©öneri, Cilt.1, Sayı.4, Ocak, 1996

Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayın Organıdır. Altı Ayda Bir Yayınlanır.

ADRES : Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Ressam Namık İsmail Sk. 34590 Bahçelievler-İSTANBUL
TEL : (0212) 584 14 44 - 554 78 09 - 506 47 24
FAX : (0212) 506 88 61

KAPAK TASARIMI : Yrd.Doç.Dr.Selahattin GANİZ

BASKI : M.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü

MARAMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ DERGİSİ

Sayı: 4
Yıl:3 Cilt:1
OCAK 1996
ISSN 1300-0845

öneri

İÇİNDEKİLER

Öneri, C.1, S.4
Ocak 1996, ss.1-5

URGENCY OF 'CONSTANT LEARNING' TOWARDS FUTURE THE 'PSYCHE' FACTOR

Dr.Özcan Başkan[1]

[1] *MÜ., AEF, İngiliz Dili Eğitimi,,Profesör*

Özet - Doğa'da, ancak, değişikliğe uyum gösterenler yaşayakalırlar. Çağdaş küreselleşme'deki 'çekişim' karşısında, Kuruluşlar da değişen koşullara 'uyarlama' sağlamalıdırlar. Bu da 'sürekli öğrenme' eylemini gerektirmektedir. Öte yandan, duygusal bir varlık olan Kişi, böyle bir uyarlamayı 'erteleme' eğilimindedir; onun için de, uygulamada bilinç-altı bir direnç gösterir. Bunu gidermek için, 'tüm-inandırım' yordamı kullanılmalıdır. Ancak o zaman, çalışacakların, gönülden onayı ve katılımı sağlanabilir. Tersi durumda, bütün uşçul girişimler başarısızlığa yazgılı kalacaklardır.

INTRODUCTION

The relatively recent concept of 'organizational learning' is defined as "the process of knowledge acquisition, information distribution, information interpretation, and organizational retention to adapt successfully to changing circumstances [1]. It is indeed this 'adaptive behavior' which constitutes the very essense of learning; otherwise, mere accumulation of information does not amount to 'learning', in the sense of 'modification of behavior in the light of past experience'. What is involved in the organizational learning is "the adjustment of the organization's actions, based on its experience, and that of others. The challenge is doing to learn, and learning to do" [2]. It is because of this dual aspect of the purposive behavior in question that such a self-regulating system is called 'the learning organization' [3].

Yet, the fact that *'learning'* for organizations has become a topic for consideration recently, betrays a certain underlying tendency towards the other pole of 'not learning'. Actually, if 'learning' something new is a natural trend, a commonsensical activity, then why should there be an implicit issue of *'non-learning'* behaviour in the first place? Since there seems to be no valid, logical answer to the question, then there can only be a psychological explanation. Hence, the *'Psyche'* factor. To deal with the malady of 'non-learning' in organizations, the procedure which is used in therapeutic medicine for treating diseased conditions, can profitably be transferred to this context.

Malaise: State of unhealthiness, indicative of a disorder

Etiology: Underlying causes of the irregular condition

Analysis: Detailed examination of the causative factors

Diagnosis: Identification of the disease from its symptoms

Therapy: Treatment of the affliction, by remedial methods

Prognosis: Prospect of anticipated recovery, following treatment

I. MALAISE: *Lingering Sense of Ill-being*

With the current politico-economic trend towards globalization, business companies, even in highly industrial countries, are experiencing economic difficulties, due to worldwide competition from those, in recently developing countries. Hence, budget cuts, austerity measures, survival plans, and employee lay-offs. The same holds true for industrially emergent countries, as well, which might soon find themselves in the same 'dire straits', displaying what might be called the *'automocycle syndrome'*.

According to this, a bicycle, speeding downhill, might overtake, and even surpass an automobile which might be gliding down at a leisurely speed. But, at the next uphill stretch, the inherently deceptive nature of the bicycle's relatively lower speed becomes disappointingly apparent. Actually, behind almost each downfall of a person, of an administration, or of an organization, might be observed this 'tragic flaw' of displaying *'hubris'*; that exaggerated self-confidence which does not fail to invite retribution of some kind.

From another angle, organizations in industrial countries too, might soon realize that a mere 'state of preparedness' eventually does indeed lead to corrosive self-complacency. Therefore, in order not to mark time in the same place, or even worse, not to lag behind, a company has to keep itself up-to-date, on all counts. And the best way of doing this, no doubt, is *'constant learning'* or 'continuing improvement' as is expressed by the concept of 'kaizen' in Japanese [4]. Otherwise, it is but a short step into falling prey to the malady of 'non-learning'. This is why all organizations, whether profit or non-profit, should avoid being of the 'brooding' type like a lame duck, and should strive to be of the 'learning' type like a speeding cheetah.

II. ETIOLOGY: *Entropic tendency within systems*

According to the **'the immutable law of change'**, everything in this world does change except one thing. And this unchangeable fact is that "All things do change". In a system, a change occurs only when there is a prior *'differentiality'*, somehow created within it. A case in point is the difference of electric potential between the two poles of a battery when it is first produced. When the battery runs down completely and goes dead, then there is no possibility of any 'change', left in it. However, when the battery is recharged, then a new differentiality is created. With this, a new phase of change starts, and goes on, while the battery keeps running down again.

Under normal circumstances, the direction of change is always from the 'created' category of differentiality towards the undifferentiated, natural, or neutral state. This unidirectionality is observed in the fact that heat always passes from hotter to colder bodies, as is stated by the second law of thermodynamics. In other words, there is no natural 'heating' process in Nature, but only a 'cooling' one; as in the case of dead body, getting cold rather than warming up.

The universal tendency towards pervasive 'non-differentiality', homogeneity, or uniformity is measured in terms of *'entropy'*. In a 'closed system', entropy tends to increase unless an external source of supply halts it, delays it, or simply reverses it. For instance, a flying airplane is kept airborne only with the help of an engine which defies the gravitational pull of the earth. Since there is no such thing as *'sky-gravity'* to keep it up aloft, the flying plane falls down, and crashes if its engine power fails.

In a similar fashion, the act of learning is equal to creating some 'useable' differentiality, by making an additional effort. This, however, happens to be against the grain in human nature. Because, unidirectionality of entropic change is always towards stagnant uniformity; that means towards a 'non-learning' state. Therefore, it usually becomes necessary to promote the learning process, which then takes place at the slowest possible speed, and which generally ceases to be at the earliest opportunity.

As can be seen, the culprit which prevents Person or Organization from constant learning, is this inherent 'disinclination' in Human nature, of making any additional effort, unless there is a compelling need for it. This inborn indolence is indirectly expressed in the well-known observation: "Work expands, so as to fill the time, available for its completion"[5].

The same unidirectionality of increasing entropic change towards uniformity is illustrated by another remark: "In an organization, each person is promoted to one's level of incompetence; and then, s/he just stays there". The reason is that, with the gradual erosion of the already possessed differentiality, there is no more 'useable energy', left for further progress.

III. ANALYSIS: *Rationality versys emotionality*

Human behaviour seems to be regulated by two components. One is the 'infrastructure' of *'sentience'* which is a tangle of genuinely existent and persistent emotions. And the other is the 'superstructure' of *'ratience'* which is a superimposed mechanism of abstract inferencing. If behaviour is likened to a ship, then 'ratience' is the captain with a naval certificate, and 'sentience' is the untrained horde of crew. These two elements are in diametrical contradistinction with each other. Yet, since it is the captain who has the last word, then the crew will eventually obey the orders; but ever so reluctantly.

Apart from this internal duality in human behaviour, there is also an external one. And this is the 'social duality' which has appeared when human beings first began to live in communities. As a result, Person continues its living, not merely as an *'Individual'* by oneself, but also as a *'Sociovidual'* in the company of others. Hence, the so-called *'Nature/Nurture'* controversy over human behaviour; that means the debate on the question of whether it is the natural genetic setup or the later training which is responsible for the terminal behaviour of Person.

Actually, it is almost certain that the total attitude of Person, is the result of its psycho-biological tendencies, as modified and determined by Society which shapes it through the family and through the immediate community. So, Person is not simply a biologically developed rational organism; or *'Ratioganism'* to use a special word; but, it is also a communal *'Socioganism'*. However, on the deepest personal level, Person is an emotional *'Psychanism'*, par excellence. Naturally enough, all these dichotomies within Person are duly carried over to any group in which Person takes part. Consequently, the collective behaviour of an organization cannot escape being somehow affected by the inescapable *'psyche'* factor.

Yet, there is a fundamental difference between unitary Person and aggregate Society. When the brain commands, the body obeys, as in the case of committing suicide. Yet, when a certain assemblage of people is asked to act in a particular manner, not all members behave in the same way as a solid group. There always happens to be a certain faction of dissenters who will somehow defy the general agreement.

IV. DIAGNOSIS: *Postponement as stumbling block*

According to the rule of increasing entropy, Person's behaviour has the tendency towards returning to its ordinary, neutral state of least effort. Only when there is a threat to survival or comfort, does Human expend that needed extra energy, necessary to maintain the balance. It is such a basically 'animalistic' orientation which leads human being to procrastination. In fact, language is full of words or phrases which are all indicative of 'putting off' an action to a future date:

postponing	filibuster	moratorium
delaying	shelving	abeyance
adjournment	tabling	days of grace
deferment	pidgeonholing	tardiness
suspension	cold storage	dilatoriness
retardation	truce	mañana
prorogation	cease-fire	eleventh hour
protract	reprieve	last minute
temporize	respite	take time
		wait and see

Of these acts, the most commonly practiced one, seems to be postponement. Such '*postponact*' for short, characterizes that trait of human behaviour which is seen in the last-minute rush of catching a plane, of joining a meeting, or of preparing a final draft of writing.

This lethargic tendency towards not doing additional work beyond the critical threshold, seems to be a universally distributed feature of human nature. Although personal preferences are genetically determined for each individual, there are some common 'archetypes' of behaviour-pattern displayed by the 'Collective Subconscious' of Humankind at large. For instance, the seemingly inexplicable indifference, carelessness, or at least, tardiness about solving the problem of worldwide pollution is a typical case in point.

Nevertheless, such a laggard or disorderly behaviour is reduced to a minimum under strict and disciplinarian systems. For instance the military service where almost any deviation from the norm, is sure to be punished accordingly. Yet, within the social matrix, whether this happens to be the family circle, the national community, or the 'Global Village' [6] worldwide, a 'postponact' on the part of the 'performer' seems to be frequently forgiven, because of the indulgence shown by a considerable portion of other people.

On the other hand, an organization is not a randomly emergent human community or society. It is a consciously formed establishment, towards achieving a specific goal; and then maintaining it throughout. Therefore, it can reasonably be expected that an organization will heed the telltale signs of increasing entropy in time, and make necessary adjustments. However, the first and foremost condition in doing this, should be a firm determination that, acts of postponement will not be tolerated; and that, deviations from the set norms will not be indulgently treated. Otherwise, an organization is sure to dissolve someday, just like so many once-creditable establishments, or like so many empires, ancient or modern, did.

For this reason, an establishment cannot afford to continue to behave like ***'Homo Postponens'*** or 'delaying Person' [7]. Instead, it has to be, or has to become ***'Corpus Cognoscens'***; in other words, a 'Learning Organization'. And this, not only to repair the past damage or impairment, but also to be prepared against adversely negative contingencies of Future. Advancement means, in a way, to repeatedly redefine a pre-set goal ; not to blindly follow a stereotyped program to a dead end. Therefore, organizations should never become some establishments of the 'pre-programmed' type, but be of the 'programmable' sort.

Since at the base of organizations is Human with its inescapably interfering 'Psyche', one can then diagnose the malaise in non-learning organizations as an essentially *'psycheal'* maladjustment. One should not fail, in this connection, into the easy trap of thinking that the lack of healthy 'harmonization' in question is a mere failure to use state-of-the-art hardware and equipment. Consequently, the therapy of the malady should be implemented, not in deceptive technological gadgets, but along psychological lines.

V. THERAPY: *Productiveness through convincement*

Constant learning is actually an attitude, a state of mind, as much as an effort, towards self-improvement. But, in an organization, not all the members are expected to have such an 'illuminated' mind-set. From this point of view, all personnel, as '*performers*' of any learning activity, can be divided into two categories.

Originators - Those 'cognizant' people who introduce projects of novelties into the operation of the organization, either by preparing such plans themselves, or by seeking the professional advice of consulting firms. Such persons might be highly placed, visionary executives or properly trained, technical talents.

Applicators - Those working people who merely put into practice, what they are required to. Such persons

might very well include competent managers, workaholic functionaries, or ordinary employees.

Since treatment means an integrated effort in order to reach a certain goal, the following approach of the 'military science' might be used as a reference point.

Strategy : Integrated plan for an effect. Attacking or defending?

Tactics : Use of available means. When, where, and how, to strike?

Technics : Totality of practical means. Use of weapons and gadgetry

So, this tripartite model can usefully be adapted to the needs of an organization in connection with a *'re-learning'* program.

Strategy : Renewal project in response to an unsettling challenge

Tactics : Effort to convince, in order to reach ***'consensus'***

Technics : Training scheme as preparation to implementation

In this model, the first 'project' and the third 'training' phases are tangible enough to be handled relatively easily; because they are the products or processes of routine work. Contrastingly, in the second 'consensus' phase, the factor of *'convincement'* is the most delicate one; because it has something to do mainly with the psychology of human creature. As the saying goes: "A man, convinced against his will, is of the same opinion, still".

The inherent difficulty in convincement process is that the 'cause/effect' relationship between present undertaking and future reward is usually very difficult to demonstrate. For instance, if vitamin C is taken in sufficient quantities, one does not immediately appreciate its beneficial effect. Only when there is a deficiency of it, then will people understand its value. A typical case is 'scurvy' or vitamin deficiency among the crew members on board overseas ships in olden times, with the result that crew members kept invariably losing their teeth on long sea voyages.

Learning process is, in a certain way, like growing a fruit tree, which might take years of effort before one can actually enjoy its fruit itself. Consequently, it is usually very difficult to demonstrate to people that some present act of learning, or rather the process of constant learning will bear fruit in future. The reason for such a relative lack of success is that Present has a discernible, concrete immediacy for Person, whereas Future is in an abstract, blurry, and fuzzy haze. That is why perhaps a medical checkup is always delayed until an emergency forces Person to undergo a thorough examination.

Therefore, imposition of a re-training program from outside, will always meet with some latent resistance within. It is like the case of antibody reaction in human physiology against germs or other foreign agents. It takes time for the antibodies to form. But, when vaccination is made use of, then the physiology is in a state of preparedness for any imminent attack.

The mind of the supposedly *'sapient'* Homo has a formidable weapon against any unpalatable, external factors. And this is the process of *'rationalization'*; that means, the way of finding, through specious logic, some pseudo-reasonable excuse for doing or for not doing a certain thing. Worse still, if forced to do any such thing, Person might even try to block or undermine a superimposed scheme, although perhaps unwittingly or subconsciously.

For instance, some applicators might always be 'part of the problem' rather than be 'part of the solution'. Because, such people are always *'status quo-ist'* in the sense that their sole concern, understandably, is to keep their jobs until their timely retirement. In case they remain unsure of their positions, they might invariably approach any new scheme with disguised suspicion. Moreover, some executives in key roles might even flatly refuse any proposal of re-learning program, just because they have not thought of such a thing themselves. Since their logical acrobatics usually carries the power of their status in the organization, an attempt at a renewal might end in a perfect stalemate.

