsolidasyonu şudur: Alfabetik sıralama, aynı anlamdaki tanıtıcıları ardarda getirince, indeksi hazırlayana kişi (fayda arttırıcı bir önlem olarak) onları aynı gramer yapısı düzenine sokmak isteyebilir. Örneğin 'reklamcılık eğitimi' ile 'reklam eğitimi' anlamdaşsa, bu tanıtıcıların biri, diğerinin yapısına uyarlanarak yeniden değiştirilebilir. Tabii bizim indeksimizde de, az olmakla birlikte, böylesine konsolidasyonlar gerekmiştir.

Sadece tanıtıcı verme yoluna giden ve onun ilgili yapıt bağlamındaki ilişkilerini kurmaya özen göstermeyen (farklı amaçlara yönelik) indekslerde, konsolidasyon işlemleri de bitince, bir tanıtıcıyla ilgili tüm sayfa numaraları birlikte yazılır. Bizde bu, mümkün değildir; çünkü aynı tanıtıcıya bağlı farklı ilişkiler için ayrı girişler sağlamak daha uygundur. Kaldı ki, dergi indekslerinde, kapsam büyük olmadıkça ve temel indeks materyali olarak başlıklar esas alındıkça, farklı makalelere farklı indeks girişleri sağlamanın, kullanıcı yönünden küçümsenemeyecek faydaları da vardır. Bu nedenle, 600 dolayında girişten oluşan indeksimizde eş tanıtıcılara (ve hatta, yazar adı sıralamasında bile aynı yazarlara) yönelik hiçbir 'biraraya toplama' işlemine gidilmemiştir.

Alfabetik sıralamadaki permüte indeks girişleri, eğer sözkonusu yazı bir yabancı dilde ise, ayrı ayrı hem yabancı dilde hem de Türkçe olarak yapılmıştır. Bu çerçevede, dillerin farklı sözdizimi kurallarının, özellikle eser adı sıralamasından esinlenen permüte tanıtıcı elemelerinde, hep aynı tanıtıcının elenmesine sebeb olmalarına da dikkat çekmek isteriz.

Yabancı dil makaleye ait permüte indeks bileşeninin tüm Türkçe girişlerinde, orijinal makalenin diline atfen, yine İng., Fra., Alm. kısaltmaları kullanılmıştır. Bundan başka, indeksin birkaç yerinde de 'Türkçe' anlamına gelen Tür. kısaltması izlenmektedir.

Bunun nedeni şudur: Bazı Türkçe başlıklarda, franchising, consumerism gibi yabancı dilde terimler mevcuttur. Bu terimlerin başa geldikleri permütasyonlarda, (: 'den sonra yazılan ifadeler Türkçe bile olsa) meydana gelebilecek yanlış anlamaların Tür. kısaltmasıyla önlenmesi uygun bulunmuştur.

Aynı tip bir kaygu ile, kitap eleştirilerinde, kitap yazarının başa geldiği girişlerde, bu adın yanına parantez içinde a.g. (adı geçen) ibaresi konulmuştur.

Diğer taraftan indekste, permüte tanıtıç girişlerinin sonundaki sayfa numaralarının, başlangıç sayfa numarasını takiben v.d. (ve devamı) normuyla yazılmış olduğu izlenmektedir. Bunun asıl nedeni, makale stili anlatımın kitap didaktiğine uymayıdır. Başlığın yansıttığı konu, pek çok makalede öyle bir bütünselliği sergilemektedir ki, tanıtıç içeriğinin anlatımı, çoğu kez makalenin her sayfasında devam etmektedir. Ayrıca, hedef kitlemizi oluşturan bilimsel makale okurlarının ortak davranışında, sadece başlangıç sayfasını öğrenme potansiyel istemi yatmaktadır. O halde, bibliyografik künyenin verilmesini amaçlayan eser adı, yazar adı gibi sıralamalarda makale son sayfasını da koymanın daha farklı olan anlamlılığı, permüte girişler söz konusu olduğunda ortadan kaybolmaktadır.

D) Alfabetik sıralama

Son olarak, yapısını böylece açıkladığımız indeksin alfabetik dizilişi hakkında da bazı belirlemeler yapalım!

İndeksin çok dilli alfabetesinde, Türk alfabesi sırasına, P'den sonra Q'nun, V'den sonra W ve X'in alınmış bulunduğunu zikretmeğe bile gerek yoktur. Ancak bunun ötesinde, alfabetik sıralamanın 'dominans' (üstünlük) prensibine göre oluşturulduğuna dikkat çekmek gerekir. Değinilen ilke şu şekilde kullanılmıştır:

1. Yazar soyadı dizisinde, aynı yazarın birden fazla yazısı varsa, künyeler alfabeğe göre değil, tarihe göre dizilmiştir. Çünkü bu yaklaşım, kaynakça yazma ve izleme alışkanlığı olduğu varsayılan bilimsel makale okuru için daha olağandır.

2. Sayıların tanıtıç olduğu nadir durumlarda, onların okunuşunu esasa alan bir sıralamaya gidilmemiştir. Çünkü bu norm, arama çabasındaki okura kolaylık sağlamamaktadır. O nedenle, tanıtıç kabul edilen sayılar, indeksin sonunda ve büyüklük sırasına göre dizilerek verilmişlerdir.

3. Alfabetik sıralamada üstün işlem vardır. Bunlardan biri ' : ' , diğeri ise sözcükten sonraki boşluktur. Bu üstün işlemler, ':'nın veya kelimeler arasındaki boşluğun sol taraflarındaki sözcüklere ait sıralamalara öncelik tanırlar.

Örnekle anlatırsak, eğer kelimelerarası boşluğun önceliği olmasa, 'doğrusal olmayan' ifadesi 'doğrusallık testleri'nden sonra gelecekti. Fakat boşluğun önceliği, evvela 'doğrusal' sözcüğünü ilk sözcük olarak kullanacak tüm girişlerin daha önceye alınmasını sağlamaktadır.

Benzer şekilde 'Eğitim: Reklamcılık', 'Eğitim planlaması' tamlamasından önce gelmektedir. Çünkü :nın yarattığı öncelik, 'Eğitim: ...' den oluşan tüm girişlerin önceye alınmasını gerektirmektedir.

Böylece, (gözü alfabetik sıraya göre tararken, usu sistematik bütünleri yakalamaya eğilimli olan) insanın algılama yapısına daha uygun ve bilgisayarla sıralamanın kolaycılığı yaygınlaşmadan önceki dönemlerde çok kullanılan bir alfabetik dizinleme biçimi, okur hedef kitlesi için daha uygun bulunarak tercih edilmiştir.

III. İndeks

A

- ABD: 1950-1980 döneminde kâr oranı deneyimi, V, 1987, 25 v.d.
- Abuşoğlu Ömer: Doların uluslararası rolü ve geleceği, IV, 1986, 1-24.
- Açık piyasa işlemleri: T.C. Merkez Bankası, VIII/1, 1990, 55 v.d.
- Açlık Sorunu: Yeşil Devrim, VIII/1, 1990, 233 v.d.
- AET'de vergi harmonizasyonunu gerekli kılan nedenler, bu konuda yapılan çalışmalar (Nurettin Bilici), III, 1985, 99-103.
- Ahmet Külebi: Meslekî Bibliyografyası, üç bilinmeyen çalışması, bir bitmemiş yazısı ve bir değerlendirilmemiş anketi (Hasan Işın Dener), VIII/1, 1990, 1-13.
- Akat, Ömer: Trends in the development of international tourism, IV, 1986, 25-35
- Akat, Ömer: Factors affecting the growth of international tourism, V, 1987, 1-14.
- Akın, Fahamet: Doğrusallık testleri VIII/1, 1990, 287-298.
- Akın, Fahamet: Doğrusal olmayan regresyonda stokastik terimin spesifikasyonu, VIII/2, 1990, 77-84.
- Akıncı, Ersoy: Toptan eşya fiyatları endeksi ve kullanım açısından bir değerlendirme, III, 1985, 17-43.
- Akıncı, Ersoy: Enflasyondan ekarflasyona, VI, 1988, 1-17.
- Aktan, Okan H.: Avrupa Para Sistemi'nin uygulamadaki ilk dört yılı, I/2, 1983, 165-207.
- Aktan, Okan H.: Gelişmekte olan ülkelerde dış borç bunalımı ve Türkiye, III, 1985, 45-71.