Therefore, the most crucial point about the implementation of a renewal project, is the phase of ***'total convincement'*** of all applicators, concerning the proposed program. Mere attempts of persuasion, which are devoid of genuine belief, and which might smack of deceit, will never succeed. What is actually needed, is not stark 'Realism' about the present state of affairs, but commonsensical ***'Factualism'*** which treats even the 'illogical' nature of sentiments as a fact in its own right.

Emotions do not have the capacity of consciously referring to intelligence. On the other hand, human reason has got the capability of objectively considering, besides its own mechanism, instincts and sentiments, as well. Therefore, ***'Rationalistics'*** is the only gateway to understanding human 'sentience'. Because of this, the process of convincement should be more than an approach of superficial persuasion. It should rather be a sincere effort to assure people concerned that they will not suffer, but just the opposite, they will benefit from a new programme; because the corporate advantages will eventually be reflected on their professional well-being.

Unless such 'pervasiveness' is achieved throughout an organization, during the implementation of a learning programme, all efforts of renewal will be wasted, just as

in the case of a burning log in a fireplace. Indeed, the heat largely goes up the chimney although some warmth might also be enjoyed right in front of it. This is a typical case of what might be called the ***'perforated-bucket syndrome'***. That means that, even if there is a hole at the bottom of a bucket, one can surely carry the water some distance away. But, what a wastage! Instead, just stopping the gap first, would serve much better.

One should therefore pay attention to the fact that there should be no coercion involved in the process of convincement; neither administrative nor financial. It is like the case of advertisement whose function might be dual. On the one hand, genuinely informing customers, of the presence of some articles; and on the other, shamelessly duping people into buying some goods they do not need, by resorting to all kinds of psychological stratagems and tricks.

VI. PROGNOSIS: *Preparedness for contingencies*

In the final analysis, "Nothing succeeds like success", as the saying goes. Therefore the acid test for any learning procedure, for any 'modus operandi', is the tangible results it will produce within projected time limits. After all, "The proof of the pudding is in the eating".

In order to achieve this, there should be established, by an organization, a 'self-regulatory' setup, similar to the *'servomechanism'* of a cybernetic system with its *'feedback loop'* [8]. In this way, output values will be constantly sent back to, and evaluated by, the command centre, in order to correct performance, and to proceed along the pre-arranged course.

This kind of monitoring and checking can be of two types. A *'macro-inspection'* on the part of the organization itself, to see if the establishment keeps on being a constantly learning organization. And then, a *'micro-inspection'* by an independent, creditable, *'extra-organizational'* agency to see to it that, a proposed program has been duly initiated, and it is being properly carried out. Otherwise, the personnel in a resident inspection centre within the organization will surely feel hesitant in voicing their candid opinions.

A potential danger even after the implementation and control of a new programme, is that such a project might, in its turn, become ossified and fossilized in time. It should remembered that Beethoven did not write 'classical music' as such; but only progressive pieces, which have then become 'classic' with the passage of time. Modern music therefore cannot afford to replicate, to emulate, or to revitalize, such a 'frozen' framework. It has to create its own progressive format, which might itself hopefully become a classic in future.

Therefore, an unchangeable goal should be considered, paradoxically enough, very dangerous indeed. As a matter of fact, in teleological terms, the projected *'telos'* or aim should always be modifiable, as if one were chasing a receding rainbow. Hence, the absolute necessity of *'constant learning'* rather than simply a series of *'ad-hoc learnings'* in response to sporadic emergencies.

The problem of progress in an organization should perhaps be viewed as something *'Janus-faced'*; one facet wistfully looking back to Past; but, another one enthusiastically looking into Future. After all, what is Future today, will be Present soon; and what is Present now, will be Past after a while. Because of this, only those persons or organizations which sincerely feel the urgency of constant learning towards Future will be well-prepared for any eventuality.

REFERENCES

[1] G. Huber, "Organizational Learning; the Contributing Process and the Literature", *Organization Science*, Vol. 2, No 1, 1991, pp. 88-90.

[2] J. R. Schermerhorn, J. G. Hunt, R. N.. Osborn, *Managing Organizational Behavior*, John Wiley, 1994, pp 542-544.

[3] T. E. Benson, "The Learning Organization: Heading towards Places Unimaginable", *Industry Week*, January 4, 1993.

[4] M. Imai, *Kaizen; the Key to Japan's Competitive Success*, McGraw-Hil, 1986

[5] C. N. Parkinson, *Parkinson's Law; or the Pursuit of Progress*, 1957, Penguin (1965), p. 11.

[6] M. McLuhan, *The Medium is the Massage*, Penguin, 1967

[7] Ö. Başkan, "Contingent Homeostasis or Homo Postponens", *Biosciences Communications*, Vol. 4, 1978, pp. 142-149.

[8] N. Wiener, *Cybernetics: or Control and Communication in the Animal and the Machine*, M.I.T. Press, 1947, 2nd ed. 1967, pp. 95-98.

Öneri, C.1, S.4
Ocak 1996, ss.7-11

UNTERSCHIEDLICHE BESCHÄFTIGUNGSWIRKUNGEN DES WIRTSCHAFTSWACHSTUMS IN DER TÜRKEI UND DEUTSCHLAND

Dr. Leo PUSSE [1]

[1] *Prof. Dr. habil. L. Pusse gehört für das Fach Volkswirtschaftslehre den Deutschsprachigen Abteilun-gen für Betriebswirtschaft und Informatik der Marmara Üniversität an. Sämtliche statistischen Arbeiten wurden von Nejla Gültekin, Abteilungsassistentin, erledigt.*

ÖZET:Bu makalede, istihdam, üretim ve işgücü verimliliği arasındaki ilişki ve bunun yanı sıra istihdam eşiği veya onun değişim oranının istihdam için ne anlama geldiği incelenmektedir. Üretim yaklaşımı (Verdoorn Yaklaşımı) tahmin edildiğinde, Almanya için yapılmış olan aynı araştırmanın sonuçları ile farklılıklar göstermektedir. Bunlar, istihdam eşiğinin negatif olması, üretim esneklik artışının oldukça yüksek olması ve buna karşın istihdam artış hızının azalmasıdır. Bunun anlamı, her bir pozitif ekonomik büyüme artışı durumunda istihdamın da artması, fakat üretim artış hızına kıyasla istihdam artış hızının daha düşük seviyede seyretmekte olmasıdır. Özellikle, yüksek nüfus artışının olduğu böylesi durumlarda, genişletici büyüme politikalarının yanı sıra işgücü arzı politikalarının da tam istihdam politikası arasında yer alması gerekmektedir.

I-EINLEITUNG

Seit Mitte der siebziger Jahre wird in vielen Ländern der Europäischen Union das Vollbeschäftigungsziel erheblich und dauernd verfehlt. So stieg die Arbeitslosigkeit in Westdeutschland in dieser Zeit auf etwa 1 Mio. im Jahre 1980, 2 Mio. im Jahre 1990 und mittlerweile auf etwa 2,5 Mio. (3,5 Mio. einschl. Ostdeutschland). Auch in der Türkei ist inzwischen die Arbeitslosigkeit mit etwa 2,6 Mio. auf einem arbeitsmarktpolitisch kaum erträglichen Stand angelangt[1].

In der Wirtschaftspolitik wird als wichtigster Weg zur Erreichung von Vollbeschäftigung hinreichendes bzw. starkes Wirtschaftswachstum, gemessen im allgemeinen am realen Bruttoinlandsprodukt, gesehen. Lediglich Null-wachstum oder relativ geringe Zuwachsraten des Bruttoinlandsproduktes vermögen in aller Regel nicht, die Beschäftigung ansteigen zu lassen, der Beschäftigungs-stand könnte dabei sogar schrumpfen.

Der vorliegende Beitrag wird für dieses Phänomen die Erklärung liefern und insbesondere im Vergleich zu Deutschland die Fragen zu beantworten versuchen, welches Wirtschaftswachstum in der Türkei unbedingt notwendig ist für einen Beschäftigungsanstieg und damit cet. par. für einen Arbeitslosigkeitsabbau — und wie stark die Beschäftigungsentwicklung auf eine Forcierung des Wirtschaftswachstums reagieren wird. Die Probleme aufgrund der Entwicklung des Arbeitsangebotes mit seiner Wirkung auf die Arbeitslosigkeit bleiben außer Betracht.

II-THEORETISCHE GRUNDLAGEN

Basis der folgenden prinzipiell gesamtwirtschaftlichen Erörterung des Zusammenhangs zwischen Beschäftigung und Wirtschaftswachstum ist die definitorische Beziehung zwischen Beschäftigung (A), Produktion (Y) und (Arbeits-) Produktivität (π). Aufgrund der Definition der Produktivität, als Quotient von realer Produktion, statistisch gemessen i.a. als Bruttoinlandsprodukt (BIP) zu konstanten Preisen eines Basisjahres, und Beschäftigung oder Arbeitseinsatz, statistisch gemessen i.a. als Zahl der Erwerbstätigen, erhält man als Bestimmungsgleichung für die Beschäftigung, gemessen als Zahl der Erwerbstätigen:

$$(1) \qquad A = \frac{Y}{\pi}$$

Dabei handelt es sich um eine definitorische oder tautologische Beziehung, die jedoch Kausalitäten nicht zum Ausdruck bringt — im Gegensatz etwa zu ökonomischen Verhaltensgleichungen. Alle Größen der Beziehung (1) stehen i.a. in einem interdependenten Zusammenhang und verändern sich simultan.

Gleichwohl erlaubt die Beziehung (1) weitere Einsichten. Unter Einbeziehung der Arbeitszeit (Z), gemessen z.B. als jahresdurchschnittlich geleistete Arbeitszeit je Erwerbstätigen in Stunden, kann die Arbeitsproduktivität auf die Stundenproduktivität (π_z) und die Arbeitszeit (Z) selbst zurückgeführt werden:

$$(2) \qquad \pi = \pi_z \cdot Z \ , \text{ wobei } \pi_z = \frac{\pi}{z}$$

Anhand Gleichung (2) ist sofort ersichtlich, daß sich die Arbeitsproduktivität genau proportional zur Stunden-produktivität und Arbeitszeit verhält. Wenn z.B. die Arbeitszeit um 1% ansteigt bzw. zurückgeht, steigt bzw. fällt auch die Arbeitsproduktivität um 1% — Konstanz von Stundenproduktivität vorausgesetzt und umgekehrt. Gleichung (2) in (1) eingesetzt, ergibt:

$$(3) \qquad A = \frac{Y}{\pi_z \cdot Z}$$

Gleichung (3) besagt nun, daß die Beschäftigung für eine bestimmte gesamtwirtschaftliche Produktion um so höher (niedriger) ausfällt, je kleiner (größer) die Stunden-produktivität und/oder die durchschnittliche Arbeitszeit sind. Gleichung (3) ist aufgrund ihrer definitorischen Stimmigkeit in aller Regel die Basis für einschlägige empirische Arbeitsmarktprojektionen: Ausgehend von alternativen Wachstumsraten für das Bruttoinlandsprodukt werden kompatible Projektionswerte für Stundenpro-duktivität und Arbeitszeit ermittelt, die gemeinsam gemäß Gleichung (3) die alternativen Projektionswerte für die Beschäftigung determinieren[2]. Bei diesem methodischen Konzept liegt das Hauptproblem in der Ermittlung kompatibler Produktivitätsgrößen. Hier ist die Inter-dependenz am stärksten, während die Arbeitszeit größtenteils autonom bestimmt sein dürfte, z. B. im Rahmen von Tarifverträgen.

Größte Popularität besitzt — insbesondere im Hinblick auf die Vorgabe alternativer Wirtschaftswachstumsraten — ein Ansatz zur Erklärung und Prognose der Produktivität, nämlich die Verdoorn- Hypothese[3]:

$$\pi = \pi(Y)$$

speziell in der Form:

$$(4) \qquad w_\pi = a + b \cdot w_Y,$$

wobei w das Symbol für Wachstumsraten (meistens jährliche) und a sowie b feste, empirisch zu ermittelnde Parameter darstellen. Die Gleichung (4) gibt grundsätzlich an, wie hoch bei gegebenem Wirtschaftswachstum das Produktivitätswachstum ausfällt oder um wieviel Einheiten sich die Produktivitätsrate verändert, wenn sich das Wirtschaftswachstum um 1% -Punkt verändert. Unter der Voraussetzung positiver Parameterwerte für a und b, betrüge bei "Null-Wachstum" (w_Y = 0%) das Produktivitätswachstum nicht 0%, sondern a %. D.h., bei Null-Wachstum würde dann lt. Gleichung (1) die Beschäftigung keineswegs stagnieren, sondern abnehmen! Erst bei positivem Wirtschaftswachstum wäre es möglich, daß die Beschäftigung zunimmt oder wenigstens gleich bleibt.

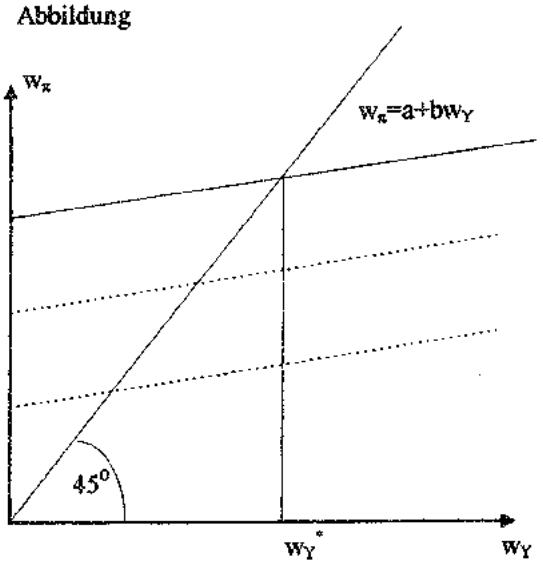
Für die Rate des Wirtschaftswachstums, die mit Beschäftigungskonstanz verbunden ist, hat sich die Bezeichnung Beschäftigungsschwelle[4] (vgl. Abb. : w_Y^*) eingebürgert. Rein mathematisch gilt für w_Y^* :

$$w_A = 0 \iff w_Y = w_\pi$$

Unter Verwendung von (4) gilt:

$$w_Y^* = \frac{a}{1-b}$$

Abbildung



Bei geringeren Wachstumsraten als w_Y^* nimmt die Beschäftigung ab ($w_\pi > w_Y$), bei größeren Raten als w_Y^* nimmt die Beschaftigung zu ($w_\pi < w_Y$).