- [Bir] alan araştırması: Kentleşme ve siyasal katılma (İnan Özer), VIII/1, 1990, 169-202.
- Almanlar: Osmanlı ekonomik ilişkileri, 1871-1914, I/1, 1983, 1 v.d.
- Almanya: Türkiye ile iktisadi ilişkileri (Alm.), III, 1985, 227 v.d.
- Almanya'da Türk işçileri: Resmen ilan edilmemiş göç (İng.) I/2, 1983, 145-163.
- Altınöz, Mehmet: Otel işletmelerinde, yönetime sağladıkları katkılar açısından iç raporlar, VII, 1989, 167-171.
- Altuğ, Duygu: Diagnosing poor performance with the help of the attribution process, VII, 1989, 139-144.
- Ana programlama: Toplam planlama, II, 1984, 119 v.d.
- Ankara İskitler'de oto tamirciliği işkolundaki çırak çocuklar üzerinde bir araştırma (Gülay Arıkan, Sibel Göksoy), IV, 1986, 37-49
- Anpassungsprozess: Externer Schocks, I/1, 1983, 19 v.d.
- Antep fıstığı: Üretim faktörleri, II, 1984, 34 v.d.
- Arıkan, Gülay; Sibel Göksoy: Ankara İskitler'de oto tamirciliği işkolundaki çırak çocuklar üzerinde bir araştırma, IV, 1986, 37-49.
- Asgari vergilendirilmiş yolun seçimi: Türk ve Belçika vergi hukukunun karşılaştırmalı bir incelemesi (Fra.), VIII/1, 1990, 309-311.
- [An] assessment of development and planning (Selçuk Cingi), IV, 1986, 61-75.
- AT: Türkiye ile birleşim (Alm.), III, 1985, 169 v.d.
- Ataç, Kuter: İşçi göçü: Bazı kuramsal sorunlar, I/1, 1983, 97-111.
- Ataç, Kuter: Türkiye'de para politikası, 1975-1984, III, 1985, 73-87.
- Atasagun, H. Fehmi; Bahtuşen Kavak: KİT'lerin personel sorunları ve KİT'ler için öngörülen iş ve başarı değerlemesi üzerine düşünceler, VII, 1989, 215-240.
- Atasagun, Hasan Fehmi: bkz. Dener, Hasan Işın.
- Atfetme süreci: Düşük verimliliğin tanınması (İng.), VII, 1989, 140 v.d.
- Attribution process: Diagnosing poor performance, VII, 1989, 140 v.d.
- Avrupa: Turizm sektöründe entegrasyon, I/1, 1983, 79 v.d.
- Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Türkiye'de tarım (Yavuz Tekelioğlu), VIII/1, 1990, 149-168.
- Avrupa Para Sistemi'nin uygulamadaki ilk dört yılı (Okan H. Aktan), I/2, 1983, 165-207.
- Avrupa Topluluğu: Türkiye ile bütünleşme, IV, 1986, 127 v.d.
- Avrupa Topluluğu'nda vergilendirme (Nurettin Bilici), VIII/2, 1990, 85-90.
- Avrupa Topluluğu'nun uluslararası niteliği ve Türkiye'nin topluluğa katılmasının doğuracağı egemenlik sorunları (Haluk Günöğür), III, 1985, 241-261.
- Ayhan, Doğan Yaşar: İşletmelerarası bir birleşme biçimi: Franchising (imtiyaz) sistemi ve önemi, II, 1984, 80-96.

Ayhan, Doğan Yaşar: Tüketicilerin korunmasında reklâm doğruluğunun denetlenmesi IV, 1986, 51-60.

Ayrıştırma analiz tekniği: Ticaret bankalarının finansal güçlüklerinin önceden saptanması, III, 1985, 209 v.d.

B

Başarı değerlemesi: KİT'ler, VII, 1989, 232 v.d.

Batılı anlamda bir bilim adamı: Osman Okyar (Erdal Türkkan), III, 1985, 9-15.

Bayilik verme; Pazarlama ilmi, II, 1984, 109 v.d.

Belçika vergi hukuku: Asgari vergilendirilmiş yolun seçimi (Fra.), VIII/1, 1990, 309 v.d.

Belgique: Le choix de la voie la moins imposée, VIII/1, 1990, 309 v.d.

Belirsizlik: Parasal politika aracının seçimine etkisi (İng.), VI, 1988, 113 v.d.

Berksoy, Taner: Kalkınma stratejileri ve ithal ikamesi, III, 1985, 89-97.

Beslenme: Tarımsal üretim ve gelir, VII, 1989, 98 v.d.

Beşinci planda isdihdam ve işsizlik (İbrahim Tanyeri), II, 1984, 5-24.

Bilgisayarla eğitim işletmelerinde girişim fikri özellikleri (Hayat Enbiyaoğlu), II, 1984, 143-152.

Bilgisayarlı muhasebe denetiminde genel denetim yazılımları (Tunç Uyanık), IV, 1986, 197-202.

Bilici, Nurettin: AET'de vergi harmonizasyonunu gerekli kılan nedenler, bu konuda yapılan çalışmalar, III, 1985, 99-103.

Bilici, Nurettin: Le choix de la voie la moins imposée: Etude comparée des droits fiscaux turc et belge, VIII/1, 1990, 309-311.

Bilici, Nurettin: Avrupa Topluluğu'nda vergilendirme, VIII/2, 1990, 85-90.

Bilim adamı: Osman Okyar, III, 1985, 9 v.d.

Bitkisel yağlar: Türkiye ve Avrupa Topluluğu, IV, 1986, 129 v.d.

Bocutoğlu, Ersan: Ulusal ekonominin ithalata bağımlılığının ölçülmesinde ithalat ters matrisi yöntemi: Teori ve Türkiye açısından kısa bir değerlendirme, II, 1984, 57-66.

Bölgesel dengesizlik: Türkiye'nin kalkınması ve Güneydoğu Anadolu Projesi, III, 1985, 395 v.d.

Bunalım: Yugoslav ekonomisi, VIII/2, 1990, 1. v.d.

Bundesrepublik Deutschland: Wirtschaftsbeziehungen mit der Türkei, III, 1985, 227 v.d.

Büyüme: Uluslararası turizm (ing.) V, 1987, 1 v.d.

C

- Can, Halil (Çevirmen): bkz. Litwin, George H.
- [Le] choix de la voie la moins imposée: Etude comparée des droits fiscaux turc et belge (Nurettin Bilici), VIII/1, 1990, 309-311.
- Cingi, Selçuk: Few remarks on establishing a 'cooperative bank' in Turkey, I/1, 1983, 112-114.
- Cingi, Selçuk: Yeni yasal düzenlemeler ve T.C. Ziraat Bankası, I/2, 1983, 111-133.
- Cingi, Selçuk: An assessment of development and planning, IV, 1986, 61-75.
- Cingi, Selçuk: Türkiye ekonomisinde tarımsal finansman, V, 1987, 15-22.
- Cingi, Selçuk: Dış ticaretin finansmanında yeni bir kurum: Türkiye İhracat Kredi Bankası A.ş., VI, 1988, 19-27.
- Cingi, Selçuk: Turizm ve Türk turizm sektörü, VII, 1989, 145-165.
- Cingi, Selçuk: Türk banka sisteminde yeniden-yapılanma girişimleri çerçevesinde Türkiye Kalkınma Bankası örneği, VIII/1, 1990, 109-140.
- Consumer choice: Reference group effect, VIII/2, 1990, 133 v.d.
- Consumerism: Çevresel yaklaşım bağlamında tüketicinin korunması (Tür.), VIII/1, 1990, 265 v.d.
- Cooperative bank: Turkey, I/1, 1983, 112 v.d.
- Countertrade: Scope, economic rationale, institutional framework, VI, 1988, 29 v.d.

Ç

- Çağdaşlaşma: Türk kadını, VIII/2, 1990, 37 v.d.
- Çakman, Kemal: Marx'istlerin 'düşen kâr oranı' tezi üzerine neoklasik bir denklem aracılığıyla yorumlar ve 1950-1980 ABD deneyimi, V, 1987, 23-47.
- Çalışma: Fazla çalışmanın düzenlenmesi, VIII/2, 1990, 91 v.d.
- Çalışma verimliliği: Türkiye'de kamusal örgütler, V, 1987, 59 v.d.
- Çapraz tabloların çözümlenmesi ve log-linear modeller (Hamza Uygun), VIII/1, 1990, 299-308.
- Çarıkçı, Emin: Esnek kur politikaları ve dış ticarete etkileri I/2, 1983, 91-110.
- Çarıkçı, Emin: Scope, economic rationale and institutional framework of countertrade, VI, 1988, 29-60.
- Çarıkçı, Emin: The economic impact of export processing zones: A critical survey, VII, 1989, 15-43.

- Çeklerde keşide tarihinin önemi ve bulunmamasının sonuçları (Tanju Oktay Yaşar), V, 1987, 97-103.
- Çevresel psikoloji ve turizm pazarlaması: Teori ve uygulamadaki gelişme alanları (Yavuz Odabaşı), III, 1985, 321-328.
- Çevresel yaklaşım: Tüketicinin korunması, VIII/1, 1990, 265 v.d.
- Çınar, Recai: Standardizasyonun sosyo-ekonomik önemi, II, 1984, 135-142.
- Çırak çocuklar: Oto tamirciliği, IV, 1986, 39 v.d.
- Çubukçu, Tuğrul: İstikrar politikalarının tutarlılığı, III, 1985, 105-123.

D

- [The] demand for money: A theoretical approach (Selim Cafer Karataş), VI, 1988, 85-112.
- Demiryolu: Osmanlı dönemi araç ve malzem ithalatı, III, 1985, 265 v.d.
- Demokrasi: Laiklik, VIII/1, 1990, 47 v.d.
- Dener, Hasan Işın: Turizm talebi göstergesi olarak gerçekleşmiş aylık yabancı gecele-melerinin tahminine ilişkin bir yöntem: Bir operasyonel tanım hatasının düzeltilmesi, I/1, 1983, 63-78.
- Dener, Hasan Işın: Sabit fiyatlarla kişi başına milli hasıla zaman serisindeki kısa vadeli alt dönemlerin saptanması hakkında bir not, I/2, 1983, 5-11.
- Dener, Hasan Işın: Gelir dağılımında dilimiçi eşitsizlik ve ortadireğin konumu hakkında, II, 1984, 67-79.
- Dener, Hasan Işın: Kapasite kullanım indeksleri ve dolaylı verilerle bir deneme, IV, 1986, 77-87.
- Dener, Hasan Işın: Fiyat değişimlerdeki hızlanma veya yavaşlama eğilimlerinin nite-liksel olarak saptanmasına ilişkin basit bir test, VI, 1988, 61-71.
- Dener, Hasan Işın: Toptan ticaret sektöründeki yoğunlaşma yapısının değişimine ilişkin bir gözlem, VII, 1989, 87-96.
- Dener, Hasan Işın: Ahmet Külebi, Meslekî bibliyografyası, üç bilinmeyen çalışması, bir bitmemiş yazısı ve bir değerlendirilmemiş anketi, VIII/1, 1990, 1-13.
- Dener, Hasan Işın: Onuncu sayısında Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi ve denetimli permüte başlık indeksi, VIII/2, 1990, 157-189.
- Dener, Hasan Işın; Hasan Fehmi Atasagun: İktisadi makalelerin alt konulara dağılımı hakkında bazı gözlemler: Journal of Economic Literature'den yapılan sayım ve sonuçlarının değerlendirilmesi, III, 1985, 125-143.