Es wurde in mehreren Veröffentlichungen des Autors gezeigt, daß Höhe und Entwicklung einer faktorbezogenen Produktivität wie Arbeitsproduktivität unter Zugrundelegung des allgemeinen Produktionsfunktionskonzeptes, insbesondere homogener Produktionsfunktionen, auf die produktionstheoretischen Be-

stimmungsgründe Faktorintensität, Art der Skalenerträge und Produktionsfunktionsstrukturveränderungen wie technischer Fortschritt zurückzuführen sind[5]. Im relativ einfachen Fall einer Cobb-Douglas-Produktionsfunktion lautet die typische Produktivitätsfunktion, definiert für Wachstumsraten (w):

$$(5) \qquad w_\pi = a_0 + a_1 \cdot w_Y + a_2 \cdot w_{K/A}$$

Dabei stellt K/A die Kapitalintensität dar. a_0 erfaßt die Fortschrittsrate, genauer die Rate des autonomen, faktorungebundenen, neutralen technischen Fortschritts[6]. a_i wird von der Art der Skalenerträge bestimmt: je nachdem, ob a_1, >, =, < 0 , liegen steigende, konstante oder abnehmende Skalenerträge vor.Als Beschäftigungsschwelle ergibt sich im Falle der Gleichung (5):

$$(6) \qquad w_Y^* = \frac{a_0}{1-a_1} + \frac{a_2}{1-a_1} \cdot w_{K/A}$$

Der Schwellenwert w_Y^* nach Gleichung (6) kann somit auch bei Konstanz der Fortschrittsrate a_0 nicht mehr als Konstante angesehen werden, sondern als eine von $w_{K/A}$ abhängige Variable. Die Entwicklung von K/A bestimmt also auch die Beschäftigungsschwelle. Welchen Wert $w_{K/A}$ annimmt, hängt von der tatsächlichen Konstellation ihrer Bestimmungsgrößen ab, also z.B. vom Faktorpreis-verhältnis — rein produktionstheoretisch gesehen — und/oder von der Wirtschaftsstruktur, d.h. den Anteilen der Wirtschaftssektoren an der Gesamtwirtschaft mit jeweils sektorspezifischen Kapitalintensitäten.

Wenn die Beschäftigungsschwelle gemäß Gleichung (6) eigentlich keine Konstante, sondern eine Variable darstellt, sollte es nicht verwundern, daß sie im Laufe der Zeit Änderungen unterlegen ist. In der Tat kann dies z. B. für westeuropäische Volkswirtschaften nach-gewiesen werden[7]. Sie ist in Westdeutschland relativ stark gesunken von 3,7% in den sechziger Jahren auf 0,7 % in den achtziger Jahren.

Die Verminderung des Schwellenwertes infolge geringerer a-Werte (vgl. Abb.) impliziert, daß in den betroffenen Volkswirtschaften das für einen Beschäftigungsanstieg notwendige Wirtschaftswachstum im Laufe der Zeit geringer wurde. D.h., für eine vorgegebene Wachstumsrate w_Y^* hätte die Beschäftigung immer stärker zunehmen können bzw. immer weniger abnehmen müssen. Gründe für das Absinken der Beschäftigungsschwelle können vor allem in der Arbeitszeitentwicklung (Verkürz-ung der tariflichen Arbeitszeit, Erhöhung der Teilzeit-quoten u.a.) sowie in der Verlangsamung der Kapital-intensitätsentwicklung gesehen werden[8].

III- EMPIRISCHE UNTERSUCHUNGEN FÜR DIE TÜRKEI UND IHRE INTERPRETATION

Die Datenlage aufgrund der amtlichen türkischen Statistik läßt lediglich zu, Ansatz (4) statistisch zu überprüfen und zu schätzen. Statistische Zeitreihen über den gesamtwirtschaftlichen Kapitalstock liegen (noch) nicht vor. Für die gesamtwirtschaftliche Produktion (Y) diente das Gross National Product der Türkei zu Preisen von 1987, für den Arbeitseinsatz (A) stand die Statistik der Erwerbstätigen zur Verfügung[9]. Der Gesamtstützzeitraum bezog sich auf die Jahre 1971–1992.

Als empirisches Ergebnis ergeben sich folgende Strukturschätzungen und statistische Testwerte (Werte in Klammern = t–Statistik, DW = Durbin-Watson-Maß , R^2 = Bestimmtheitsmaß; Variablen in dezimalen Wachstumsraten):

Stützzeitraum 1971–1992

$$(7) \qquad \pi = -0{,}015 + 0{,}96Y, \quad DW=1{,}4 \quad R^2=0{,}9$$
$$\qquad\qquad (-5{,}6) \quad (21{,}8)$$

Stützzeitraum 1971–1979

$$(7.1) \qquad \pi = -0{,}017 + 0{,}96Y, \quad DW=2{,}6 \quad R^2=0{,}96$$
$$\qquad\qquad (-3{,}9) \quad (12{,}3)$$

Stützzeitraum 1980–1992

$$(7.2) \qquad \pi = -0{,}012 + 0{,}97Y, \quad DW=0{,}8 \quad R^2=0{,}97$$
$$\qquad\qquad (-4{,}3) \quad (19{,}9)$$

Die Strukturschätzungen (7), (7.1), (7.2) können aus theoretischer Sicht und auf Basis der Teststatistik im

großen und ganzen als akzeptabel gewertet werden. Auffallend erscheint aber dreierlei:

1. Die Parameter bei der Produktionsvariablen, genauer die geschätzten Produktionselastizitäten der Produktivität gemäß dem Verdoorn-Ansatz sind sehr hoch.

2. Das konstante Glied gemäß des Verdoorn-Ansatzes ist negativ.

3. Auf Basis des Verdoorn-Ansatzes besitzt die Beschäftigungsschwelle einen negativen Wert — mit ansteigender Tendenz.

Sicherlich kann die geschätzte Produktionselastizität als jeweils überschätzt gelten, erfaßt sie doch auch die Einflüsse aller Variablen, die im Modell nicht explizit aufgenommen worden sind, aber in Wirklichkeit linear mit der Produktion korreliert sind. Rein statistisch gesehen besagen die Schätzungen jedoch, daß sich die Arbeitsproduktivität in der Türkei aufgrund einer Produkt-ionssteigerung um 1% im Durchschnitt um über 0,9% verbessert, in Deutschland dagegen lediglich um etwa 0,6%. Dies bedeutet für eine Prognose oder für eine Ex-post-Simulation auf Basis der ermittelten Schätzgleichungen, daß beispielsweise ein durch die Wirtschafts-politik induzierter Wachstumsanstieg zu relativ großen Produktivitätsverbesserungen führt, aber zu relativ geringen Beschäftigungszuwächsen. Bestehende oder stei-gende Arbeitslosigkeit könnte somit nur schwerlich über expansive Wachstumspolitik abgebaut werden — von der Problematik der Arbeitsangebotsentwicklung einmal ganz abgesehen. Der negative Schätzwert für den konstanten Term des Verdoorn-Ansatzes kann nach dem produktionstheoretisch erweiterten Modell analog Gleichung (5) — Konstanz der durchschnittlich geleisteten Arbeitszeit im Schätzzeitraum vorausgesetzt — folgendermaßen erklärt werden:

Es gibt zwar eine positive Fortschrittsrate, diese wird aber durch eine Abnahme der Kapitalintensität überkompensiert ($a_2 > 0$ vorausgesetzt). Bereits die gesamtwirtschaftlichen realen Bruttoinvestitionen weisen für die letzten Jahre eine solch schwache Entwicklung auf, daß eine negative Entwicklung der Kapitalintensität nicht unmöglich erscheint[10]. Auch aus der Wirtschafts-strukturentwicklung der letzten Zeit (relativ starke Abnahme des Anteils der Landwirtschaft, Zunahme des Anteils des tertiären Sektors bei nur schwacher Zunahme des Industrieanteils) ist m. E. kein Beleg gegen einen negativen Wert des Kapitalintensitätswachstums prima facie zu entnehmen — jedenfalls ohne Kenntnis der Kapitalintensitätsziffern.

Die Überkompensation der Fortschrittsrate würde um so wahrscheinlicher, je geringer der Parameter a_0 ausfällt, möglicherweise sogar Null wird. Eine Fortschritts-rate von Null bedeutet indes keineswegs, daß es überhaupt keinen technischen Fortschritt gibt, sondern nur in seiner autonomen Form nicht.

Eine weniger wirtschaftstheoretische, mehr formale Erklärung für den negativen Absolutterm der Regres-sionsgleichungen (7), (7.1), (7.2) läge darin, daß sowohl der technische Fortschritt als auch die Kapitalintensität jeweils eine Variable darstellen, die sehr stark mit der Produktionsvariablen korreliert sind und durch diese empirisch miterfaßt werden. Der negative Achsenabschnitt besäße somit nur schätztechnische Gründe. Auf diese Weise wäre jedoch der hohe Schätzwert für die Produktionselastizität zumindest teilweise erklärt — positiver Zusammenhang zwischen Produktion und tech-nischem Fortschritt bzw. Kapitalintensität vorausgesetzt.

Ein negatives Absolutglied im Produktionsansatz, d.h. eine negative Beschäftigungsschwelle bedeutet bei einer Produktionselastizität kleiner Eins, daß zumindest bei jedem positiven Wirtschaftswachstum die Beschäftigung ebenfalls ansteigt. Der Zuwachs dieses Anstiegs fällt jedoch bei einer Steigerung des Wirtschaftswachstums relativ gering aus, wenn die Produktionselastizität der Produktivität relativ hoch ist — wie bei unserem Ergebnis. Möglicherweise kann dieser Aspekt einer negativen Beschäftigungsschwelle als Ausgleich dafür gewertet werden, daß der Beschäftigungseffekt einer Politik der Forcierung des Wirtschaftswachstums aufgrund der ermittelten Ergebnisse für die Türkei nur sehr gering ausfallen könnte.

IV-ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUßBETRACHTUNG

Nach einer relativ ausführlichen Diskussion der Beschäftigungsschwellenproblematik in Deutschland und umfangreichen diesbezüglichen statistischen Analysen steht nunmehr auch für die Türkei eine empirische Überprüfung und Schätzung des Produktionsansatzes für die Erklärung und Prognose der Arbeitsproduktivität auf gesamtwirt-schaftlicher Ebene zur Verfügung. Die Resultate erschein-en rein statistisch und wirtschaftstheoretisch als brauchbar und plausibel, zumindest als diskussionswürdig, auch wenn oder gerade weil sich die Parameterschätzwerte von den ermittelten Größen für Deutschland unterscheiden. Die statistische Validität des Ansatzes scheint jedenfalls gegeben zu sein, und er könnte im ersten Schritt als Teil eines Prognosemodells für die Beschäftigung auf

gesamtwirtschaftlicher und sektoraler Ebene herangezogen werden.

Der ausführlichere Produktivitätsansatz auf Basis expliziter Produktionsfunktionen, z.B. analog Gleichung (5), konnte für die Türkei mangels Datenbasis noch nicht zur Anwendung kommen. Er würde es insbesondere erlauben, Effekte der Kapitalintensivierung und des technischen Fortschritts isoliert und explizit auszuweisen. Dieser Ansatz könnte auch leicht für die Bestimmung der Stundenproduktivität modifiziert werden, so daß dann auch Arbeitszeiteffekte isoliert werden könnten (ebenfalls eine Frage der Datenbasis).

Die Implikationen der jetzt vorliegenden Resultate unterscheiden sich allerdings signifikant von denen für die deutsche Volkswirtschaft im Hinblick auf die Effizienz einer Vollbeschäftigungspolitik. Einerseits greifen nach den vorliegenden Ergebnissen wirtschaftspolitische Maßnahmen, die zu mehr Wirtschaftswachstum führen, schon bei relativ geringen Wachstumsraten, weil die Beschäftigungsschwelle praktisch nicht existiert. Anderer-seits fallen die Beschäftigungszuwächse im Verhältnis zum Wirtschaftswachstum sehr gering aus. Zur Sicherung starker Beschäftigungszuwächse müßte daher die türkische Beschäftigungspolitik überproportional starke Zuwachs-raten beim Produktionswachstum erreichen[11]. Durch Wachstumspolitik allein wird es nur sehr schwer möglich sein, die Beschäftigung hinreichend zu steigern.

Dieses Ergebnis gewinnt eine noch höhere Brisanz, wenn berücksichtigt wird, daß Arbeitslosigkeit nicht nur aus mangelnder Beschäftigung, sondern auch aus dem Anstieg des Arbeitskräfteangebots, welches durch die Bevölkerungsentwicklung und deren Struktur bestimmt wird, resultiert. Und die türkische Bevölkerung wächst jährlich um über 2%.

REFERENCES

[1] Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 17.7.95, S. 10. Auf die Problematik der Aussagekraft nationaler Statistiken zur Arbeitslosigkeit wird hier nicht eingegangen.

[2] Vgl. Mertens. D. (Hrsg.): Konzepte der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 70, Nürnberg 1988, S. 171 ff

[3] Vgl. Verdoorn, P. J.: On an Empirical Law Governing the Productivity of Labor, Econometrica 1951, S. 209 ff. Der Verdoorn-Ansatz wird im folgenden auch als Produktionsansatz angesprochen, vgl. dazu Pusse, L.: Konzepte der Arbeitsproduktivitätsforschung im IAB, in: Mertens, D. (Hrsg.): a.a.O., S. 212 ff

[4] Vgl. Hof, B.: Die Beschäftigungsschwelle, Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 1991, Heft 6, S. 281 ff

[5] Vgl. Pusse, L.: Zur Analyse und Prognose der Arbeitsproduktivität auf produktionstheoretischer Basis, Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 1975, Heft 3, S. 231 ff, umfassender bei: derselbe: Arbeitsproduktivität und Beschäftigung, Freiburg 1984

[6] Vgl. z.B. Ott, A. E.: Technischer Fortschritt, Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 10, S. 302 ff

[7] Vgl. z.B. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Europäische Wirtschaft Nr. 34, November 1987 oder Oppenländer, K. H.: Wirtschaftswachstum, Beschäftigung und Arbeitslosigkeit, Wirtschaft und Gesellschaft 1994, Heft 3, S. 361 ff

[8] Zu empirischen Untersuchungen über die Beschäftigungsschwelle in Deutschland vgl. Hof, B.: Beschäftigungsschwelle und Wachstum-Was besagt die Empirie?. Ifo-Studien 1994, Heft 2, S. 127 ff, Klander, W.: Zur Entwicklung von Produktivität und Beschäftigungsschwelle, Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 1990, Heft 1, S.86 ff, Pusse, L.: Überlegungen zur formalen und empirischen Bestimmung der Beschäftigungsschwelle, Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 1990, Heft 1, S. 100 ff,

[9] DIE (Devlet İstatistik Enstitüsü), Türkiye İstatistik Yıllığı, 1993, DIE, Çalışma istatistikleri, 1993.

[10] DPT (Devlet Planlama Teşkilatı), Temel Ekonomik Göstergeler, 1991

[11] Die Diskussion über Möglichkeiten der Arbeitszeitpolitik und deren Problematik wird hier ausgeklammert. Vgl. dazu z.B. Terriet, B.: Arbeitszeit und Betriebszeitflexibilisierung, IAB-Werkstattbericht des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung, Nr. 15, 1993.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak, 1996, ss.13-19

KADININ TV VE DERGİ REKLAMLARINDAKİ YERİ VE KADIN İMGELERİ*

Dr.Sahavet GÜRDAL [1]

Seda ÖZERAY, Nurhan ASLAN, Ebru BİLİNER, Bahar AĞA, Gül Arzu ALANÇ [2]

[1] *MÜ. İ.İ.B.F., Ekonometri Bölümü,Doçent*

[2] *94-95 Ekonometri Lisans Öğrencileri*

Abstract: *Importance of the Role sex in advertising has become an interesting subeject for Researchers Since early 1070's Researchers expressed conceru about the Roles portrayed by women in adv. The Role of women in advertisements should be defined sensitively in each culture. In literature generally authors state that advertising simply mirror what is already present in the minds of the individuals in soviety.*

The main objective of this study is to evaluated the sex Role. The data has been gathered from the prints and TV adv. and evaluated with content analysis.