- Denetim: Bilgisayar yazılımları, IV, 1986, 197 v.d.
- Denetimli permüte başlık indeksi: Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, VIII/2, 1990, 157 v.d.
- Deniz yük taşıma işletmelerinde sürastarya ve dispeç günleri ve ücretlerin hesaplanması (Yusuf Sürmen), II, 1984, 153-159.
- Detaylı programlama: Kesikli üretim sistemleri, III, 1985, 276 v.d.
- Deutschland: Wirtschaftsbeziehungen mit der Türkei, III, 1985, 227 v.d.
- Developing countries: Elasticities of substitution, III, 1985, 287 v.d.
- Development: Planning, IV, 1986, 61 v.d.
- Development of international tourism, IV, 1986, 26 v.d.
- Dış borç bunalımı: Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye, III, 1985, 45 v.d.
- Dışsal şoklar: Türkiye (Aİm.) I/1, 1983, 17 v.d.
- Dışsal şoklar ve gelişmekte olan ülkelerin dış ticaretleri üzerindeki etkileri (Bahri Yılmaz), I/2, 1983, 135-143.
- Dış ticaret: Esnek kur politikalarının etkisi, I/2, 1983, 101 v.d.
- Dış ticaret: Gelişmekte olan ülkeler ve dışsal şoklar, I/2, 1983, 135 v.d.
- Dış ticaretin finansmanında yeni bir kurum: Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Selçuk Cingi), VI, 1988, 19-27.
- Diagnosing poor performance with the help of the attribution process (Duygu Altuğ), VII, 1989, 139-144.
- Dilmen, Bilge: Türkiye'de antep fıstığı üretimi: Gaziantep ili antep fıstığı üretiminde kullanılan üretim faktörlerinin etkinliği üzerine bir çalışma, II, 1984, 33-46.
- Dispeç: Ücretlerin Hesaplanması, II, 1984, 154 v.d.
- Doğrusal olmayan regresyonda stokastik terimin spesifikasyonu (Fehamet Akın), VIII/2, 1990, 77-84.
- Doğrusallık testleri (Fehamet Akın), VIII/1, 1990, 287-298.
- Doların uluslararası rolü ve geleceği (Ömer Abuşoğlu), IV, 1986, 1-24.
- Droit fiscaux: Le choix de la voie la moins imposée, VIII/1, 1990, 309-311.
- Dünden bugüne Türkiye ekonomisi ve ikibinli yıllara bir bakış (İsmet Ergün), VIII/1, 1990, 63-75.
- Düşen kâr oranı: Yorum ve 1950-1980 ABD deneyimi, V, 1987, 25 v.d.
- Düşük verimliliğe neden olan etmenler ve bunları önleyici yönetim teknikleri arasında iş etüdünün yeri (Hikmet Timur), I/2, 1983, 57-72.
- Düşük verimliliğin affetme süreci yardımıyla tanınması (İng.), VII, 1989, 139-144.

E

- [The] economic impact of export processing zones: A critical survey (Emin Çankıcı), VII, 1989, 15-43.
- [Die] EG-Assoziierung der Türkei (İsmet Ergün), III, 1985, 169-181.
- Egemenlik: Türkiye'nin Avrupa Topluluğu'na katılmasının doğuracağı sorunlar, III, 1985, 243 v.d.
- Eğitim: Bilgisayarla eğitim işletmeleri, II, 1984, 143 v.d.
- Eğitim: Grup Dinamiği VIII/1, 1990, 33 v.d.
- Eğitim: Kooperatifçilik, IV, 1986, 133 v.d.
- Eğitim: Reklamcılık, IV, 1986, 143 v.d.
- Eğitim planlaması: Matematiksel modeller, VI, 1988, 73 v.d.
- Ekarfilyon: Enflasyon, VI, 1988 13 v.d.
- Ekonomi politikasının temelleri, Hüsnü Erkan, II, 1984, 161 v.d.
- Ekonomik ilişkiler: Osmanlılar ve Almanlar, I/1, 1983, 1 v.d.
- Ekonomik reform programı: Yugoslav ekonomisi, VIII/2, 190, 8 v.d.
- Ekonomik tablo: François Quesnay ve optimum üretim düzeyi, I/1, 1983, 46 v.d.
- Elasticities of substitution in developing countries and in Turkey (Bilge Aloba Köksal), III, 1985, 287-308.
- Emek verimliliği: Norm kadro ve iş değerlendirmesi, IV, 1986, 152 v.d.
- Enbiyaoğlu, Hayat: Bilgisayarla eğitim işletmelerinde girişim fikri özellikleri, II, 1984, 143-152.
- Endüstri: Tarımdan endüstriye kooperatifçilik, I/2, 1983, 210 v.d.
- Enflasyon: Para arzı ve Türkiye, I/1, 1983, 54-62.
- Enflasyon: Türkiye'de maliye ve para politikaları, IV, 1986, 109 v.d.
- Enflasyondan ekarfilyona (Ersoy Akıncı), VI 1988, 1-17.
- Enflasyonun kaynakları: Yugoslavya ve Türkiye (İng.), VIII/1, 1990, 77-107.
- Entegrasyon: Turizm sektörü ve Avrupa, I/1, 1983, 79 v.d.
- Erden, Emir: Pazarlama İlimi ilgi sahası içerisinde 'bayilik verme', II, 1984, 107-118.
- Erden, Emir: Pazarlamacının pazarı teşhisi nasıl olmalıdır? III, 1985, 145-167.
- Erdoğan, Murat; Uğur Ömürgönülşen: Yeminli Özel Teknik Bürolar: Gecekondu sorunu, imar affı ve kamu hizmetlerinin özel kişilere gördürülmeleri açılarından bir değerlendirme, VII, 1989, 173-214.
- Ergün, İsmet: Kitap eleştirisi: Ekonomi politikasının temelleri, Hüsnü Erkan, II, 1984, 161-164.
- Ergün, İsmet: Die EG - Assoziierung der Türkei, III, 1985, 169-181.

- Ergün, İsmet: Türkiye ekonomisinde tasarruf açığı üzerine düşünceler, VII, 1989, 1-14.
- Ergün, İsmet: Düünden bugüne Türkiye ekonomisi ve ikibinli yıllara bir bakış, VIII/1, 1990, 63-75.
- Erkan, Hüsnü (a.g.) Ekonomi politikasının temelleri, Kitap eleştirisi (İsmet Ergün), II, 1984, 161 v.d.
- Erkan, Hüsnü: Piyasa ekonomisine fonksiyonel işlerlik kazandırmak açısından rekabet teorisi ve politikası, III, 1985, 183-207.
- Erol, Cengiz: İşletmelerin finansal güçlüklerinin önceden saptanmasında ayrıştırma analiz tekniğinin ticaret banka işletmelerinde denenmesi, III, 1985, 209-225.
- Esnek kur politikaları ve dış ticarete etkileri (Emin Çarıkçı), I/2, 1983, 91-110.
- Eşitsizlik: Gelir dağılımı, II, 1984, 68 v.d.
- [L]'évolution et la formation du personnel de santé en Turquie (Erdinç Tokgöz), IV, 1986, 177-185.
- Export processing zones: Economic impact, VII, 1989, 15-43.
- Externer Schocks und Anpassungsprozess in der Türkei (Bahri Yılmaz), 161, 1983, 17-30.

F

- Factors affecting the growth of international tourism (Ömer Akat), V, 1987, 1-14.
- Fazla çalışmanın düzenlenmesi: 657 ve 1475 sayılı kanunlar, VIII/2, 1990, 91 v.d.
- Federal Almanya: Türkiye ile iktisadi ilişkiler (Alm.) III, 1985, 227 v.d.
- Few remarks on establishing a 'cooperative bank' in Turkey (Selçuk Cingi), I/1 1983, 112-114.
- Finansal güçlüklerin önceden saptanması: Ticaret bankalarına uygulanmış ayrıştırma modeli, III, 1985, 209 v.d.
- Finansal kaldırma kararları, I/1, 1983, 31 v.d.
- Finansman bonoları ve ülkemizdeki geleceği (Senan Uyanık), IV, 1986, 187-195.
- Fiscal and monetary policies and inflation in Turkey (Orhan Morgil), IV, 1986, 109-118.
- Fiscal policy: Crowd out, VIII/1, 1990, 243 v.d.
- Fiyat değişimlerdeki hızlanma ve yavaşlama eğilimlerinin saptanmasına ilişkin basit bir test (Hasan Işın Dener), VI, 1988, 61-71.
- Fiyat endeksi: Toptan eşya, III, 1985, 17 v.d.
- Formation du personnel de santé: Turquie, IV, 1986, 180 v.d.
- Franchising: İşletmelerarası birleşme sistemi (Tür.) II, 1984, 84 v.d.
- François Quesnay, ekonomik tablo ve optimum üretim düzeyine ulaşmak için gerekli politikalar (İbrahim Tanyeri), I/1, 1983, 44-53.

G

- Gaziantep: Antep fıstığı üretimi, II, 1984, 33 v.d.
- Gecekondu sorunu: Yeminli özel teknik bürolar, VII, 1989, 173 v.d.
- Geceleme tahmini: Turizm talebi göstergesi operasyonel tanımı, I/1, 1983, 65 v.d.
- Geleceğin ekonomistlerinin düşündükleri (Aytül Kasapoğlu), VIII/2, 1990, 129-132.
- Gelir: Tarımsal üretim ve beslenme, VII, 1989, 98 v.d.
- Gelir dağılımında dilimçi eşitsizlik ve ortadireğin konumu hakkında (Hasan Işın Dener), II, 1984, 67-79.
- Gelir politikası: Vergilendirme, V, 1987, 105 v.d.
- Gelişmekte olan ülkeler: Dışsal şoklar ve dış ticaret, I/2, 1983, 135 v.d.
- Gelişmekte olan ülkelerde dış borç bunalımı ve Türkiye (Okan H. Aktan), III, 1985, 45-71.
- Germany: Immigration of Turkish workers, I/2, 1983, 14 v.d.
- Girişim fikri: Bilgisayarla eğitim işletmeleri, II, 1984, 145 v.d.
- Girişimcilik: Türk sanayii, I/1, 1983, 6 v.d.
- Göç: Almanya'da Türk işçileri, I/2, 1983, 145 v.d.
- Gökçe, Birsen: Bir toplumsal olgu olarak 'intihar', V, 1987, 49-57.
- Gökçe, Birsen: Laiklik ve demokrasi ilişkileri üzerine, VIII/1, 1990, 47-53.
- Gökçe, Birsen: Türk kadını ve çağdaşlaşma, VIII/2, 1990, 37-47.
- Gökçe, Birsen (a.g.): Toplumsal bilimlerde araştırma, Kitap eleştirisi, (Hamza Uygun), VIII/2, 1990, 155-156.
- Göksu Sibel: bkz. Arıkan, Gülay
- Gönenç, Halit: Türkiye'de menkul kıymet yatırım fonlarının bugünü, VII, 1989, 121-127.
- Growth of international tourism, V, 1987, 1 v.d.
- Grup dinamiği eğitimi (Ahmet Külebi), VIII/1, 1990, 15-31.
- Grup dinamiği seminerlerinin gereği ve uygulanması üzerine notlar (M. Kemal Öktem), VIII/1, 1990, 33-45.
- Gumpel, Werner: Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Türkei und der Bundesrepublik Deutschland: Entwicklung, Probleme, Perspektiven, III, 1985, 227-239.
- Güdüleme: Örgüt İklimi, I/2, 1983, 73 v.d.
- Güneydoğu Anadolu Projesi: Bölgesel dengesizlik ve Türkiye'nin kalkınması, III, 1985, 405 v.d.
- Günuşur, Haluk: Avrupa Topluluğu'nun uluslararası niteliği ve Türkiye'nin topluluğa katılmasının doğuracağı egemenlik sorunları, III, 1985, 241-261.

H

- Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi: Denetimli permüte başlık indeksi, VIII/2, 1990, 157 v.d.
- Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü: Osman Okyar, III, 1985, 1 v.d.
- Hacıhasanoğlu, Bilge: Türkiye'de para arzı ve enflasyon arasında nedensellik ilişkisi, I/1, 1983, 54-62.
- Hacıhasanoğlu, Bilge: Matematiksel makro eğitim planlaması modelleri, VI, 1988, 73-84.
- Harrod-Domar madeline tam kapasite kullanımının ve tam istihdamın sağlanması (Orhan Morgil), VI, 1988, 121-126.
- Hasta yatağı talebi: Projeksiyon, III, 1985, 387 v.d.
- Hovardaoğlu, Selim: Serbest ithalata ilişkin tutumları ölçmek amacıyla tutum ölçeği geliştirilmesi, IV, 1986, 89-98.

İ—J

- İç raporlar: Otel işletmeleri, VII, 1989, 167 v.d.
- İhracat: Avrupa Topluluğu entegrasyonu çerçevesinde bitkisel yağlar, IV, 1986, 128 v.d.
- [Türkiye] İhracat Kredi Bankası: Dış ticaret finansmanı, VI, 1988, 19 v.d.
- İhracat serbest bölgelerinin iktisadi etkileri: Eleştirel bir toplu bakış (İng.), VII, 1989, 15 v.d.
- İkame: Marshall, III, 1985, 351 v.d.
- İkame esnekliği: Türkiye ve kalkınmakta olan ülkeler (İng.), III, 1985, 287 v.d.
- İkibinli yıllar: Türkiye ekonomisi, VIII/1, 1990, 72 v.d.
- İklim ve güdüleme (George H. Litwin, Çev. Halil Can), I/2, 1983, 73-89.
- İkramiye uygulaması: Ücret biçimi, VIII/1, 1990, 259 v.d.
- İktisadi makalelerin alt konulara dağılımı hakkında bazı gözlemler: Journal of Economic Literature'dan yapılan sayım ve sonuçlarının değerlendirilmesi (Hasan Işın Dener, Hasan Fehmi Atasagun), III, 1985, 125-143.
- İktisadi politika: İttihat ve Terakki Cemiyeti, 1908-1918, VIII/1, 1990, 206 v.d.
- İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi: Denetimli permüte başlık indeksi, VIII/2, 1990, 157 v.d.
- İmalat sanayii: Yoğunlaşma düzeyini belirleyen faktörler, VIII/2, 1990, 106 v.d.

- İmar affı: Yeminli özel teknik bürolar, VII, 1989, 109 v.d.
- Immigration: Turkish workers into Germany, I/2, 1983, 145 v.d.
- [The] impact of uncertainty on the choice of monetary policy instruments (Hasan Kazdağlı), VI, 1988, 113-120.
- İmtiyaz sistemi: İşletmelerarası birleşme, II, 1984, 84 v.d.
- İndeks: Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, VIII/2, 1990, 157 v.d.
- Inflation: Fiscal and monetary policies in Turkey IV, 1986, 109 v.d.
- Inflation: Yugoslavia and Turkey, VIII/1, 1990, 78 v.d.
- İnnovasyon ve işletmeler (Mustafa Kılıç), VII, 1989, 103-119.
- İnsangücü planlaması: İşletmeler, VII, 1989, 129, v.d.
- International tourism: Developments, IV, 1986, 26 v.d.
- International tourism: Factors of growth, V, 1987, 1 v.d.
- İntihar: Bir toplumsal olgu, V, 1987, 49 v.d.
- İnçi, Mustafa: Sorumluluk muhasebesi, IV, 1986, 99-107.
- Is crowding out of fiscal policy inevitable? (Hasan Kazdağlı), VIII/1, 1990, 241-256.
- İsdihdam: Beşinci plan, II, 1984, 5 v.d.
- İsdihdam: Harrod-Domar modeli, VI, 1988, 121 v.d.
- İsdihdam politikaları: Türkiye, III, 1985, 309 v.d.
- İstikrar politikalarının tutarlılığı (Tuğrul Çubukçu), III, 1985, 105-123.
- İş değerlemesi: KİT'ler, VII, 1989, 232 v.d.
- İş değerlendirmesi: Norm kadro ve emek verimliliği, IV, 1986, 152 v.d.
- İş değerlendirmesinden önce yapılması gerekli çalışmalar (Hikmet Timur), VIII/1, 1990, 141-148.
- İş etüdü: Düşük verimliliğin önlenmesi, I/2, 1983, 57 v.d.
- İş tasarımı: Teşvik aracı, VI, 1988, 172 v.d.
- İşçi göçü: Bazı kuramsal sorunlar (Kuter Ataç), I/1, 1983, 97-111.
- İşletmelerarası bir birleşme biçimi: Franchising (imtiyaz) sistemi ve önemi (Doğan Yaşar Ayhan), II, 1984, 80-96.
- İşletmelerde finansal kaldıraç kararları (Gülser Meriç), I/1, 1983, 31-43.
- İşletmelerde innovasyon, VII, 1989, 103 v.d.
- İşletmelerde insangücü planlaması (Hikmet Timur), VII, 1989, 129-137.
- İşletmelerde finansal güçlüklerinin önceden saptanmasında ayırıştırma analiz tekniğinin ticaret banka işletmelerinde denenmesi (Cengiz Erol), III, 1985, 209-225.
- İşsizlik: Beşinci plan, II, 1984, 5 v.d.

- İthal ikamesi: Kalkınma stratejileri, III, 1985, 89 v.d.
- İthalat: Osmanlı döneminde demiryolu araç ve malzemeleri, III, 1985, 265 v.d.
- İthalat: Serbest ithalatın ölçülmesi, IV, 1986, 91 v.d.
- İthalat bağımlılığının ölçülmesi: İthalat ters matrisi yöntemi, II, 1984, 59 v.d.
- İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin iktisadi ve mali politikaları: 1908-1918, VIII/1, 1990, 203-232.
- Journal of Economic Literature: İktisadi makalelerin alt konulara dağılımı (Türk.), III, 1985, 125 v.d.

K

- Kadın: Türkiye'de çağdaşlaşma, VIII/2, 1990, 37 v.d.
- Kadro rejimi: Türkiye'deki gelişimi, VI, 1988, 127 v.d.
- Kadro rejiminin gelişimi: Türkiye, V, 1987, 70 v.d.
- Kalkınma: Planlama (İng.), IV, 1986, 61 v.d.
- [Türkiye] Kalkınma Bankası: Türk banka sistemi çerçevesinde yeniden yapılanma, VIII/1, 1990, 110 v.d.
- Kalkınma düşüncesinin gelişmesi (Halime Oygur), II, 1984, 25-32.
- Kalkınma stratejileri ve ithal ikamesi (Taner Berksoy), III, 1985, 89-97.
- Kalkınma sürecinde yabancı sermaye yatırımları (Halime L. Oygur), VII, 1989, 45-52.
- Kalkınmakta olan ülkeler: İkame esnekliği (İng.), III, 1985, 287 v.d.
- Kalkınmanın finansmanında kaynaklar ve kaynak dengesi sorunu (Halime Oygur), III, 1985, 329-338.
- Kamu hizmetlerinin özel kişilere gördürülmesi: Yeminli özel teknik bürolar, VII, 1989, 195 v.d.
- Kamu örgütleri: Türkiye'de çalışma verimliliği ve kültürel normlar, V, 1987, 59 v.d.
- Kapasite kullanımı: Harrod-Domar modeli, VI, 1988, 121 v.d.
- Kapasite kullanım indeksleri ve dolaylı verilerle bir deneme (Hasan Işın Dener), IV, 1986, 77-87.
- Karar verme: Yönetimde problem çözme, VIII/2, 1990, 17 v.d.
- Karataş, Selim Cafer: The demand for money: A theoretical approach, VI, 1988, 85-112.
- Karşılıklı ticaret (Halime Oygur), IV, 1986, 119-125.
- Karşılıklı ticaretin amacı, iktisadi mantığı ve kurumsal yapısı (İng.), VI, 1988, 29-60.
- Kasapoğlu, Aytül: Geleceğin ekonomistlerinin düşündükleri, VIII/2, 1990, 129-132.