The Results indicate that the Role portrayed by women is changing according to the characteristics of the target market and culture differences. We traditional Roles like housewife, mother etc. are dominant.

I-GİRİŞ

Uzun yıllar boyunca kadın ve erkeğin geleneksel rolleri toplumların sosyal yapısına bağlı olarak reklamlara da yansımıştır. Ancak günümüzde toplumların ekonomik, sosyal ve politik değişime uğraması reklamlara da etkilemiş ve reklamlarda rol alan kadın ve erkeğin rollerinde de gözle görülür değişimler olmuştur. Örneğin, geleneksel olarak evin geçimini sağlayan erkek, geleneksel ev kadını imgeleri yerlerini toplumsal değişime paralel olarak yeni imgelere bırakmıştır. Evi temizleyen, çocuk bakan, yemek pişiren erkek(genelde baba), yönetici, yardımcı, doktor, sporcu vb olan kadın (genelde anne) sürekli reklamlarda izlediğimiz yeni görüntülerimizdir. Dolayısıyla uzun yıllar baskın olan ve hala devam eden geleneksel roller, iletişim ve bilgi çağının hızlı etkileşimiyle 1990'larda değişime uğramıştır:

* Kadının yeri evidir	→	* Kadın, evin dışına çıkmıştır.
* Kadın erkeğe bağımlıdır. Onun korunması gerekir.	→	* Kadın ekonomik bağımsızlığa kavuşmuştur, kendini koruyabilir.
* Kadın önemli kararlar alamaz.	→	* Kadın, yükselme arzusuyla yönetim basamaklarında hızla yükselmiş, yükselmektedir.
* Kadın seks unsurudur.	→	* Kadın, eğitimi, kültürü ve boş zamanlarını değerlendiren bir kadın olmuştur.

Çizelge 1: Kadının Değişen İmajı

Reklamlarda yer alan cinsiyet imgesi, genelde toplumların aynadaki görüntüleridir. Her gün yüzlercesi seyredilen reklamlarda biraz da olsa bireylerin kendilerini bulmaları söz konusudur. Örneğin her kadın anne, eş, kız arkadaş, iş kadını; her erkek de baba, işadamı-yönetici, erkek arkadaş sürekli izlediğimiz ve

---

* I.Ulusal Pazarlama Sempozyumunda Sunulmuştur, Silivri-1995.

üstlendiğimiz rollerdir. Ancak burada şu soru akla gelmektedir: Reklam mı bize öğretiyor, yoksa mevcut davranışlar reklama mı yansıyor? Ancak kimi rollerin reklamlardan öğrenildiği de bir gerçektir. Örneğin, reçel yapan küçük kız, evi temizlemeye çalışan, pasta yapan kız çocuğu, Arçelik'in Zeynep'i daha baştan ev kadınlığı, annelik rollerini öğrenerek büyümektedir. Dolayısıyla reklam bir yerde bizlerin günlük yaşamlarındaki hareketlerimizi öğretmektedir, bizleri yönlendirmektedir.

II-KURAMSAL TARAMA

Reklamlarda cinsiyet konusundaki çalışmalar daha çok Amerika'da 1970'li yılların başında yapılmıştır. Ancak bunların sıklığı ve tanımlanmaları her zaman tartışma konusu olmuştur. Yapılan çalışmalarda genelde erkekten çok kadın imgesi, kadının üstlendiği roller gündeme getirilmiştir. Son yıllarda yapılan çalışmalarda ise, reklamlardaki cinsiyet ayrımının satın alma üzerindeki etkileri, mesajlarda kullanılan sözcükler ve yargılarda cinsiyet ayrımının etkili olup olmadığı, basındaki reklamlarda kadın ya da erkeğin çıplak olarak görüntülenmesinin ilgi yaratması ve tüketicilerin buna yanıt vermeleri gibi konular gündeme getirilmektedir.

Araştırmacılar	Yapıldığı dönem	Kadın İmgesi
Sexton-Haberman	1950-51;1960-61;1970-71	Ev hanımı ve anne
Courtney-Lockertz	1971	Ev kadını, seks unsuru, önemli kararlar alamayan
Verkateisan-Losco	1959-1971	Değişim yok.
Wagner-Bonos; Dominick-Rauck	1972	Bir öncekine oranla daha ılımlı, banyo, mutfak gibi ev reklamlarında
Belkao ui-Belkaoui	1958-1970-1972	Değişim yok.
Poe	1928,1956,1972	1928-72 arasında spor faaliyetlerinde daha az resmedilmiştir.
Pingre et al; Courtney-Whilipple	1973-1974	Belirgin bir değişim yok.
Lysonski; Mc Arthur-Resco	1974-75;1979-80;1975	Kadın erkeğe daha az bağımlı, genelde iş kadını, erkek kadından daha az otorite unsuru olarak resmedilmektedir.
Marecek et al.	1978	Geleneksel ürünlerde, az otoriter.
Scheibe; Scheider-Scheider	1979	Genelde kadın-erkek evli, kadın daha genç, kimi zaman erkeğe bağımlı
Lysonski	1983	İş kadını
Courtney-Whipple	1983	Ev kadını, anne, erkeğe hizmet eden
Gilly	1988	Kültüre bağlı olarak kadını seks unsuru gösterme belirgin
Solomon	1992	Daha az fiziksel nesne; ülkelere göre farklı imge, Örn. İsveç'te iş kadını, Meksika'da seks unsuru.

Çizelge 2: Reklamlarda Kadın İmgesi[1,2,3,4,5,9,10,12,13,14, kaynaklardan yararlanarak geliştirilmiştir]

Çizelge 1'de kadının reklamdaki rollerini inceleyen çeşitli araştırmalar, Çizelge 2'de ise, ülkelere göre bu alanda yapılan araştırmalardan örnekler verilmiştir. Buradan da görüleceği gibi kadın başlangıçta erkeğe hizmet eden, evde oturan fiziksel faaliyetlerde bulunan, seks unsuru, erkeğin yanında dekorasyon unsuru ve genelde birim değeri düşük mamullerin tanıtımında kullanılmaktadır. Kadın sesi ise inandırıcı olmaması nedeniyle kullanılmamakta ya da çok az oranlarda kullanılmaktadır. Çünkü erkek sesi dominant olarak kabul edilmektedir.

Kadınların reklamlardaki rollerini inceleyen araştırmalar 90'lı yıllara dek sürmüş ve zaman zaman da

sürdürülmektedir. Genel geleneksel rollerin ağırlık kazandığı 80'li yıllarda yapılan çalışmalarda kadının toplumdaki yerine göre imgeler biçimlendirilmiştir. örneğin, İsveç'te daha çok kariyer sahibi, eve daha az bağımlı belirlenmesine karşın, diğer ülkelerde(Meksika, Avustralya vb.) geleneksel rollerde görüntülenmektedir.

Ülke	Yıl	Yazar	Roller-İmgeler
Avustralya	1974	Edgar; McPhee	Seks Unsuru, dekorasyon malzemesi
	1988	Gilly	Erkeğe bağımlı, çaresiz, ev kadını, aile içinde
Kanada	1987	Wyckham	Seks unsuru, dekoratif malzeme, çaresiz, erkeğe bağımlı
Danimarka	1990	Lysonski-Pollay	Reklamlarda cinsiyet farkının çok belirgin olduğu, ancak bunun reklamı yapılan mamulleri satın almamaya yöneltmediği vurgulanmaktadır.
İngiltere	1981	Manstead, McCulloch	Çaresiz, erkeğe bağımlı, ev kadını, kariyer sahibi değil, yalnızca birim değeri düşük ürün reklamlarında sakin yapılı
	1986	Furnham, Scofield	Eve bağımlı, ev kadını, geleneksel ürünlerin reklamlarında
	1986	Livingston, Green	Sakin yapıda, düşük birimli mamullerin reklamlarında
	1990	Micheil, Taylor	Seks ve dekorasyon unsuru, geleneksel rollerin değişmesi söz konusu değil
	1990	Lysonski-Pollay	Reklamlarda cinsiyet farkının çok belirgin olduğu, ancak bunun reklamı yapılan mamulleri satın almamaya yöneltmediği vurgulanmaktadır.
İtalya	1989	Furnham; Voli	Çaresiz, erkeğe bağımlı, ev hanımı, kariyer sahibi değil, geleneksellik hakim.
Meksika	1990	SantaCruz, Erazo	Seks ve dekorasyon unsuru, geleneksel roller, kariyer sahibi değil
	1988	Gilly	Çaresiz, erkeğe bağımlı, kariyer sahibi değil, akılsız
Yeni Zelanda	1992	Fordet.al.	Genel anlamda değerlendirilerek kadın ve erkeğin reklamın önemli unsurları olduğu belirtilmektedir.
	1990	Gendall, Blakeley	Kadın mamulün sunucusu olarak sık kullanılmakta, gıda ve kişisel bakım ürünlerinde kullanılmaktadır. Kadın yüksek statüde
	1990	Lysonski-Pollay	Reklamlarda cinsiyet farkının çok belirgin olduğu, ancak bunun reklamı yapılan mamulleri satın almamaya yöneltmediği vurgulanmaktadır.
	1975	Marquez	Çaresiz, aptal, erkeğe bağımlı
İspanya	1985	Sebastian et.al.	Seks dekorasyon unsuru, erkeğe bağımlı, aptal, çaresiz, yalnızca ev içi faaliyetleri yürüten, düşük birimli mamullerin reklamlarında kullanılmaktadır.
Türkiye	1990	Gürdal	ev kadını, anne, eş, seks unsuru, vb. geleneksel roller
	1995	Gürdal	Genelde rolü belirgin değil, ancak belirginleştiğinde seks unsuru, ev kadını, anne iş kadını, genç kız.

Çizelge 3: Değişik Ülkelerde Kadın Rolleri

III-ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

Araştırmanın amacı, reklamlarda cinsiyet dağılımlarının ve özellikle kadın imgelerinin belirlenmesidir. Keşifsel araştırmanın uygulandığı bu çalışma 15 Nisan-15 Mayıs 1995 tarihleri arasında TV kanalları ve kadın dergileri taranarak yürütülmüştür. İncelemede anılan dönemde en çok izlenen kanallar arasından ATV ve TRT 1: ve her iki kanalda da 10 ; 13-14; 21-22 kuşakları ele alınmıştır. Dergiler arasında ise, en fazla tanınan ve okunan kadın dergileri arasından convenience örnekleme ile Kim, Kadınca, Elele, She, Cosmopolitan, Votre Beaute ele alınmıştır. TV reklamlarından 670, dergi reklamların 328 adet olmak üzere toplam 998 reklam incelemeye alınmıştır. TV kanallarının seçiminde incelenen dönemde günlük gazetelerin TV izleme oranları köşelerinden yararlanılmıştır. Reklamlar mamul grupları, çekim ortamı, seslendirenler olarak ayrımlanmamıştır. Reklamların dergi ve TV olarak genel dağılımı Çizelge 4'de görülmektedir.

Reklam Ortamı	Birim	%	Kadın
TV	670	67,1	402
Dergi	328	32,9	175
Toplam	998	100	577

Çizelge 4: Reklamların Genel Dağılımı

Dağılıma göre gazete ve dergilerde reklamlardaki cinsiyet, rol alanlar kadın, erkek, kadın/erkek, çocuk, insan olmayan olarak değerlendirilmiştir. Buna göre kadınların rol aldığı reklamlar diğerlerine oranla daha fazladır (% 35,5). Bu oran, aile ve kadın ile erkeğin birlikte kullanıldığı reklamlar da eklendiğinde oldukça artmaktadır. Yalnızca erkeklerin ve çocukların kullanıldığı reklamlar ise, oldukça düşük düzeydedir. Aslında çocukların reklamlarda az kullanılması sevindiricidir. Çünkü reklamda rol alma, bu alanda çalışan çocuklar üzerinde kimi olumsuz etkiler yaratabilmektedir[6]. Erkeklerin incelenen dönemde az kullanılmasının kesin bir nedeni bulunmamaktadır (Çizelge 5).

Medya	Kadın	(%)	Erkek	(%)	K/E	(%)	Çocuk	(%)	Aile	(%)	İnsansız	(%)	Top.	(%)
TV	202	30	84	13	136	20	26	4	64	10	158	23	670	100
Dergi	152	46.34	16	4.9	16	4.9	5	1.53	7	2.13	132	40.24	328	100
Toplam	354	35.5	100	10	152	15.2	31	3.1	71	7.1	290	29.1	998	100

Çizelge 5: Reklamlarda Cinsiyet Dağılımı

İletişim aracına göre konu değerlendirildiğinde; dergi ve TV arasında kadın ve erkek imgelerinin farklı oranlarda kullanılmakta olduğu görülmektedir. Şöyle ki, dergiler kadınlara yönelik olmasına karşın, kadın imgesi daha fazla kullanılmakta, erkekler daha az oranda kullanılmaktadır. Oysa erkek dergileri incelendiğinde karşı cinsin çok daha fazla resmedilmesi söz konusudur. Bunun neden kaynaklandığı araştırma kapsam dışında olmasına karşın, kadının daha sonraki sonuçlarla bağlantılı olarak hep cezbedici, özendirici rolleri öğretilerek resmedilerek çekicilik sağlanmak istenmesidir.

Reklamların birçoğunda insan öğesi bulunmamaktadır (% 29.1). Bunun nedeni ise, ilginin doğrudan tanıtımı yapılan ya da sürümlenen mamul ya da hizmet üzerine çekmektir. Araştırmanın temel amacı olan kadın imgelerinin belirlenmesi ise kadına atfedilen roller göz önüne alınarak ayrımlanmaya çalışılmıştır. Çizelge 5'den izlenebileceği gibi imgeler ev kadını, anne-ev kadını, büyükanne, kız arkadaş, seks unsuru, genç kız, iş kadını ve rolü belirli olmayan olarak değerlendirildiğinde kadınların geleneksel rollerinden asla vazgeçmedikleri görülmektedir. Ancak kadınların birinci derecede seks unsuru olarak gösterilmesi

çağdaşlaşan ve kimlik kazanmaya çalışan kadınlarımız açısından oldukça üzüntü verici bir durumdur. Çünkü kadın yıllardır kendisinin bir nesne olmadığını vurgulamakta ve geleneksel rollerin dışında kimlik kazanmaya çalışmaktadır.

Roller	Ev Kadını	Anne/EvK	Bü.Anne	Kız Ark.	Belirsiz	Seks Un.	Genç K.	İş Kadını
Birim	91	63	13	4	120	137	54	75
%	15.7	10	2.3	5	20.8	23.8	9.4	13

Çizelge 6: Reklamlarda Kadın Rolleri

Bu sonuç 1990' yapılan çalışmanın sonuçlarından oldukça farklıdır[7]. Çizelge 6'da görüleceği gibi o çalışmada kadın birinci derecede ev hanımı, ikinci derecede anne ve eş, üçüncü derecede seks unsuru olarak reklamda yer alırken, 1995'de yer değiştirmesi oldukça ilginçtir. Bunun nedenleri üzerinde durulmamış; ancak yapılan görüşmelerde son zamanlarda reklamlarda kadının bu tür rollerde kullanılması eğiliminin arttığı; rol alanların ve toplumdan da bu tür rollere bir itiraz gelmediği belirtilmiştir.