- Kavak, Bahtışen, bkz. Atasagun, Hasan Fehmi
- Kaya, Bayram: Tüketicinin korunması (Consumerism): Modern pazarlama anlayışı ile çevresel yaklaşım içinde bir inceleme, VIII/1, 1990, 265-285.
- Kaynak, Muhteşem: Osmanlı Demiryolları ve demiryolu araç ve malzemeleri ithalatı, III, 1985, 263-273.
- Kaynak dengesi: Kalkınma finansmanı, III, 1985, 329 v.d.
- Kazdağlı, Hasan: The impact of uncertainty on the choice of monetary policy instrument, VI, 1988, 113-120.
- Kazdağlı, Hasan: Servet etkisi ve önemi, VII, 1989, 53-73.
- Kazdağlı, Hasan: Is crowding out of fiscal policy inevitable?, VIII/1, 1990, 241-256.
- Kentlileşme: Siyasal katılma, VIII/1, 1990, 169 v.d.
- Kentlileşme ve siyasal katılma: Toplumsallaşma sürecinin siyasal boyutu, VI, 1988, 153 v.d.
- Kesikli üretim sistemlerinde detaylı programlama (Erhan Kozan), III, 1985, 275-285.
- Keşide tarihi: Çekler, V, 1987, 97 v.d.
- Keynesci teorinin 'yeniden' yorumlanması hakkında bir değerlendirme (Hüseyin Özel), VIII/2, 1990, 117-127.
- Keynesçilik: Yeni Cambridge Okulu, VII, 1989, 75 v.d.
- Kılıç, Mustafa: İnnovasyon ve işletmeler VII, 1989, 103-119.
- Kişi başına millî hasıla: Kısa vadeli alt dönemlerin saptanması, I/2, 1983, 6 v.d.
- Kitap eleştirisi: Ekonomi politikasının temelleri, Hüsni Erkan (İsmet Ergün), II, 1984, 161-164.
- Kitap eleştirisi: Toplumsal bilimlerde araştırma, Birsen Gökçe (Hamza Uygun), VIII/2, 1990, 155-156.
- KIT'lerin personel sorunları ve KIT'ler için öngörülen iş ve başarı değerlemesi üzerine düşünceler (Hasan Fehmi Atasagun, Bahtışen Kavak), VII, 1989, 215-240.
- Kooperatif bankası: Türkiye (İng.) I/1, 1983, 112 v.d.
- Kooperatifçilik: Tarımdan endüstriye doğru, I/2, 1983, 209 v.d.
- Kooperatifçilik eğitimi (Ayhan Tan), IV, 1986, 133-142.
- Kozan, Erhan: Toplam planlama/Ana programlama: Bir yaklaşım, II, 1984, 119-134.
- Kozan, Erhan: Kesikli üretim sistemlerinde detaylı programlama, III, 1985, 275-285.
- Köksal, Bilge Aloba: Elasticities of substitution in developing countries and in Turkey, III, 1985, 287-308.
- Kur politikası: Dış ticaret ve esnek kurlar, I/2, 1983, 92 v.d.
- Kuruluş yeri karar: Perakendeci işletmeler, II, 1984, 51 v.d.
- Kuzgun, İnci: Türkiye'de bir ücret biçimi olarak ikramiye uygulaması, VIII/1, 1990, 259-263.
- Kuzgun, İnci: Türkiye'de 657 ve 1475 sayılı kanunlar çerçevesinde fazla çalışmanın düzenlenmesi, VIII/2, 1990, 91-103.

- Külebi, Ahmet: Sosyal örgütler için bir sosyal pedagojik önderlik modeli, I/1, 1983, 88-96.
- Külebi, Ahmet: Grup dinamiği eğitimi, VIII/1, 1990, 15-31.
- Kültürel normlar: Türkiye'de kamusal örgütlerde çalışma verimliliği, V, 1987, 59 v.d.

L

- Laiklik ve demokrasi ilişkileri üzerine (Birsen Gökçe), VIII/1, 1990, 47-53.
- Litwin, George H. (Çev. Halil Can): İklim ve güdüleme, I/2, 1983, 73-89.
- Log-linear modeller: Çapraz tabloların çözümlenmesi, VIII/1, 1990, 299, v.d.
- Log-linear modeller: Sosyal araştırmalarda kullanılan yeni çözümleme tekniği (Hamza Uygun), VII, 1989, 241-256.

M — N

- Makro eğitim planlaması: Matematiksel modeller, VI, 1988, 73 v.d.
- Mali politika: İttihat ve Terakki Cemiyeti, 1908-1918, VIII/1, 1990, 206 v.d.
- Mali politikaların dışlanması kaçınılmaz mı? (İng.), VIII/1, 1990, 241-258.
- Maliye ve para politikaları: Enflasyon ve Türkiye (İng.), IV, 1986, 109 v.d.
- Marshall'da ikame kavramı (İbrahim Tanyeri), III, 1985, 349-360
- Marxistlerin 'düşen kâr oranı' tezi üzerine neoklasik bir denklem aracılığıyla yorumlar ve 1950-1980 ABD deneyimi (Kemal Çakman), V, 1987, 23-47.
- Matematiksel makro eğitim planlaması modelleri (Bilge Hacıhasanoğlu), VI, 1988, 73-84.
- Menkul kıymet yatırım fonları: Türkiye, VII, 1989, 122 v.d.
- Meriç, Gülser: İşletmelerde finansal kaldıraç kararları, I/1, 1983, 31-43.
- [T.C] Merkez Bankası ve açık piyasa işlemleri (Erdinç Tokgöz), VIII/1, 1990- 55-62.
- Millî hasıla: Kısa vadeli alt dönemlerin saptanması, I/2, 1983, 6 v.d.
- Modern pazarlama anlayışı: Çevresel yaklaşım ve tüketicinin korunması, VIII/1, 1990, 265, v.d.

- Mondragon modeli: Tüketim kooperatifleri, III, 1985, 344 v.d.
- Monetary and fiscal policies: Turkey and inflation, IV, 1986, 109 v.d.
- Monetary policy instrument: Impact of uncertainty, VI, 1988, 113 v.d.
- Money demand: Theoretical approach, VI, 1988, 88 v.d.
- Morgil, Orhan: Türkiye'de istihdam politikaları, III, 1985, 309-319.
- Morgil, Orhan: Fiscal and monetary policies and inflation in Turkey, IV, 1986, 109-118.
- Morgil Orhan: Harrod-Domar modelinde tam kapasite kullanımının ve tam istihdamın sağlanması, VI, 1988, 121-126.
- Muhasebe: Sorumluluk muhasebesi, IV, 1986, 99 v.d.
- Muhasebe denetimi: Bilgisayar yazılımları, IV, 1986, 197 v.d.
- Norm kadro ve iş değerlendirmesinin emek verimliliğine etkisi (Hikmet Timur), IV, 1986, 149-176.



- Odabaşı, Yavuz: Çevresel psikoloji ve turizm pazarlaması: Teori ve uygulamadaki gelişme alanları, III, 1985, 321-328.
- Oktay, Ertan: Yeni Cambridge Okulu: Bir başka Keynesçilik mi?, VII, 1989, 75-86.
- Onuncu sayısında Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi ve denetimli permüte başlık indeksi (Hasan Işın Dener), VIII/2, 1990, 157 -189.
- Operasyonel tanım hatası: Gerçekleşmiş yabancı geceleme tahmini, I/1, 1983, 64 v.d.
- Optimum üretim düzeyi: Politika ve ekonomik tablo, I/1, 1983, 49 v.d.
- Ortadirek: Gelir dağılımı eşitsizliği, II, 67 v.d., 1984.
- Osman Okyar: Bilim adamı, III, 1985, 9-15.
- Osman Okyar: Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü, III, 1985, 1 v.d.
- Osmanlı- Alman ekonomik ilişkileri, 1871-1914 (Erdoğan Tokgöz), I/1, 1983, 1-5.
- Osmanlı Demiryolları ve demiryolu araç ve malzemeleri ithalatı (Muhteşem Kaynak), III, 1985, 263-273.
- Osmanlı maliyesi: Tanzimat dönemi, VIII/2, 1990, 49 v.d.
- Otel işletmelerinde yönetime sağladıkları katkılar açısından iç raporlar (Mehmet Altınöz), VII, 1989, 167-171.
- Oto tamirciliği işkolu: Çıracak çocuklar, IV, 1986, 41 v.d.

- Oygur, Halime: Kalkınma düşüncesinin gelişmesi, II, 1984, 25-32.
- Oygur, Halime: Kalkınmanın finansmanında kaynaklar ve kaynak dengesi sorunu, III, 1985, 329-338.
- Oygur, Halime: Karşılıklı ticaret, IV, 1986, 119-125.
- Oygur, Halime: Kalkınma sürecinde yabancı sermaye yatırımları, VII, 1989, 45-52.

Ö

- Öktem, M. Kemal: Türkiye'de kamusal örgütlerde çalışma verimliliği açısından kültürel normların önemi, V, 1987, 59-68.
- Öktem, M. Kemal: Grup dinamiği seminerlerinin gereği ve uygulanması üzerine notlar, VIII/1, 1990, 33-45.
- Ömürgönülşen, Uğur: Türkiye'de kadro rejiminin gelişimi I, V, 1987, 69-95.
- Ömürgönülşen, Uğur: Türkiye'de kadro rejiminin gelişimi II, VI, 1988, 127-152.
- Ömürgönülşen, Uğur: bkz. Erdoğan, Murat
- Önderlik: Sosyal örgütler için sosyal pedagojik model, I/1, 1983, 88 v.d.
- Örgütlenme: Tarımsal kooperatifçilik, II, 1984, 100 v.d.
- Özel, Hüseyin: Keynes'ci teorinin 'yeniden' yorumlanması hakkında bir değerlendirme, VIII/2, 1990, 117-127.
- Özel teknik bürolar: Gecekondu sorunu ve imar affı, VII, 1989, 179, v.d.
- Özer, İnan: Toplumsallaşma sürecinin siyasal boyutu, siyasal katılma ve kentlileşme, VI, 1988, 153-169.
- Özer, İnan: Bir alan araştırması: Kentlileşme ve siyasal katılma, VIII/1, 1990, 169-202.
- Özhan, Meral: 1988 yılında Türk imalat sanayiinde yoğunlaşma düzeyi ve bu düzeyi belirleyen faktörler, VIII/2, 1990, 105-116.

P — Q

- Para arzı: Türkiye ve enflasyon, I/1, 1983, 54-62.
- Para politikası: Türkiye, III, 1985, 76 v.d.
- Para sistemi: Avrupa sisteminin ilk dört yılı, I/2, 1983, 165 v.d.
- Para talebi: Kuramsal bir yaklaşım (İng.), VI, 1988, 85-112.
- Para ve maliye politikaları: Enflasyon ve Türkiye (İng.), IV, 1986, 109 v.d.

- Parasal politika aracının seçiminde belirsizliğin etkisi (İng.), VI, 1988, 113-120.
- Pazarıcı, Hüseyin: Türkiye'nin Avrupa Topluluğu ile bütünleşmesi karşısında bitkisel yağların durumu ve ihracat sorunu, IV, 1986, 127-132.
- Pazarın teşhisi: Pazarlamacı, III, 1985, 145 v.d.
- Pazarlama anlayışı: Çevresel yaklaşım ve tüketicinin korunması, VIII/1, 1990, 265 v.d.
- Pazarlama ilmi ilgi sahası içerisinde 'bayilik verme' (Emir Erden), II, 1984, 107-118.
- Pazarlamacının pazarı teşhisi nasıl olmalıdır? (Emir Erden), III, 1985, 147-167.
- Perakendeci işletmelerde kuruluş yeri seçimi kararları (Baybars Tek), II, 1984, 47-56.
- Performance: Poor performance with the help of attribution process VII, 1989, 139 v.d.
- Personel sorunları: KİT'ler, VII, 1989, 216 v.d.
- Personnel de santé: Turquie, IV, 1986, 178 v.d.
- Piyasa ekonomisine fonksiyonel işlerlik kazandırmak açısından rekabet teorisi ve politikası (Hüsnü Erkan), III, 1985, 183-207.
- Planlama ve kalkınmanın gözden geçirilmesi (İng.), IV, 1986, 61-75.
- Planning: Development, IV, 1986, 61 v.d.
- Politikalar: Optimum üretim düzeyi, I/1, 49 v.d.
- Poor performance: Diagnosing with the help of attribution process, VII, 1989, 139 v.d.
- Problem çözme: Yönetimde karar verme, VIII/2, 1990, 22 v.d.
- Profesör Dr. Osman Okyar ve Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü (İbrahim Tanyeri), III, 1985, 1-8.
- Programlama: Kesikli üretim sistemleri, III, 1985, 275 v.d.
- Psikoloji: Çevresel psikoloji, III, 1985, 322 v.d.
- Quesnay: Ekonomik tablo, I/1, 1983, 46 v.d.

R

- Recents développements dans le secteur céréalier en Turquie (Yavuz Tekelioğlu), III, 1985, 361-385.
- Reference group effect in the choice of consumer goods (Sema Tapan), VIII/2, 1990, 133-153.
- Reform programı: Yugoslav ekonomisi, VIII/2, 1990, 8 v.d.
- Regresyon: Stokastik terimin spesifikasyonu, VIII/2, 1990, 77 v.d.
- Rekabet politikası: Piyasa ekonomisi, III, 1985, 197 v.d.
- Rekabet teorisi: Piyasa ekonomisi III, 1985, 191 v.d.
- Reklâm doğruluğunun denetlenmesi: Tüketicilerin konuması, IV, 1986, 52 v.d.
- Reklâm eğitimi: Yüksek öğrenim kurumları, IV, 1986, 143 v.d.

S

- Sabit fiyatlarla kişi başına millî hasıla zaman serisindeki kısa vadeli alt dönemlerin saptanması hakkında bir not (Hasan Işın Dener), I/2, 1983, 5-11.
- Sağlık personeli: Türkiye'de gelişimi ve formasyonu (Fra.), IV, 1986, 177-185.
- Sağlık sektöründe hasta yatağı talep projeksiyonu (Mehmet Tokat), III, 1985, 387-391.
- Sanayi: Türkiye'de sıfır sermaye ile girişimcilik, I/1, 1983, 6 v.d.
- Sanayide yer seçimi: Sanayileşme stratejileri ve Türkiye, III, 1985, 414 v.d.
- Sanayileşme stratejileri ve sanayide yer seçimi: Türkiye örneği (Erdal Türkkkan), III, 1985, 413-435.
- Santé: L'évolution et la formation du personnel en Turquie, IV, 1986, 177 v.d.
- Scope, economic rationale and institutional framework of countertrade (Emin Çarıkçı), VI, 1988, 29-60.
- Secteur céréalié: Turquie, III, 1985, 362 v.d.
- Serbest ithalata ilişkin tutumları ölçmek amacıyla tutum ölçeği geliştirilmesi (Selim Hovardoğlu), IV, 1986, 89-98.
- Sermaye: Türk sanayiinde sıfır sermaye girişimciliği, I/1, 1983, 6 v.d.
- Servet etkisi ve önemi (Hasan Kazdağlı), VII, 1989, 53-73.
- Sıfır sermaye: Türk sanayiinde girişimcilik, I/1, 1983, 6 v.d.
- Siyasal katılma: Kentileşme, VIII/1, 1990, 169 v.d.
- Siyasal katılma ve kentileşme: Toplumsallaşma sürecinin siyasal boyutu, VI, 1988, 153 v.d.
- Sorumluluk muhasebesi (Mustafa İpçi), IV, 1986, 99-107.
- Sosyal araştırma: Log-linear modeller, VII, 1989, 241-256.
- Sosyal pedagojik önderlik modeli: Sosyal örgütler, I/1, 1983, 88 v.d.
- Sosyal örgütler için bir sosyal pedagojik önderlik modeli (Ahmet Külebi), I/1, 1983, 88-96.
- Sources of inflation in Yugoslavia and in Turkey (İbrahim Tanyeri), VIII/1, 1990, 77-107.
- Spesifikasyon: Doğrusal olmayan regresyonda stokastik terim, VIII/2, 1990, 77 v.d.
- Standardizasyonun sosyo-ekonomik önemi (Recai Çınar), II, 1984, 135-142.
- Stokastik terim: Doğrusal olmayan regresyon, VIII/2, 1990, 77 v.d.
- Sürastarya: Ücretlerin hesaplanması, II, 1984, 153 v.d.
- Sürmen, Yusuf: Deniz yük taşıma işletmelerinde sürastarya ve dispeç günleri ve ücretlerin hesaplanması, II, 1984, 153-159.

Ş

- Şahinöz, Ahmet: Tarımdan endüstriye kooperatifçilik, I/2, 1983, 209-231.
- Şahinöz, Ahmet: Tarımsal kooperatifçiliğin değişik alanlarda örgütlenmesi, II, 1984, 97-105.
- Şahinöz, Ahmet: Tüketim kooperatiflerinde bunalıma çözüm: Mondragon modeli, III, 1985, 339-348.
- Şahinöz, Ahmet: Tarımsal üretim, gelir ve beslenme, VII, 1989, 97-102.
- Şahinöz, Ahmet: Yeşil devrim ve açlık sorunu, VIII/1, 1990, 233-239.
- Şener, Abdüllatif: İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin iktisadi ve malî politikaları: 1908-1918, VIII/1, 1990, 203-232.
- Şener, Abdüllatif: Tanzimat ve Osmanlı Maliyesi, VIII/2, 1990, 49-76.

T

- Tahl sektörü: Türkiye'de son gelişmeler (Fra.), III, 1985, 362 v.d.
- Talep projeksiyonu: Hasta yatağı, III, 1985, 387 v.d.
- Tam isdihdam: Harrod-Domar modeli, VI, 1988, 121 v.d.
- Tam kapasite kullanımı: Harrod-Domar modeli, VI, 1988, 121 v.d.
- Tan, Ayhan: Kooperatifçilik eğitimi, IV, 1986, 133-142.
- Tanyeri, İbrahim: François Quesnay, ekonomik tablo ve optimum üretim düzeyine ulaşmak için gerekli politikalar, I/1, 1983, 44-53.
- Tanyeri, İbrahim: Beşinci planda isdihdam ve işsizlik, II, 1984, 5-24.
- Tanyeri, İbrahim: Profesör Dr. Osman Okyar ve Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü, III, 1985, 1-8.
- Tanyeri, İbrahim: Marshall'da 'ikame' kavramı, III, 1985, 349-360.
- Tanyeri, İbrahim: Sources of inflation in Yugoslavia and in Turkey, VIII/1, 1990, 77-107.
- Tanyeri, İbrahim: Yugoslav ekonomisinde bunalım ve ekonomik reform programı, VIII/2, 1990, 1-15.
- Tanzimat ve Osmanlı maliyesi (Abdüllatif Şener), VIII/2, 1990, 49-76.
- Tapan, Sema: Yüksek öğrenim kurumlarında reklâm eğitimi, IV, 1986, 143-147.
- Tapan, Sema: Reference group effect in the choice of consumer goods, VIII/2, 1990, 133-153.