Sevindirici sonuçlardan biri ise, çalışan kadın imgesi oranının artmasıdır. 1990'da %6.21 gibi oldukça düşük düzeyde olmasına karşın, 1995'de %13 gibi bir orana yükselmiştir. Bu bulgu bizim kadınlarımızın toplumda belirli bir yere gelmeleri konusunda yardımcı olmaktadır. Gerçekte reklamlardaki kadın imgeleri ülkelerin refah düzeylerine ve kültürlerine bağlı olarak da yer almaktadır. örneğin, İsveç'te kadın genelde çalıştığı, haklarını aldığı ve toplumda belirli yere sahip olduğu için genelde iş kadını olarak gösterilmektedir. Meksika vb. ülkelerde ise, kadın seks unsuru olarak gösterilmektedir. Malezya ve Singapur'da ise durum daha farklıdır. Malezya'nın daha tutucusu, İslami kurallara bağlı olması ve reklamlarda kimi kısıtların uygulanması reklamlardaki imgeleri etkilemektedir (Çizelge 7)[16].

Roller	1990(%) (Türkiye)	1995(%) (Türkiye)	Singapur (SBC 5)	Malaysiya RTM 1,	TV 3
Ev Hanımı	34.16	15.7			
Anne-Eş	24.8	10	19.8	30.2	23.4
Seks Unsuru	15.8	23.8	5.2	0.0	1.5
Kız Arkadaş	14.59	5	16.4	9.3	20.4
İş Kadını	6.21	13	-	-	-
Büyükanne	4.34	2.3	-	-	-
Belirsiz	-	20.8	-	-	-
Genç Kız	-	9.4	18.1	-	-
Anne-Ev Hanımı	-	10	-	-	-
Kardeş	-	-	2.6	3.5	2.2
Bağımsız	-	-	20.7	22.1	23.4
Ev Hanımı	-	-	0.0	0.0	0.7
Hizmetçi	-	-	7.8	0.0	1.5
Yardımcı(bakıcı)	-	-	2.6	7.0	2.2

Çizelge 7: Yıllara Göre Reklamlarda Kadın İmgesi

Bizim toplumumuzda ise, çalışan kadın oranının artmış olmasına karşın, kadın henüz bir kimlik kazanamamıştır. Özellikle kırsal kesimlerde kadın geleneksel rollerin dışına pek çıkamamaktadır. Çok ender olarak örneklere rastlanabilmektedir. Dolayısıyla toplumun büyük bir çoğunluğu aynı görüntüde iken daha farklı rollerin kendilerine göçerilmesi pek söz konusu olamamaktadır.

IV-SONUÇ

Kadının reklamlarda kullanılması genelde hedef kitlenin özelliklerine, toplumların kültürel özelliklerine bağlı olarak değişmektedir. Gerek dergi, gerekse TV reklamlarında kadının geleneksel rolleriyle birlikte seks unsuru olarak betimlenmesi kadının değiştirmek istediği kimliğe ters düşmektedir.

Kadın, dergi reklamlarında geleneksel rollere oranla daha fazla seks unsuru olarak gösterilmektedir. Bunun tam olarak bir açıklaması yapılamamaktadır.

Televizyon reklamlarında ise, bu reklamların tüm aile bireylerine ve toplumun çeşitli kesimlerine ulaştığı düşünülecek olursa, kadının daha çok anne, ev kadını ya da genç kız gibi geleneksel rollerde görülmesi doğaldır. Dergilerdeki kadar yoğun olmasa dahi kadın yine burada da seks unsuru olarak kullanılabilmektedir. İncelenen ve çağdaş kadın imgesi görüntümünde olan bu tür yayınlarda kadının seks unsuru olarak betimlenmesi oldukça ilginçtir. Bunun nedeni, dergilerin içinde bulundukları sıkıntılar göz önüne alındığında, ayakta kalabilmeleri için reklama gereksinim duymaları ve reklam veren-reklam ajansı ilişkilerinde kadına genel olarak belirli rollerin verilmesi isteminin ağırlık kazanması rol oynamaktadır.

İş kadını olarak dergiler kadını daha az sıklıkta kullanırken, televizyonda bu daha fazlalaşmaktadır. Bu kadınlarımızın biraz daha aktif yaşama katılmaları açısından olumlu bir sonuçtur. Ancak bu rol verilirken aynı zamanda geleneksel rollerle de gösterilerek, zaten ikilem içinde olan kadınlarımıza bu daha fazla yaşatılmamalıdır. Bu gelecekteki gençler üzerinde de olumlu-olumsuz etkiler yaratabileceği için daha özenle konular işlenmelidir. Ne kadın, ne de erkek birbirinin kölesi, yardımcısı değildir; iş paylaşıldığında güzeldir[8]. Reklamlarda bu öğretilmelidir. Kadına değer veren ve belirli bir kariyere sahip olan anlayışla yeni roller düzenlenmelidir. Aksi takdirde genç kızlar çeyiz hazırlayan, güzel pasta-börek pişiren, reçel yapan ve bunu çok iyi yaptığı için eşinden, çocuğundan vb. çeşitli kişilerden övgü alan, sevilen kadın olmaya devam ederler.

Sonuç olarak toplumun aynası olan reklamlarda kadın rollerinin artık değişmesi gereğinin anlaşılmasıdır. Bunun için öncelikle erkeklerimizin kadını farklı algılamaları, kadının ise kendini yetiştirmesi, daha fazla aktif yaşama katılması, haklarını araması ve belirli bir düzeye gelmesiyle olanaklıdır.

Reklamcılar ve pazarlamacılar, kadının yüceltilmesine yönelik yeni rolleri vererek değişime yardımcı olmalıdırlar. Zaten geleneksel yapıdan bunalan kadın, yeni imgelerle daha mutlu edilebilir. Kuşkusuz ki bunun tek taraflı olması söz konusu değildir. Kadın kendini yenilemeli, dişiliğini ön plana çıkartıcı davranışlardan kaçınmalıdır. Böylelikle toplumda belirli bir yere gelen kadın, ister istemez reklamlarda da kendi gerçek görüntüsünü bulabilecektir. Şu anda yapılan çalışmalarda kadın kendini yalnızca mutfakta yemek pişiren, çocuk bakan, kocasına hizmet eden roller arasında kendini bulmaktadır. Oysa çağdaş kadın tiplemelerinde kadın ev işlerini yapabileceği gibi, evin dışında da birtakım görevleri yerine getirebilir. Örneğin, anne/profesyoel yaşam ya da eş/yönetici gibi iki rolün harmanlanmasıyla oluşturulan yeni roller ile reklamda kadınlar yer alabilir. Kuşkusuz ki tüm bunlar toplumların ekonomik, sosyal vb. değişimiyle birlikte daha kolay olabilmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR:

[1]- Belkaoui, A.and.Belkaoui J.M.(1976). "A Comparative Analysis of The Roles Portrayed by Women in Print Advertisement: 1958, 1970, 1972", Journal of Marketing Research V.13.May. s.168-172

[2]-Courtney, A.E. and Locates, S.W.(1971): " A Woman's place: An analysis of The Roles Played by Women in Magazine Advertisements"-Journal of Marketing Research. V.8, February, s.93-95

[3]-Ford. J.B., La Tour.M.S. and Lundstrom, W.J.(1991): "Contemporary Women's Evaluation of Female Role Portrayals in Advertising", Journal of Consumer Marketing. V.8, N.1, s.75-85

[4]- Ford.B.J.: La Tour, M.S.: Honeycutt, eared.; Voli, P.K.; Joseph, M.(1993): "Comparison of American and Japanese Consumer Perceptions of Role Portrayals in Advertising", World Marketing

Congress, Proceedings of Thi Sixth-Bi- Annual International Conference of The American Marketing Science, July, Istanbul

[5]- Gilly, M.C. (1988), "Sex Roles in Advertising: A Comparison of Television Advertisements in Australia, Mexico and The United States" Journal of Marketing. V.52, April s.75-76

[6]- Gürdal, S; Mengüç, B.; Uslu. A.(1991): "Reklam Filmlerinde Rolalan Çocuklara İlişkin Bir Araştırma", M.Ü.K.İ.A.U.M, İnsan Kaynağı Olarak Çocuklarımız, Seminer, Eylül.

[7]- Gürdal, S.(1990): "Importance of Sex Role in Advertising", M.Ü. İ.İ.B.F. Mayıs. Istanbul

[8]- Haluk Sicimoğlu (1993): "Geleceğin Kadını" Kadınlar, Liderlik, Yöneticilik Sempozyumu, Istanbul Mülkiyeliler Vakfı-M.Ü. Kadın İşgücü Araştırma ve Uygulama Merkezi, İstanbul

[9]- Kerin, Roger A., Lunstrom W.J., Sciglimpalia, Donald (1977); "Women in Advertisements: Reprospect and Prospect", Journal of Marketing. July, s.72-79

[10]-La Tour, M.S., (1990); "Female Nudity in Print Advertising: An Analysis of Gender Differences in Arousal and Ad Response", V.7(1), Spring s.65-81

[11]-Lysonki, S.(1987): Role Portrayals in British Magazine Advertisements" European Journal of Marketing, May, s.37-55

[12] -Medya, (Agustos 1989)

[13]- Posold, P.W.(1990): "Role Stereotypes in Television Advertisements", World Marketing Congress, Proceedings of Acedemy of Marketing Science, May, New Orleans

[14]- Pollay, R.W.(1986): "The Distorted Mirror: Reflection on The Unintendid Conequances of Advertising" Journal of Marketing. V. 50. s.18-38

[15]- Sandage. C.H., Friyburger, V.(1990) "The Role of Advertising". 3 ed. Homewood, Richard D.Irwin, USA

[16]- Wee, Chow-Hou, Choong.Mei-Lan and Tambyah, Siok-Kuan(1995): "Sex Role Portrayal in Television Advertising: A Comparative Study of Singapore and Malasia", International Marketing Reviev. V.e12, November, s.49-64

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.21-24

YABANCI SERMAYE İSTİKRAR ARAR

Dr.Uğur Yozgat [1]

[1] *MÜ, İİBF, İşletme Bölümü, Doçent.*

Abstract - In this paper, the importance of the foreign capital for developing countries, the foreign capital restrictions in developing countries, the investment criterion of the foreign capital; the case of Turkey, is studied.

I. GİRİŞ

Günümüz dünyasında her konuda sürekli ve hızlı bir değişim ve gelişim olmaktadır. Bu süreçten yabancı sermayeye karşı tutumlarda etkilenmiştir. Ülkeler, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde geçerli olan devlet ağırlıklı ve içe dönük kalkınma yaklaşımlarını bir tarafa bırakarak çok uluslu işletmelere karşı olan olumsuz bakış açılarını da terketmişler, ekonomik liberalleşmeye dayalı ve global ekonomi ile bütünleşmeyi kendileri için hedef kabul eden yeni büyüme ve kalkınma yaklaşımlarını uygulamaya başlamışlardır.

Geçmişte yabancı sermayeyi istemeyen hatta kovan ülkeler artık, yurt içi tasarrufların arttırılması, gelişmiş teknolojiye geçiş, uygun yönetim becerilerinin sağlanması, rekabet yoluyla etkinliğin arttırılmasının teşviki ve dış pazarlara açılmanın kolaylaştırılması açısından, onlara kollarını açmaktadır.

II. NEDEN YABANCI SERMAYE ?

Yabancı sermaye uzun süre tartışılmış olan bir konudur. Bu konuda pür ekonomik, sosyal, sosyo-politik, doktriner ve filozofik yönler tartışılmış, fakat bugüne kadar bir yabancı sermaye modeli kristalleşememiştir. Yabancı sermaye, iki kıt şeyi tasarruf ve dövizi bir araya getiren özelliğe sahiptir. Çok türleri vardır; fakat hepsi de eninde sonunda, dolaylı dolaysız döviz ve tasarruf açığını kapamaya hizmet ederler [1].

Günümüzde Türkiye ve benzeri ülkelerin temel sorunlarının başında yatırım azlığı gelmektedir. Buna paralel olarak söz konusu ülkelerde enflasyon, işsizlik ve ödemeler dengesi açmazı ile iç talep yetersizliği, ihracat piyasasındaki payların azlığı, borç yükünü arttıran döviz kuru ayarlamaları, yüksek faizli dış krediler, döviz kıtlığı ve yurt içi finansman maliyetinin yüksekliği, kalkınma düzeylerini asgari seviyelerde tutmaktadır [2].

Yabancı sermayenin ev sahibi ülkeye sağladığı yararlar; garanti olmamakla birlikte, gelişmekte olan ülkelerin rekabetçi global ekonomi ile bütünleşmelerine yardımcı olmada hayati önem taşımaktadır. Yabancı sermayenin başlıca potansiyel yararları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Sermaye Birikimine Katkıda Bulunmak
- Teknolojik Gelişmeye Katkıda Bulunmak
- Ödemeler Dengesi Açığını Kapatmak
- İç Piyasaya Dinamizm Kazandırmak
- Teknik Eleman ve Yönetici Kadro Açığını Azaltmak
- İstihdam Olanaklarını Arttırmak [3].

III. YABANCI SERMAYE KISITLAMALARI

Geçmiş yıllarda evsahibi ülkelerin halkının, işadamlarının ve hükümet yetkililerinin yabancı sermayeye karşı tutumları tümüyle olumsuz değilse bile çoğunlukla fazlasıyla temkinli olup yabancı sermayeye kuşkuyla bakılmış, çok az veya hiç bir şey vermeden ülkenin kaynaklarını sömürmeye çalışacakları düşünülmüştür.

Günümüzde yabancı sermayenin çok büyük kayıplara uğramasına yol açan, yaptığı yatırımların millileştirilmesi, çok ender görülmekle birlikte yabancı sermayeye karşı olan olumsuz görüşlerin çoğu devam etmektedir.

Bu tutumların sonucu olarak gelişmekte olan bir çok ülke yerel endüstrilerini korumak ve onların uluslararası rekabetin kırıcı etkileri ile karşılaşmadan gelişmelerini sağlamak için yabancı sermayeyi kısıtlamayı amaçlayan politikalar uygulamışlardır.

Bir çok sektörde, bu sektörlerin ulusal çıkarlar yönünden hayati önem taşıdığı ve bu nedenle devletin yetki alanı içinde yabancılara kapalı bir faaliyet olduğu kabul edildiğinden yabancı sermaye tümüyle yasaklanmıştır.

Tümüyle yasaklamanın dışında; yerel firmada yabancı sermayenin payına ilişkin kısıtlamalar, ülkeye yabancı sermaye giriş ve çıkışında istenilen sıkıntı verici izinler, onaylar ve belgeler dizisi, elde edilen gelirlerin yüksek oranda vergilendirilmesi, ev sahibi ülkede kazanılan karların transferi ve geri çekilmesine getirilen kısıtlamalar uygulanmaktadır.

Kısa dönemde bu politikalar yerli endüstrilerin gelişmesini isteyen bazı ülkelerde çoğunlukla başarılı olmaktadır. Ancak, orta ve uzun dönemde, gerek hükümetler gerekse özel kişiler için maliyetli, etkin çalışmayan ve rekabet gücü zayıf endüstrilerin yaratılması kaçınılmaz bir sonuçtur [4].

IV. YABANCI SERMAYE NASIL ÇEKİLEBİLİR ?

Yabancı sermaye konusundaki gelişmeler dünyadaki globalleşme hareketlerine paralel olarak gelişirken, dünyadaki son politik değişimler ve onun yarattığı ekonomik düzen, yabancı sermaye konusundaki pek çok tereddütü ortadan kaldırmıştır. Dünya da sınırlar kalkarken, 'sermayenin ulusu var mı; olabilir mi?' " diye düşünemeyiz [5].