- Tarım: Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Türkiye, VIII/1, 1990, 150 v.d.
- Tarımdan endüstriye kooperatifçilik (Ahmet Şahinöz), I/2, 1983, 209-231.
- Tarımsal finansman: Türkiye, V, 1987, 15 v.d.
- Tarımsal kooperatifçiliğin değişik alanlarda örgütlenmesi (Ahmet Şahinöz), II, 1984, 97-105.
- Tarımsal üretim, gelir ve beslenme (Ahmet Şahinöz), VII, 1989, 97-102.
- Tasarruf açığı: Türkiye ekonomisi, VII, 1989, 1 v.d.
- Tek, Baybars: Perakendeci işletmelerde kuruluş yeri seçimi kararları, II, 1984, 47-56.
- Tekelioğlu, Yavuz: Toprak reformu ve Türkiye uygulamaları, I/2, 1983, 13-56.
- Tekelioğlu, Yavuz: Recents développements dans le secteur céréalière en Turquie, III, 1985, 361-385.
- Tekelioğlu, Yavuz: Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Türkiye'de tarım, VIII/1, 1990, 149-168.
- Ters matris yöntemi: İthalat bağımlılığının ölçülmesi, II 1984, 59 v.d.
- [Bir] teşvik aracı olarak iş tasarımı (Süleyman Türkel), VI, 1988, 171-179.
- Thranhardt, Dietrich: Turkish workers in Germany: An undeclared immigration, I/2, 1983, 145-163.
- Ticaret: Karşılıklı ticaret, IV, 1986, 119 v.d.
- Ticaret: Toptan ticarete yoğunlaşma, VII, 1989, 87 v.d.
- Ticaret banka işletmeleri: Finansal güçlüklerin saptanmasında ayırıştırma analizi uygulaması, III, 1985, 215 v.d.
- Timur, Hikmet: Düşük verimliliğe neden olan etmenler ve bunları önleyici yönetim teknikleri arasında iş etüdünün yeri, I/2, 1983, 57-72.
- Timur, Hikmet: Norm kadro ve iş değerlendirmesinin emek verimliliğine etkisi, IV, 1986, 149-176.
- Timur, Hikmet: İşletmelerde insangücü planlaması, VII, 1989, 129-137.
- Timur, Hikmet: İş değerlendirmesinden önce yapılması gerekli çalışmalar, VIII/1, 1990, 141-148.
- Timur, Hikmet: Yönetimde karar verme ve problem çözme, VIII/2, 1990, 17-35.
- Tokat, Mehmet: Sağlık sektöründe hasta yatağı talep projeksiyonu, III, 1985, 387-391.
- Tokgöz, Erdinç: Osmanlı-Alman ekonomik ilişkileri; 1871-1914, I/1, 1983, 1-5.
- Tokgöz, Erdinç: Türkiye'nin kalkınmasında bölgesel dengesizlikler ve Güneydoğu Anadolu Projesi, III, 1985, 393-411.
- Tokgöz, Erdinç: L'évolution et la formation du personnel de santé en Turquie, IV, 1986, 177-185.
- Tokgöz, Erdinç: T.C. Merkez Bankası ve 'açık piyasa işlemleri', VIII/1, 1990, 55-62.
- Toplam planlama/Ana programlama: Bir yaklaşım (Erhan Kozan), II, 1984, 119-134.

- Toplumsal bilimlerde araştırma: Birsen Gökçe, VIII/2, 1990., 155 v.d.
- [Bir] toplumsal olgu olarak 'intihar' (Birsen Gökçe), V, 1987, 49-57.
- Toplumsallaşma sürecinin siyasal boyutu, siyasal katılma ve kentleşme (İnan Özer), VI, 1988, 153-169.
- Toprak reformu ve Türkiye uygulamaları (Yavuz Tekelioğlu), I/1, 1983, 13-56.
- Toptan eşya fiyatları endeksi ve kullanım açısından bir değerlendirme (Ersoy Akıncı), III, 1985, 17-43.
- Toptan ticaret sektöründeki yoğunlaşma yapısının değişimine ilişkin bir gözlem (Hasan Işın Dener), VII, 1989, 87-96.
- Tourism: Factors of growth in international tourism, V, 1987, 1 v.d.
- Tourism: International developments, IV, 1986, 26 v.d.
- Trends in the development of international tourism (Ömer Akat), IV, 1986, 25-35.
- Tuncer, Doğan: Turizm sektöründe entegrasyon ve Avrupa'dan birkaç örnek, I/1, 1983, 79-87.
- Turizm: Uluslararası turizmin büyümesini etkileyen faktörler (İng.), V, 1987, 1 v.d.
- Turizm pazarlaması: Çevresel psikoloji, III, 1985, 324 v.d.
- Turizm sektöründe entegrasyon ve Avrupa'dan birkaç örnek (Doğan Tuncer), I/1, 1983, 79-87.
- Turizm talebi göstergesi olarak gerçekleşmiş aylık yabancı gecekalmelerinin tahminine ilişkin bir yöntem: Bir operasyonel tanım hatasını düzeltilmesi (Hasan Işın Dener), I/1, 1983, 63-78.
- Turizm ve Türk turizm sektörü (Selçuk Cingi), VII, 1989, 145-165.
- Turizmin gelişmesi: Uluslararası eğilimler (İng.), IV, 1986, 26 v.d.
- Turkey: Elasticities of substitution, III, 1985, 297 v.d.
- Turkey: Establishing a 'cooperative bank', I/1, 1983, 112 v.d.
- Turkey: Sources of inflation, VIII/1, 1990, 90 v.d.
- Turkish workers in Germany: An undeclared immigration (Dietrich Thränhardt), I/2, 1983, 145-163.
- Turquie: Le choix de la voie la moins imposée, VIII/1, 1990, 309 v.d.
- Turquie: L'évolution et la formation du personnel de sante, IV, 1986, 177 v.d.
- Turquie: Secteur céréaliier, III, 1985, 362 v.d.
- Tutum ölçeği: Serbest ithalat, IV, 1986, 89 v.d.
- Tüketicilerin korunmasında reklâm doğruluğunun denetlenmesi (Doğan Yaşar Ayhan), IV, 1986, 51-60.
- Tüketicinin korunması (Consumerism): Modern pazarlama anlayışı ile çevresel yaklaşım içinde bir inceleme (Bayram Kaya), VIII/1, 1990, 265-285.
- Tüketicinin seçimi: Referans grubu etkisi (İng.), VIII/2, 1990, 133 v.d.

- Tüketim kooperatiflerinde bunalıma çözüm: Mondragon modeli (Ahmet Şahinöz), III, 1985, 339-348.
- Tüketim malları seçiminde referans grubu etkileri (İng.), VIII/2, 1990, 133-153.
- Türk banka sisteminde yeniden - yapılanma girişimleri çerçevesinde Türkiye Kalkınma Bankası örneği (Selçuk Cingi), VIII/1, 1990, 109-140.
- Türk işçileri: Almanya'ya göç (İng.), I/2, 1983, 145 v.d.
- Türk kadını ve çağdaşlaşma (Birsen Gökçe), VIII/2, 1990, 37-47.
- Türk sanayiinde sıfır sermaye ile girişimcilik olgusu (Erdal Türkkan), I/1, 1983, 6-16.
- Türk turizm sektörü, VII, 1989, 169 v.d.
- Türk vergi hukuku: Asgari vergilendirilmiş yolun seçimi (Fra.) VIII/1, 1990, 309 v.d.
- Türkei: EG-Assoziierung, III, 1985, 169 v.d.
- Türkei: Externer Schocks und Anpassungsprozess, I/1, 1983, 17 v.d.
- Türkei: Wirtschaftsbeziehungen mit der Bundesrepublik Deutschland, III, 1985, 227 v.d.
- Türkel, Süleyman: Bir teşvik aracı olarak iş tasarımı, VI, 1988, 171-179.
- Türkiye: Avrupa Topluluğu'na katılmanın doğuracağı egemenlik sorunları, III, 1985, 241 v.d.
- Türkiye: Dış borç bunalımı, III, 1985, 60 v.d.
- Türkiye: Enflasyonun kaynakları (İng.), VIII/1, 1990, 90 v.d.
- Türkiye: Finansman bonolarının geleceği, IV, 1986, 194 v.d.
- Türkiye: İmalat sanayiinde yoğunlaşma, VIII/2, 1990, 106 v.d.
- Türkiye: İthalat bağımlılığının ölçülmesi, II, 1984, 57 v.d.
- Türkiye: Sanayide yer seçimi ve sanayileşme stratejisi, III, 1985, 413 v.d.
- Türkiye: Tarım ve Avrupa Ekonomik Topluluğu, VIII/1, 1990, 150 v.d.
- Türkiye: Toprak Reformu, I/2, 1983, 13 v.d.
- Türkiye'de Antep fıstığı üretimi: Gaziantep İli Antep fıstığı üretiminde kullanılan üretim faktörlerinin etkinliği üzerine bir çalışma (Bilge Dilmen), II, 1984, 33-46.
- Türkiye'de bir kooperatif bankası kurulması üzerine birkaç görüş (İng.), I/1, 1983, 112-114.
- Türkiye'de bir ücret biçimi olarak ikramiye uygulaması (İnci Kuzgun), VIII/1, 1990, 259-263.
- Türkiye'de dışsal şoklar ve uyum süreci (Alm.), I/1, 1983, 17-30.
- Türkiye'de isdihdam politikaları (Orhan Morgil), III, 1985, 309-319.
- Türkiye'de kadro rejiminin gelişimi I (Uğur Ömürgönülşen), V, 1987, 69-95.
- Türkiye'de kadro rejiminin gelişimi II (Uğur Ömürgönülşen), VI, 1988, 127-152.
- Türkiye'de kamusal örgütlerde çalışma verimliliği açısından kültürel normların önemi (M. Kemal Öktem), V, 1987, 59-68.

- Türkiye'de maliye ve para politikaları ve enflasyon (İng.), IV, 1986, 109-118.
- Türkiye'de menkul kıymet yatırım fonlarının bugünü (Halit Gönenç), VII, 1989, 121-127.
- Türkiye'de para arzı ve enflasyon arasında nedensellik ilişkisi (Bilge Hacıhasanoğlu), I/1, 1983, 54-62.
- Türkiye'de para politikası: 1975-1984, (Kuter Ataç), III, 1985, 73-87.
- Türkiye'de sağlık personelinin gelişimi ve formasyonu (Fra.), IV, 1986, 177-185.
- Türkiye'de 657 sayılı ve 1475 sayılı kanunlar çerçevesinde fazla çalışmanın düzenlenmesi (İnci Kuzgun), VIII/2, 1990, 91-103.
- Türkiye ekonomisi: Dünden bugüne ve ikibinli yıllar, VIII/1, 1990, 63 v.d.
- Türkiye ekonomisinde tarımsal finansman (Selçuk Cingi), V, 1987, 15-22.
- Türkiye ekonomisinde tasarruf açığı üzerine düşünceler (İsmet Ergün), VII, 1989, 1-14.
- Türkiye tahıl sektöründe son gelişmeler (Fra.), III, 1985, 361-385.
- Türkiye ve Federal Almanya arasındaki iktisadi ilişkiler: Gelişme, sorunlar, perspektifler (Alm.), III, 1985, 227-239.
- Türkiye ve kalkınmakta olan ülkelerde ikame esnekliği (İng.), III, 1985, 287-308.
- Türkiye'nin AT ile birleşimi (Alm.) III, 1985, 361-385.
- Türkiye'nin Avrupa Topluluğu ile bütünleşmesi karşısında bitkisel yağların durumu ve ihracat sorunu (Hüseyin Pazarcı), IV, 1986, 127-132.
- Türkiye'nin kalkınmasında bölgesel dengesizlikler ve Güneydoğu Anadolu Projesi (Erdoğan Tokgöz), III, 1985, 393-411.
- Türkkan, Erdal: Türk sanayiinde sıfır sermaye ile girişimcilik olgusu, I/1, 1983, 6-16.
- Türkkan, Erdal: Batılı anlamda bir bilim adamı: Osman Okyar, III, 1985, 9-15.
- Türkkan, Erdal: Sanayileşme stratejileri ve sanayide yer seçimi: Türkiye örneği, III, 1985, 413-435.

U

- Ulusal ekonominin ithalata bağımlılığının ölçülmesinde ithalat ters matrisi yöntemi: Teori ve Türkiye açısından kısa bir değerlendirme (Ersan Bocutoğlu), III, 57-66, 1984.
- Uluslararası turizmin büyümesini engelleyen faktörler (İng.), V, 1987, 1-14.
- Uluslararası turizmin gelişmesinde eğilimler (İng.), IV, 1986, 25-35.
- Uncertainty: Choice of monetary policy instrument, VI, 1988, 113 v.d.
- Uyanık, Senan: Finansman bonoları ve ülkemizdeki geleceği, IV, 1986, 187-195.

- Uyanık, Tunç: Bilgisayarlı muhasebe denetiminde genel denetim yazılımları, IV, 1986, 197-202.
- Uygun, Hamza: Log-linear modeller: Sosyal araştırmalarda kullanılan yeni çözümlene tekniği, VII, 1989, 241-256.
- Uygun, Hamza: Çapraz tabloların çözümlenmesi ve log-linear modeller, VIII/1, 1990, 299-308.
- Uygun, Hamza: Kitap eleştirisi, Toplumsal Bilimlerde Araştırma, Birsen Gökçe, VIII/2, 1990, 155-156.
- Uyum süreci: Dışsal şoklar ve Türkiye (Alm.), I/1, 1983, 17 v.d.

Ü

- Ücretlerin hesaplanması: Sürastarya ve dispeç, II, 1984, 153 v.d.
- Üretim: Antep fıstığı, II, 1984, 33 v.d.
- Üretim: Optimum üretim düzeyi politikası ve ekonomik tablo, I/1, 1983, 49 v.d.
- Üretim faktörlerinin etkinliği: Antep fıstığı, II, 1984, 33 v.d.

V – W

- Verimlilik: Düşük verimliliğin atfetme süreci ile tanılanması (İng.), VII, 1989, 139 v.d.
- Verimlilik: Düşük verimliliğin önlenmesi, I/2, 1983, 58 v.d.
- Verimlilik: Norm kadro ve iş değerlendirmesi, IV, 1986, 149 v.d.
- Verimlilik: Türkiye'de kamusal örgütlerde çalışma verimliliği, V, 1987, 59 v.d.
- Vergi harmonizasyonu: AET, III, 1985, 99-103.
- Vergi hukuku: Asgari vergilendirilmiş yolun seçimi (Fra.) VIII/1, 1990, 309 v.d.
- Vergilendirme: Avrupa Topluluğu, VIII/2, 1990, 85 v.d.
- Vergilendirmeli gelirler politikası (Ahmet Yörükoğlu), V, 1987, 105-113.
- [Die] Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Türkei und der Bundesrepublik Deutschland: Entwicklung, Probleme, Perspektiven (Werner Gumpel), III, 1985, 227-239.

Y—Z

- Yabancı sermaye yatırımları: Kalkınma süreci, VII, 1989, 45 v.d.
- Yabancı turist gecelemleri: Turizm talebi göstergesi, I/1, 1983, 64 v.d.
- Yasal düzenlemeler: T.C. Ziraat Bankası, I/2, 1983, 112 v.d.
- Yaşar, Tanju Oktay: Çeklerde keşide tarihinin önemi ve bulunmamasının sonuçları, V, 1987, 97-103.
- Yatırım fonları: Türkiye, VII, 1989, 121 v.d.
- Yazılımlar: Bilgisayarlı muhasebe denetimi, IV, 1986, 197 v.d.
- Yeminli özel teknik bürolar: Gecekondu sorunu, imar affı ve kamu hizmetlerinin özel kişilere gördürülmeleri açılarından bir değerlendirme (Murat Erdoğan, Uğur Ömürgönülşen), VII, 1989, 173-214.
- Yeni Cambridge Okulu: Bir başka Keynesçilik mi? (Ertan Oktay), VII, 1989, 75-86.
- Yeni yasal düzenlemeler ve T.C. Ziraat Bankası (Selçuk Cingi), I/2, 1983, 111-133.
- Yeniden-yapılanma: Türk banka sistemi ve Türkiye Kalkınma Bankası, VIII/1, 1990, 109 v.d.
- Yer seçimi: Sanayileşme stratejileri, III, 1985, 414 v.d.
- Yeşil devrim ve açlık sorunu (Ahmet Şahinöz), VIII/1, 1990, 233-239.
- Yılmaz, Bahri: Externer Schocks und Anpassungsprozess in der Türkei, I/1, 1983, 17-30.
- Yılmaz, Bahri: Dışsal şoklar ve gelişmekte olan ülkelerin dış ticaretleri üzerindeki etkileri, I/2, 1983, 135-143.
- Yoğunlaşma: Toptan ticaret, VII, 1989, 87 v.d.
- Yoğunlaşma düzeyi: İmalat sanayii, VIII/2, 1990, 106 v.d.
- Yönetim: Otel işletmelerinde iç raporların katkısı, VII, 1989, 167 v.d.
- Yönetimde karar verme ve problem çözme (Hikmet Timur), VIII/2, 1990, 17-35.
- Yönetim Tekniği: İş etüdü, I/2, 1983, 57 v.d.
- Yörükoğlu, Ahmet: Vergilendirmeli gelirler politikası, V, 1987, 105-113.
- Yugoslav ekonomisinde bunalım ve reform programı (İbrahim Tanyeri), VIII/2, 1990, 1-15.
- Yugoslavia: Sources of inflation, VIII/1, 1990, 78 v.d.
- Yugoslavya ve Türkiye'de enflasyonun kaynakları (İng.), VIII/1, 1990, 77-107.
- Yüksek öğrenim kurumlarında reklâm eğitimi (Sema Tapan), IV, 1986, 143-147.
- Ziraat Bankası: Yeni yasal düzenlemeler, I/2, 1983, 112 v.d.

SAYILAR

- 657 sayılı kanun: Fazla çalışmanın düzenlenmesi, VIII/2, 1990, 91 v.d.
- 1475 sayılı kanun: Fazla çalışmanın düzenlenmesi, VIII/2, 1990, 97 v.d.
- 1871-1914: Osmanlı-Alman ekonomik ilişkileri, I/1, 1983, 1 v.d.
- 1908-1918: İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin iktisadi ve malî politikaları, VIII/1, 1990, 203 v.d.
- 1950-1980: ABD'de kâr oranı deneyimi, V, 1987, 25 v.d.
- 1975-1984: Türkiye'de para politikası, III, 1985, 76 v.d.
- 1988 yılında Türk imalat sanayiinde yoğunlaşma düzeyi ve bu düzeyi belirleyen faktörler (Meral Özhan), VIII/2, 1990, 105-116.