Yabancı sermayenin çekilebilmesi için onların kullandıkları kriterlerin belirlenip, bu konuda çalışmalar yapılması gereklidir. Bu bağlamda gözönüne alınması gereken yabancı sermaye kriterleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- Yerel Pazar Karakteristikleri
- Pazara Giriş
- İş Gücü
- Döviz Riski
- Sermaye Dönüşü
- Entellektüel Mülkiyet Haklarının Korunması
- Ticaret Politikaları
- Hükümet Düzenlemeleri
- Vergi Oranları ve Teşvikler
- Politik İstikrar
- Makroekonomik Politika Çerçevesi
- Altyapı / Destek Hizmetleri [4].

Yabancı sermaye genellikle yabancı sermayeye positif bakan ülkelerde yatırım yapmayı tercih eder.

Yabancı yatırımcıya karşı bir ayrımcılığın söz konusu olup olmaması da önemlidir. Ülkemizde yatırım yapmayı tercih eden bankalardan biri olan Citibank' ın genel müdürü Maarteen J. Hulshoff' un da belirtiği gibi yabancı şirketler yerli şirketlerle eşit şartlar altında çalışmak isterler [6].

Yabancı şirketler gittikleri ülkede en azından beş yıllık plan yapmak zorunda oldukları için yatırım yapmayı düşündükleri ülkede denge ve devamlılık ilk şart olmaktadır.

Yabancı sermaye bir ülkeye kısa vadeli değil, uzun süreli gelmek arzusundadır. Eğer kısa sürede ekonomik gücüne ekleyebileceği artı değerleri hesaba katarak gelmiş olsaydı, bu taktirde hiçbir ülkede yatırım ortamı bulamazdı. Klasik anlamda yabancı sermaye tanımı, bir ülkeden diğer bir ülkeye giden mali ve teknolojik kaynaklar, olarak yapılmaktadır. Öte yandan, sermaye gittiği ülkede ekonomik bir faaliyet sonucu elde ettiği kar veya rantı transfer etme garantisi almak ister. Şüphesiz kar ve rant şeklinde hedeflenen katma değer içinde yabancı sermayeye yönelik bir risk faktörü bulunmaktadır. Risk faktörü, kar ve rant yaratabilen yerde zararı da öngörmektedir. Bu çerçevede yabancı sermayeye teknoloji, yönetim becerisi, ihracat tecrübesi ve şartları eklenmektedir.

Öte yandan yabancı sermaye ekonomik faktörlerin etkisinde hareket ederek bir başka ülkeye giderken, o ülkenin sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasal konjünktürünü her zaman dikkate almak durumundadır. Ekonomik faktörlerin arasında pazar büyüklüğü, yatırımın ihracata elverişli konumda bulunması, vergi politikalarının kar maksimizasyonuna imkan vermesi, üretimin pazarlanması, rekabet avantajında imtiyaz sahibi olması, kar vesermaye transferinde yaterli teminatın sağlanması başta gelmektedir. Siyasi konjünktür açısından, mülkiyet hakkına dayalı yatırımların garanti altında bulunması ve uluslararası kurumların o ülkede tanınmış olması gibi güvenceler aranmaktadır.

Yabancı sermayenin temel amacının kar maksimizasyonuna dayandığını kabul edersek, bunun doğal sonucunda da karlı alanlara yatırım yapma isteğinin normal karşılanması gerekir. Aksine bir tutumla yerli yatırımcıları karlı alanlara, yabancı sermayenin karlılığı düşük alanlara yatırım yapmasını kabul etmek, yabancı sermayeye kapıları kapamak anlamını taşıyacaktır [2].

V. TÜRKİYE VE YABANCI SERMAYE

Türkiye'den çok daha sonra yabancı sermayeden yararlanmaya karar veren ülkeler Güney Kore, Çin, İspanya gibi bu uygulamadan ileri derece faydalanmışlardır.

Gelişmekte olan ülkelerin en üst düzeyinde olan Güney Kore, 1979 yılına kadar çok uluslu şirketlerin doğrudan yatırımlarına rağmen dışa kapalı kalmıştır. Ancak, Güney Kore 1979 yılında IMF' nin önerdiği program çerçevesinde serbest piyasa ekonomisine geçerek dışa açılmış ve bugünkü düzeyinde yerini sağlamlaştırma imkanını yakalamıştır. Türkiye' de 1980 sonrası alınan bir dizi yeniden yapılanma kararları ile ekonomik politikasında köklü değişiklikler yapılmış ve daha önce uygulanan kısıtlayıcı kurallar yerini daha

liberal kurallara bırakmıştır. Bu dönemden sonra yabancı sermaye daha kararlı bir şekilde teşvik edilirken, yabancı kuruluşlar da Türkiye' de yatırım girişimine daha sıcak bakmaya başlamıştır. Güney Kore gibi Türkiye' de de televizyon üretiminde ithal ikamesine aynı yıllarda geçilmiş; ancak yanlış politikalar uygulanması sonucu üretim uzun süre iç pazar ile sınırlı kalmıştır. Aynı şekilde, otomotiv sektöründe 1983 yılında Türkiye' nin üretimi 43 bin adet, Güney Kore' nin ise 122 bin adettir. 1988 yılında Türkiye de üretim 122 bin olarak gerçekleşirken, Güney Kore de 972 bin olmuştur. Beş yıl içinde Güney Kore' nin üretimi yedi kat artarken, Türkiye de 2,8' lik bir artış sağlanabilmiştir.

Türkiye' ye gelen yabancı sermayeli şirketlere yıllar itibariyle verilen izin ve fiili girişlerde 1986 yılında yabancı sermayeyi teşvik kanununda yapılan düzenlemeler sonucu bir yükselme görülmüştür. Ancak, yabancı sermaye girişleri verilen izinlere göre düşük kalmaktadır.

Türkiye' nin yabancı sermaye gelişini sınırlayan sorunları şöyle sıralanabilir:

- Ekonomik ve Politik Risk
- Altyapıların Yetersizliği
- Sermaye Yetersizliği
- Düşük Büyüme Oranı
- Döviz Yetersizliği (son yıllarda bu sorun kalkmış görünmektedir)
- Yüksek Enflasyon
- Sık Değişen Yasalar
- Bürokrasi [7].

Türkiye'de ekonominin liberalleştirilmesi adım adım gerçekleştirilirken, devletin ekonomiye müdahalelerinde belirgin bir azalma görülmemiştir. Tam tersine, devletin liderliği ve kontrolu zaman içinde belli oranlarda gevşetilmiş olmasına rağmen devam etmiştir [8].

Yabancı sermaye gittiği ülkelerde ekonomik ve politik istikrar arar. Bu bağlamda, yabancı sermaye gelişlerinin azalma nedenlerinden bir tanesi de terördür. Ülkemizdeki terör olayları çeşitli ülkelerden gelebilecek yabancı sermayeyi tereddüte düşürmektedir.

Eski kominist ve Uzak Doğu ülkelerinin yabancı sermaye konusunda son derece büyük kolaylıklar sağlaması da ülkemize yabancı sermaye girişini engelleyen faktörlerden biridir [5].

Türkiye' nin uzun dönemde yabancı sermaye yatırımcılarına sahne olması isteniyor ve ekonomik gelişmesinde bir rol oynaması bekleniyorsa yabancı sermayenin geliş maksadındaki bazı noktaları dikkate almak zorunludur. Kaldı ki, yabancı sermayenin ülkemizde yatırım yapmasına imkan veren yasal düzenlemeler bulunmaktadır. Özellikle, 18.1.1954 tarih ve 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu, adından da anlaşılacağı üzere bir teşvik tedbiridir ve bu kanunun günün şartlarına uydurulması zorunludur. Yabancı sermaye ile ilgili düzenlemeler 6224 sayılı kanun yanında, 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun kapsamında da yer almaktadır. Birbirine paralel düzenlemelerin yer aldığı her iki mevzuattaki işlemler Yabancı Sermaye Çerçeve Kararında belirli bir düzene sokulmuştur [9].

Son yıllarda, Türkiye'ye gelen yabancı sermayenin büyük bir bölümü joint venture (ortak girişim) veya merger (birleşme) şeklinde olmaktadır. Yabancı sermaye oranları yüzde 1-99 arasında ve Türk şirketlerinin gücüne göre değişmekte, yüzde yüz yabancı sermayeli şirketler daha çok ilaç, bilgisayar sektörü gibi ticari sırları içeren hassas sektörlerde görülmekle beraber, son yıllarda bu sektörlerde de ortak girişim anlaşmaları yapılmaktadır. Yabancı sermayeli şirketlerle ortaklık kurmak AT'ye girdiğimizde silinip gitmemek amacını da taşımaktadır. Türkiye' de özellikle 1986 yılından sonra, yabancı sermayeli şirketler turizm, telekomünikasyon, dondurulmuş sebze ve meyva ile entegre tavukçuluk gibi alanlarda yoğunlaşmıştır.

Yabancı sermayeyi Türkiye'ye getirtmekte ideal bir sistem olan "Yap-İşlet-Devret" modeli de büyük çapta uygulanmaktadır [10].

1986 sonrası, Türkiye'de yabancı sermayeli şirket yatırımlarının artış nedeni, alınan önemli teşviklerin yanı sıra;

- İç Pazarın Genişleme Potansiyeli
- Tüketici Kitlesinin ve Gelir Düzeyinin Giderek Artması
- Coğrafi Önemi, Komşu Ülkelerle ve Yeni BDT ile Anlaşma Yapma Olanakları
- İnsan Kaynaklarının Zenginliği
- Ucuz İşgücü
- Vergi Muafiyetleri ve Finansman Kolaylıklarıdır [11].
-

Türkiye'de yabancı sermaye konusu üzerinde durulması gereken en önemli sorun uzun vadeli stratejilerin belirlenmemiş olmasıdır. Büyük ölçüde kararname ve tebliğlere dayalı mevcut uygulama her an değişebilir, değiştirilebilir bir nitelik göstermektedir. Her ne kadar, 1980'li yıllardan bu yana mevzuatta leyhte yapılan bazı değişiklikler dışında, yabancı sermayeyi tedirgin edici bir düzenleme yapılmamışsa da yabancı sermayeyi yakından ilgilendiren bir çok kanunda yapılan düzenleme ileriyi görememe, değerlendirememe endişelerini yaratmaktadır.

VI. SONUÇ

Yabancı sermayeye duyulan ihtiyacın gerisinde, yeterli büyüme hızına ulaşabilmek için duyulan milli sermayenin yetmezliği yatmaktadır. Büyümede her zaman yatırımların finansmanında tasarrufa dayalı özkaynakların kullanılması arzu edilmektedir. Ancak, gerekli sermaye birikimine ulaşamamış ülkelerin özkaynak yanında dış kaynak kullandıkları bilinmektedir. Dış kaynaklar, ya borçlanma suretiyle ya da yabancı sermaye yoluyla sağlanır. Yeterli kaynaklarla beslenen bir yatırım, üretim, istahdam, ihracat ve dolayısıyla ödemeler dengesini olumlu yönde etkilemektedir. Bu genel kuralın bir gereği olarak, kaynak yetersizliği çeken veya kaynak azlığı yanında optimal verimliliği teknolojik seviye itibariyle ulaşamayan her ülkenin yabancı sermayeye sempati ile bakması doğaldır.

Yabancı sermaye hareketlerinin yoğunluk kazandığı bir dönemde Türkiye'nin bu iktisadi savaştan ayrı düşünülmesi imkansızdır. Şirket evlilikleri, birleşmeler ve satınalmalar şeklinde gelişen ekonomik olayların yanında, çok uluslu şirketlerin ve sürekli iş ortaklıklarının global dünya ticaretine hakim olmaları karşısında, her ülke kendi geleceğini planlarken, Türkiye'nin bu gelişmelere kayıtsız kalması beklenemez.

Yabancı sermaye Türkiye'nin çağdaşlaşmasına katkıda bulunacak bir etkendir. Dış dünyaya kapılarını açmış, AT kapısında en ön sırada bekleyen Türkiye'nin yeniden eski günlere dönmesi, kendi kapalı kutusu içinde yaşamasına imkan yoktur.

Yabancı sermayenin istenilen düzeyine ulaşabilmesi için ülkenin dış ekonomik göstergelerinin iyileştirilmesi ve ülke içindeki ekonomik ve sosyal istikrarının sağlanması gereklidir; uluslararası altın ve döviz rezervlerinin arttırılması, istikrarlı ekonomik büyümenin sağlanması, sanayileşme oranının artması ve Türk Lirası'nın yabancı ülke paraları karşısındaki değerinin korunması önem taşımaktadır.

AT' ye girişimizde pürüz çıkaran kültürel ve siyasal noktaların ortadan kaldırılması ve AT'ye alınacağımız yönünde yaygın bir kanaatin oluşması yabancı sermayeyi kuşkusuz daha da arttıracaktır. Yabancı sermayedeki asıl patlamanın AT'ye tam üye olunduktan sonra gerçekleşeceğini söyleyebiliriz.

KAYNAKÇA

[1] KILIÇBAY, Ahmet, **Türk Ekonomisi**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları No: 263, Ankara, s.351, 1992.

[2] ULUDAĞ, Ramazan, **Türkiye' de Yabancı Sermaye Uygulaması**, Özel Basım, Ankara, s.49, 1991.

[3] GÖZET, Behçet, "Türkiye'de Uygulanan Liberal Politika ve Yabancı Sermayeye İlişkisinin AT'a Girişteki Rolü", **Avrupa Ekonomik Topluluğu ile Bütünleşmede Yabancı Sermaye Yatırımlarının Rolü İnceleme Yarışması II**, YASED, s.78, 1989.

[4] _____, **Yabancı Yatırımların Özendirilmesi**, Ege Genç İşadamları Derneği, İşletme Yönetimi ve Kalkınma Araştırmaları Dizisi: 1, Amerika Birleşik Devletleri Enformasyon Ajansı, ss.4-6, Eylül 1992.

[5] ALPAY, Güven, "Yabancı Sermaye Kaçırılmamalı", **Finans Dünyası Aylık Ekonomi Dergisi**, Creative Yayıncılık, İstanbul, s.62, Aralık 1993.

[6] HULLSHOFF, J.Maarteen, "Yabancı Bankalar Katalizör", **Finans Dünyası Aylık Ekonomi Dergisi**, Creative Yayıncılık, İstanbul, s.38, Aralık 1993.

[7] ÖREN, Resmigül, "Yabancı Sermaye ve Gelişimi", **Finans Dünyası Aylık Ekonomi Dergisi**, Creative Yayıncılık, İstanbul, s.54, Aralık 1993.

[8] GÜLFİDAN, Şebnem, **Big Business and the State in Turkey: The Case of TUSIAD**, Publication No: 502, University Press, Boğaziçi University, İstanbul, s.52, Mayıs 1993.

[9] _____, **YASED, Yabancı Sermaye Hakkında Görüşler**, YASED, Yabancı Sermaye Koordinasyon Derneği Yayın No: 3, İstanbul, ss.42-43, 1982.

[10] TOKAT, Kaan, "Türkiye'de Yabancı Sermaye ve Yabancı Sermayenin AT-Türkiye İlişkilerindeki Yeri", **Avrupa Ekonomik Topluluğu ile Bütünleşmede Yabancı Sermaye Yatırımlarının Rolü İnceleme Yarışması II**, YASED, s.111, 1989.

[11] _____, **Foreign Investment**, Erdikler-Eratalar Arthur Andersen Yeminli Mali Müşavirlik A.Ş. Yayınları, İstanbul, ss.68-69, 1990

[12] ATUKEREN, Erdal, "Avrupa Ekonomik Topluluğu ile Bütünleşmede Yabancı Sermaye Yatırımlarının Rolü", **Avrupa Ekonomik Topluluğu ile Bütünleşmede Yabancı Sermaye Yatırımlarının Rolü İnceleme Yarışması II**, YASED, 1989.

[13] DONNELY, S. Austin, **The Three Rs of Investing: Return, Risk and Relativity**, Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 1985.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.25-26

DEĞİŞİM ÇAĞINDA ŞİRKET KÜLTÜRÜ

Dr.Oygur Yamak [1]

[1] *MÜ İİBF, İşletme Bölümü, Yardımcı Doçent*

Abstract: Business environments change rapidly and continuously. In fact, change is considered as inevitable for the survival of a company. Otherwise, adapting to changing environments could be a difficult task. To ease this process go smoothly a cultural change must be made in the organization.

I-GİRİŞ

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş, bir takım yönetim ve anlayış değişikliklerini de beraberinde getirmektedir. Teknolojinin baş döndürücü bir hızla gelişmesi, toplumun tüm katmanlarını, tüm kurumlarını ve her türlü değer yargılarını bir anda değiştirebilmektedir. Bu bağlamda, özellikle 1990'lar sonrasında dünyayı bir değişim dünyası olarak görmek yanlış olmaz.

Kuşkusuz, değişim yönetim tarzını da değiştirmektedir. 1990'ların geçerli stratejisi, yenilikçi ve rekabete açık stratejidir. Değişim esnekliğine sahip olmayan şirketlerin pazardaki konumlarını korumaları mümkün olmadığı gibi, bu dönüşümü tamamlamakta geç kalan şirketlerin de, pazardan kısa sürede silinip gitmeleri kaçınılmaz bir sonuç olarak ortaya çıkmaktadır.

Sürekli oluşan değişimler, yenilikçi pazar sisteminin temel unsuru olmaktadır. Böyle bir sistemde, yenilikler öğretilebilir ve öğrenilebilir olmalıdır. Bu nedenle, daha iyiyi yaratma ve en iyiye ulaşma yeteneği kuruluşun yapısında var olmalıdır. Bu amaçla, kuruluşların

- **Sürekli ve düzenli olarak iyileştirmeye ve yeniliklere açık olması,**
- **Kendi başarısından ve deneyimlerinden yararlanması ve öğrenmesi,**
- **Düzenli ve sistematik bir süreç olan yenilik getirmeyi öğrenmesi,** gerekir. [2,184]

Bunları yerine getirebilmesi için, kuruluşların yeni organizasyon ve yönetim tarzını benimsemeleri gerekir. Bu değişen yönetim anlayışını oluşturan unsurlar aşağıdaki gibidir:

- ***Müşteri odaklı strateji,***
- ***Fonksiyonlara göre değil, süreçlere göre yönetim,***
- ***Yönetici yerine yönlendirici,***
- ***Dikey yapılanma yerine yatay yapılanma,***
- ***Hiyerarşik kanallar vasıtasıyla değil, doğrudan iletişim (herkesin herkesle haberleşmesi)***
- ***Herkesin kendi işinin sahibi olması (sorumluluk anlayışının geliştirilmesi)***
- ***Yönetime her düzeyde katılım,***
- ***Bilginin herkes tarafından paylaşımı,***
- ***Liderlik anlayışı,***
- ***Ekip çalışması (fonksiyonlar arası küçük, otonom gruplar),***
- ***Ademi merkeziyetçi yaklaşım,***
- ***Orkestra tipi yönetim,***
- ***Uzmanlaşma,***

Yenilikçi yapısıyla kuruluş toplumda sürekli değişim yaratırken, yenilikçi kuruluşun kültürü de toplumu aşmalı ve onun ilerisinde olmalıdır. Geleneksel yapıda, toplumun kültürü kuruluşa egemendir. Kuruluşun kültürü, toplumun kültürüne bağlıdır, ondan etkilenir. Oysa, bilgi toplumunda kuruluşun kültürü toplum kültürünün önünde gitmektedir. [2,185]

II-ŞİRKET KÜLTÜRÜ NEDİR?

Şirket kültürü, kuruluş içinde paylaşılan değerler ve inançlar kümesidir[3]. Şirketi, herkesin ortak paydası olan bu değerler ve inançlar ayakta tutar, yüceltir. Çalışanlar, birbirleriyle aynı dili konuşurlar, birbirlerini

anlarlar, işbirliği ve paylaşma ortamına girerler. Böyle bir ortam, çalışan kişilerin hem iş verimlerinin artması demektir, hem de çalışanların mutluluğunun ön koşuludur. Toplam kalite kültürüne göre, çalışanların mutluluğu sağlanmadan, müşteri mutluluğunun sağlanması mümkün değildir.

Kurumlaşmanın en başta gelen unsuru olan şirket kültürü, kuşkusuz öncelikle kuruluş hedeflerinin ve ilkelerinin belirlenmiş olmasıyla anlam kazanır. Kuruluş hedefleri, açık, net ve anlaşılır bir şekilde tesbit edilmemişse, sağlıklı bir şirket kültürü de oluşamaz.

Şirket kültürü, ister yazılı ister sözlü olsun, kuruluş içinde varolan tüm değer yargılarını, davranış biçimlerini ve ilkeleri içerir. Şirketin iş yapma biçiminden tutun, dünya görüşüne kadar tüm inançlarını kapsar. Şirketin geçmişi, geçmişindeki başarıları da şirketin kültürüne yansır. Kuşkusuz, şirket kültürü zaman içinde değişecektir, fakat bir kuruluşun geçmişinden soyutlanması mümkün değildir. 'Geçmişi olmayanın geleceği de olmaz' sözü bu gerçeği çok güzel yansıtmaktadır.

III-DEĞİŞİM MÜHENDİSLİĞİ VE ŞİRKET KÜLTÜRÜ

Şirketin rekabet ve pazar koşullarına ayak uydurabilmek için stratejisinde yapacağı değişiklikler, şirket kültüründe de değişmelere yol açar.

Yeniden yapılanmaya giden bir şirkette değişim mühendisliğinin uygulanması, şirketin organizasyon yapısını, iş süreçlerini değiştirdiği gibi kültürünü de değiştirir. [1, 73]

Değişen iş süreçleri, buna uygun kültür değişim programlarıyla desteklenmedikçe, etkili olamaz. Örneğin, teslimatların doğru ve zamanında yapılmasını ilke edinen, iş süreçlerini buna göre tasarlayan bir kargo şirketi, çalışanlar hız ve doğruluğun önemine inanmadıkları sürece başarılı olamaz.

Kültürel değerlere verilen önem, şirket sistemleriyle desteklenmelidir. Ayrıca, yöneticiler, bu değerlere verdikleri önemi davranışlarıyla göstermelidirler. Aksi halde, bu güzel ilkeler kağıt üzerinde kalır.

Çalışanların değer ve inançlarını belirleyen en önemli unsur, organizasyonun yönetim sistemidir. Ücret ödemeleri, terfiler, performans değerlendirmede kullanılan kriterler gibi konular yönetim sisteminde belirlenir.

Değişim mühendisliği, çalışanların patronları için değil, müşterileri için çalıştıklarına inanmaları gerektiğini vurgular. Bunu, çalışanların daha iyi anlamaları için, ücret ödemelerinin bir kısmının müşteri memnuniyetine bağlı olarak yapılması çalışanların maaşlarıyla müşteri memnuniyeti arasındaki bağı kurabilmelerine yardımcı olur.

Sözgelimi, 'patronu mutlu etmek' şeklindeki eski anlayışın yerini 'müşteri için çalışıyorum, paramı müşteri ödüyor' şeklindeki anlayış almaktadır. Aynı şekilde, 'yapılan her işin bir değeri vardır ve her birey şirket için son derece lüzumlu ve önemlidir' veya 'Yaratılan değer kadar ödeme yapılır, değer yaratmayan işlere veya süreçlere gerek yoktur' gibi anlayışlar toplam kalite kültürünün uzantılarını oluşturur..

IV-SONUÇ

Günümüzün hızla değişen iş ortamında, gerek toplam kalite felsefesini benimsemiş, gerekse daha ileri giderek değişimi tüm boyutları ve tüm sonuçlarıyla uygulayan şirketlerde, şirket kültürünün değişimine gereken önemin verilmesi gerekir. Kapsamlı ve kademeli bir eğitim programı yardımı ile şirketin iş süreçlerinin gerekleri olan değer ve inanç birliğinin tüm şirket çalışanlarında yaratılması zorunludur. Şirket hedeflerine uygun değerler ve inançlar, sağlam ve güçlü bir şirket kültürü oluşturulması için şarttır.

KAYNAKLAR

[1]. Champy J. ve Hammer, M., ***Değişim Mühendisliği: İş Yönetiminde Devrim İçin Bir Manifesto***, Sabah yayınları 1994

[2]. Erkan, Hüsnü, ***Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme***, İş Bankası yayını 1994

[3]. Barutçugil, İsmet Sabit, *İşe Uygun İnsan Değil, Kuruma Uygun İnsan*, **Milliyet** 5 Mart 1995 s.9

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.27-30

MÜŞTERİ BEKLENTİLERİNİN ÜRÜN TASARIMINA YANSITILMASINDA TOPLAM KALİTE YAKLAŞIMI*

Dr.Oygur Yamak [1]

[1] *MÜ,İİBF, İşletme Bölümü, Yardımcı Doçent*

Abstract: In today's highly competitive world markets, it is becoming increasingly important to develop new products in a short time and exactly in the way the customer world like. TQM (Total Qualitative Management) approach requires this too. But what the customer really needs is an issue which is long debated. QFD (Quality Function Development) method is a technique which fills this gap. In this article, this technique is introduced briefly.

I-GİRİŞ

Bilindiği gibi Toplam Kalite Yaklaşımının temel amacı, müşteri memnuniyetinin koşulsuz olarak sağlanmasıdır. Müşteri memnuniyeti, müşteri isteklerinin tam ve doğru olarak karşılanması, hatta müşterinin isteklerinin de ötesine geçerek, sürekli ve kalıcı bir tatmin yaratmaktır.

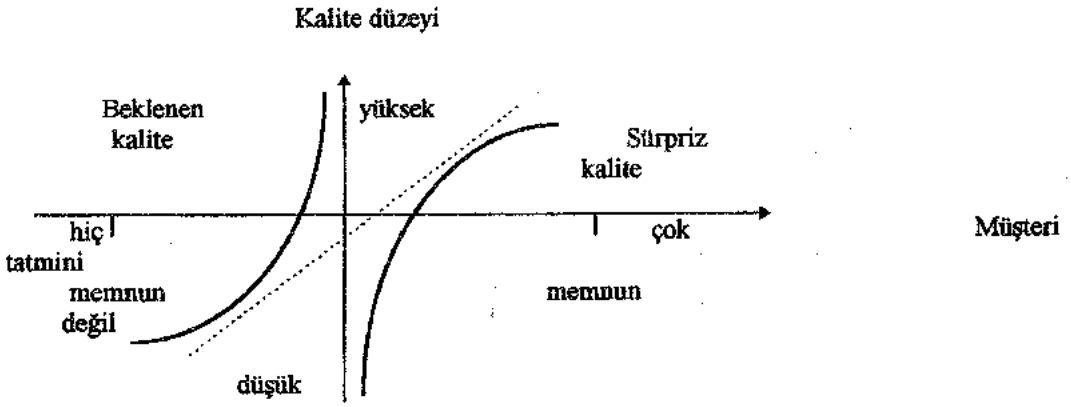
Bu amacı gerçekleştirmek, topyekün mükemmelleşmeyi gerektirir. Topyekün mükemmelleşme, ürün fikrinin doğuşundan satış sonrası hizmete kadar uzanan zincirdeki tüm halkaların hatasız olması ve uyum içinde çalışmasıdır.

Topyekün mükemmelleşme, kuruluş içindeki tüm bireylerin ve/veya bölümlerin kalite için seferberliğini gerekli kılar. Kuruluş dışında olup ta, ürüne parça/hizmet sağlayan yan sanayi firmaları dahil, ürünün tasarımı, yapımı (imalat) ve satış sonrası servisi gibi ürün ile ilgili tüm proseslerde yer alan herkesin üzerine düşeni gerektiği gibi yapması ve yapmakta devamlılık göstermesidir.

Tüm bu çabaların başarıya ulaşmasındaki en önemli unsurların başında, şirketin hedeflerini belirlemesi, hangi pazara yöneleceğine karar vermesi ve müşteri taleplerini doğru bir şekilde ve eksiksiz tesbit etmesi gelir.

Toplam Kalite Yönetiminde odak noktası, müşteridir. Müşterinin istekleri, önem sırasına göre mutlaka üründe var olmalıdır. Bunun ötesinde, müşterinin üründe normal olarak beklemediği, ancak onu cezbedecek, hoşuna gidecek sürpriz özellikler de üründe yer almalıdır. Müşteri tatminini sağlayan kalite, genellikle bu tür özelliklerin tanımladığı kalitedir.

Şekil 1'de kalite düzeyi ile müşteri tatmini arasındaki ilişkiyi yansıtan Kano modeli gösterilmektedir.



Şekil 1. Kalite düzeyinin müşteri tatmini üzerindeki etkisi

* Yöneylem Araştırması 17. Ulusal Kongresine(1995) sunulan bildiri.

Kalite tanımı da artık "müşteriyi ürünün doğal yaşamı boyunca mutlu kılmak" olarak yapılmaktadır [3;277].

Dolayısıyla, müşteri beklentileri ürüne ne kadar tam ve doğru bir şekilde yansıtılırsa, müşteri bundan o kadar hoşnut olacak ve ürüne sadakatle bağlanacaktır.

Bunu yapabilmek için, müşterinin isteklerini (müşterinin sesi) kendi sözleriyle tesbit etmek ve bunu diğer tüm kalite fonksiyonlarına taşımak ve müşterinin sesinin ürün yapılıp satılana kadar, hatta ondan sonra da kaybolmamasını sağlamak gerekir.

II- QFD YÖNTEMİ

QFD (Quality Function Deployment) yöntemi Japonya'da geliştirilmiş ve ilk kez 1972 yılında Mitsubishi şirketinin Kobe tersanesinde uygulanmıştır[2;29].

QFD, müşteri sesini tüm kalite fonksiyonlarına yaymak için geliştirilmiş bir tekniktir. Özellikle yeni ürün geliştirmede etkin olarak kullanılabilen, fakat oldukça kompleks ve son derece ayrıntılı bir çalışmadır[1;5].

QFD çalışmalarında ürünün tüm aşamalarına ilişkin çok sayıda veriye gerek vardır. Bunları, müşteri sesinin tesbiti, ürün karakteristiklerinin teşhisi, rakip ürünlerin teknik analizi şeklinde özetleyebiliriz.

Müşterinin sesi, çeşitli yollardan tesbit edilebilir: [4;839] Bire bir görüşme, araştırma (anket vb.), gözlem, garanti kayıtları, saha raporları bunların başlıcalarıdır.

QFD; kaliteyi oluşturan tüm fonksiyonlar arasındaki iletişimi sağlayan, müşteri beklentilerini ürün karakteristiklerine dönüştüren bir kavramsal harita şeklinde tanımlanabilir. Bu iletişimin sağlanmasında etkili olan şema Kalitenin Evi olarak adlandırılır. Kalitenin Evi, tüm organizasyonu müşteri için çok önemli olan ürün karakteristiklerine doğru odaklamakta kullanılır. Müşterinin sesini en uzak fonksiyonlara kadar taşır.

Kalitenin Evi'nin ana elemanları şunlardır:[5;167]

1- Müşteri beklentileri

Pazar araştırmaları, mevcut verilerin kullanımı ile müşterinin üründen ne beklediği ortaya konabilir. Bununla beraber, müşterilerin gelecekte de neler isteyebileceğine ilişkin bilgi de eklenebilir.

2- Rakiplerin karşılaştırılması

Müşteri beklentileri ortaya çıkarıldıktan sonra bunları ürünün ve rakiplerin ne kadar karşılayabildiğini gösteren veriler de şemaya işlenir.

3- Ürün teknik karakteristikleri

Müşteri beklentileriyle ilişkili olan tüm teknik özelliklerin listelenmesi gerekir.

4- Müşteri beklentileri ile ürün teknik karakteristikleri arasındaki ilişki

Bu ilişkiler; kuvvetli-orta-zayıf olarak değerlendirilir ve buna uygun biçimde 9-3-1 şeklinde gösterilir.

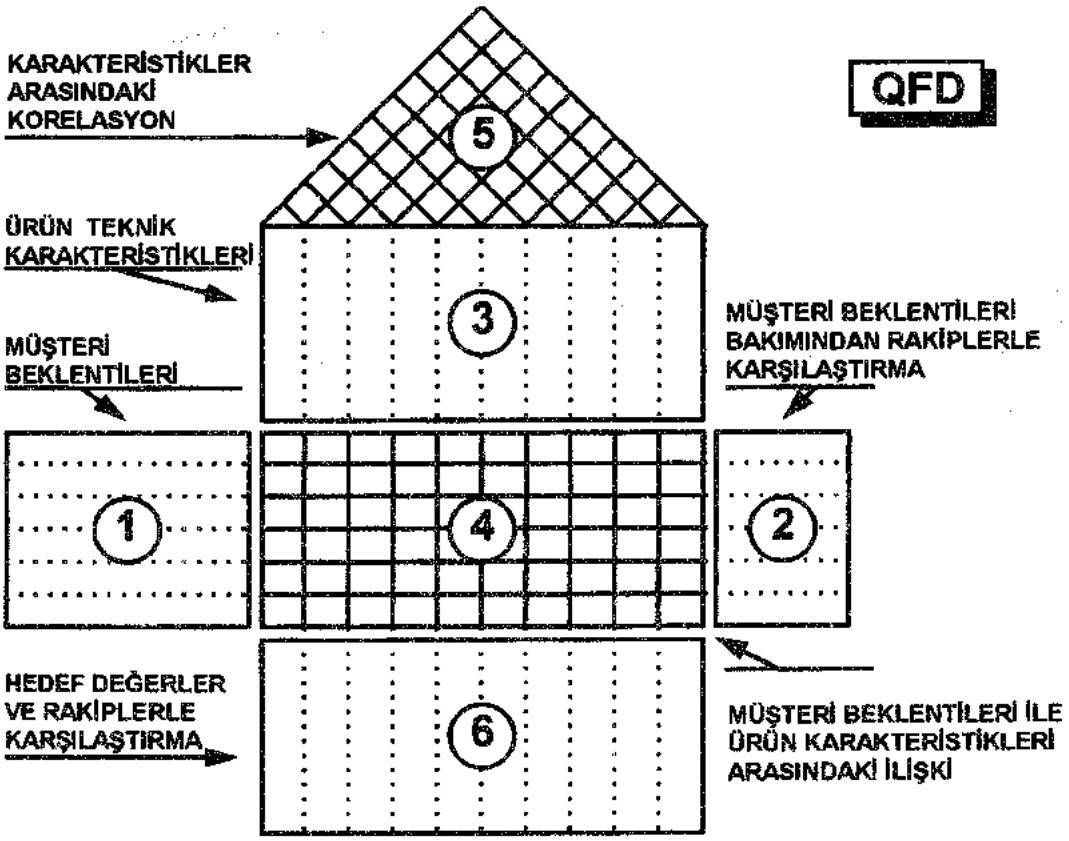
5- Teknik karakteristikler arasındaki ilişki

Aynı yönde olan (pozitif korelasyon) ve ters yönde olan (negatif korelasyon) ilişkiler ve ilişkinin derecesi (kuvvetli, zayıf) saptanır.

6- Rakiplerin teknik analizi ve hedef değerler

Rakip ürünlerle teknik karakteristikler bakımından karşılaştırma yapılarak hedef değerler saptanır.

Şekil 2'de Kalitenin Evi şemasının yapısına bir örnek verilmektedir.

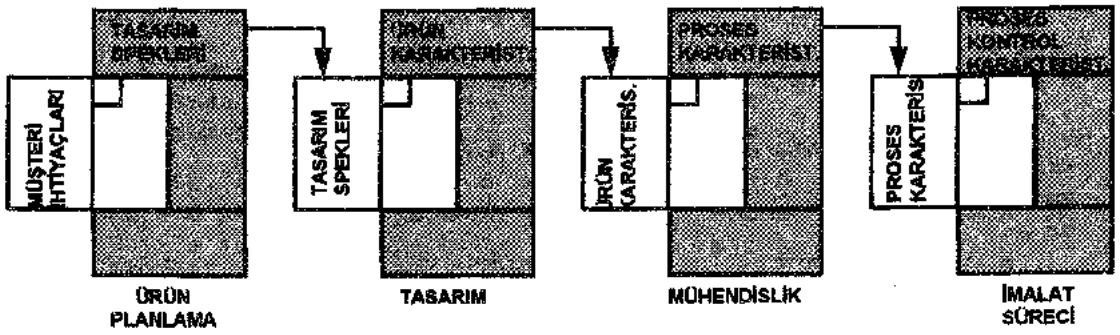


Şekil 2. Kalitenin Evi şeması

III-KALİTENİN FONKSİYONLARA YAYILMASI

Müşterinin sesini üretime hatta gerekiyorsa onun da ötesine birbiriyle ilişkili olarak ardışık oluşturulan kalite evleri vasıtasıyla taşımak mümkündür. (Bkz.Şekil 3)

Müşterinin sesini NE, ürün karakteristiklerini ise NASIL olarak tanımlarsak, bir önceki kalitenin evindeki NASIL'lar bir sonraki aşamadaki NE'leri oluştururlar. Böylece, sırasıyla ürün planlama, ürün tasarımı, proses planlama ve üretim planlama aşamalarınndaki kalitenin evleri de oluşturulur [2;37].



Şekil 3. Kalitenin şirket içindeki fonksiyonlara yayılması

IV-SONUÇ

QFD toplam kalite yaklaşımının ürün geliştirme sürecine getirdiği yeniliktir. Uygulanması çok dikkatli bir veri toplama sürecini gerektirir. Değişik şirket fonksiyonların katılımını gerektiren ürün geliştirme takımlarının çalışmasıyla ve yönetimin tam desteğiyle başarılı olabilecek bir çalışmadır. Şirket içinde kaliteyi oluşturan tüm fonksiyonların etkili iletişimini sağlayan ve müşterinin sesini ürün geliştirme süreci boyunca değiştirmeden taşıyan bir metodolojidir. Ürün geliştirme süresini kısaltmak ve tasarım sonrası üründe yapılması kaçınılmaz düzeltmeleri azaltmak yönünden çok yararlı bir araçtır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR:

[1] - Akao Yoji, **Quality Function Deployment: Integrating Customer Requirements into Product Design**, Productivity Press 1990

[2]- Hauser John R. ve Clausing Don, The House of Quality, **Harvard Business Review**, May June 1988

[3]- Ferguson Ian, **Delighting the Customer, Manufacturing Breakthrough**, September /October 1992

[4] - Crow Kenneth, Customer Focused Development with QFD, **ASQC 48th Annual Quality Congress Proceedings**, 839-844

[5] - Onnias Arturo, **The Language of Total Quality**, the TPOK Publication, 1992

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.31-34

MALİYET HESAPLARININ İZLENMESİNDE UYGULANACAK SEÇENEĞİN BELİRLENMESİ VE YASAL DÜZENLEME İLE İLGİLİ ÖNERİ

Dr. Münir ŞAKRAK [1]

[1] *M.Ü.,Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu, Yardımcı Doçent*

ABSTRACT: In the General Application Decree of Accounting System, cost accounts have been placed into the account class of "7 Cost Accounts". There are two methods for the records of expenses named "7/A" and "7/B". This study comprise comparing these different application with each other firstly. And this paper is designed to render a proposal for the selecting of reasonable application. The paper is broken down into five sections including; a) Scope of work; b) Comparison of the application methods; c) Selecting the reasonable way; d) Proposal for the new arrangement; and e) Conclusion.

I. ÇALIŞMANIN KAPSAMI

"Muhasebe Sistemi Uygulama Genel (MSUG)" tebliğleri ile işletmelerin yapacakları gider kayıtlarının, "7 **Maliyet Hesapları**" hesap sınıfı altında açılacak hesaplarda izlenmesi ve bu amaçla da 7/A ve 7/B olmak üzere 2 farklı seçenekten birinin uygulanabileceği belirlenmiştir. Bu çalışmada, MSUG Tebliğleri [1] ile öngörülen seçenek- lerden, uygulanacak seçeneğin belirlenmesi, karşılaştırmalı olarak ortaya konmaya çalışılmış; sonuçta ise, konuyla ilgili yeni bir düzenleme yapılarak **tek bir yöntemin zorunlu kılınması** doğrultusunda bir önerme ortaya konmuştur.

II. MALİYET HESAPLARI İLE İLGİLİ SEÇENEKLERİN KARŞILAŞTIRILMASI

1 ve 2 nolu MSUG tebliğlerinde "7/A" ve "7/B" seçeneklerini kullanmak durumunda olanlar için getirilen açıklamalar çerçevesinde; ek mali tabloları düzenlemek durumunda olan üretim ve hizmet işletmeleri için zorunlu olan 7/A seçeneğine karşın, ek mali tabloları düzenlemek zorunda olmayan ticaret işletmeleri, küçük hizmet işletmeleri ve küçük üretim işletmelerinden isteyenlerin, giderlerin izlenmesinde 7/B seçeneğini uygulayabilecekleri belirlenmiştir.[2]

Bu tebliğler ile uygulanacak seçeneğin belirlenmesinde **büyüklük kriteri** esas alınmıştır. Daha sonra ise, belirlenen kriterin yoruma bağlı olarak karmaşaya yol açabileceği görülmüş; böylelikle bu seçenekler için konan kriterler **3 sıra nolu tebliğ** ile netleştirilmiştir. Buna göre, "**bir önceki yıl aktif toplamı 25 milyar lirayı veya net satışlar toplamı 50 milyar lirayı aşan üretim ve hizmet işletmeleri**" için 7/A seçeneği zorunlu hale getirilmiştir. Ticaret işletmeleri ile bu belirlenmiş kriterleri sağlamayan üretim ve hizmet işletmelerinin ise **7/B** seçeneğini uygulayabilecekleri, ancak istendiği takdirde bu işletmelerin de gider (maliyet) hesaplarını 7/A seçeneği ile belirlenmiş esaslara göre izleyebilecekleri belirtilmiştir.

Görüldüğü üzere, maliyet hesaplarının işleyişi açısından sunulan seçenekler, ticaret işletmeleri, üretim işletmeleri, hizmet işletmeleri olarak 3 kategoriye ayrılmış faaliyet alanlarında çalışan işletmelerin aktif toplamları veya net satış hacimleri dikkate alınarak sunulmuş seçeneklerdir.[3]

Maliyet hesaplarının izlenmesinde uygulanacak iki seçenek *Tablo-1*'de karşılaştırmalı olarak genel hatlarıyla gösterilmektedir.

Tablodan da görüleceği üzere; 7/A seçeneğinde, gider kayıtlarının **fonsiyon esasına** göre belirlenmiş defterikebir hesapları ile birlikte, yine tebliğ ile belirlenmiş **gider çeşitleri** ve **gider yerlerini** izlemeye olanak verecek yardımcı hesaplarda (**eş zamanlı kayıt esasında**) izlenmesi zorunlu kılınmıştır.

Eş zamanlı kayıt esasına göre; giderin doğuş anında muhasebe kaydı yapılırken, sözkonusu giderin türü ile hangi sorumluluk merkezine ait olduğunun belirlenmesi ve buna göre ait olduğu fonksiyonel gider hesabına kaydedilmesi gerekir.[2]

7/B seçeneğinde ise, gider kayıtlarının izlenmesinde açılacak hesaplar için **2 yoldan birinin seçilmesi** serbest bırakılmıştır. Diğer bir ifadeyle, **7/B seçeneği de 2 alt seçeneğe ayrılmaktadır**.

7/B seçeneğinde uygulanabilecek **ilk yöntem** (alt seçenek) gereğince; giderler defterikebirde maliyet dönemi boyunca (79 numaralı hesap grubu altında belirlenmiş) hesaplarda **çeşit** esasında izlenebilir. Ancak, maliyet çıkarma dönemlerinde, sözkonusu giderlerin **gider dağıtım tablosu** aracılığıyla fonksiyonlarına dönüştürülerek ilgili gider yerleri ile hizmet veya mamul maliyetlerine aktarılması zorunlu bulunmaktadır.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.31-34

TABLO - 1
7/A ve 7/B Seçeneklerinin Karşılaştırılması

7/A	7/B
1. Büyük ve orta büyüklükteki üretim ve hizmet işletmeleri için *zorunlu* (Bir önceki yıl aktif toplamı 25 milyar TL veya net satışları toplamı 50 milyar TL'sini aşanlar	1. Küçük büyüklükteki üretim ve hizmet işletmeleri ile ticaret işletmeleri için *isteğe bağlı*
2. Defterikebirde fonksiyon esasına göre açılan hesaplarda gider kayıtlarının izlenmesi	2. Defterikebirde çeşit esasına göre açılan hesaplarda gider kayıtlarının izlenmesi
3. *Giderlerin kayıt zamanı ve ilgili hesapları:* **(Eş Zamanlı kayıt esasına göre)** Giderler doğduklarında aynı anda; a) Fonsiyonlarına göre : *Defter-i kebir hesapları* b) Çeşitleri ve yerlerine göre: *Yardımcı defter hesapları*	3. *Giderlerin kayıt zamanı ve ilgili hesapları:* ***Birinci seçenek:*** Giderler doğduklarında aynı anda; a) Çeşitlerine göre : *Defter-i kebir hesapları* (Dönem sonunda defter-i kebir gider hesapları ilgili fonksiyon ve gider yerlerine dönüştürülerek düzenlenecek *gider dağıtım tablosunda* gösterilmek *zorundadır.*) ***İkinci seçenek:*** Giderler doğduklarında aynı anda; a) Çeşitlerine göre : *Defter-i kebir hesapları* b) Fonksiyon ve yerlerine göre: *Yardımcı defter hesapları*
4. *Maliyet Hesap Grupları :* 70 Maliyet Muhasebesi Bağlantı Hesapları 71 Direkt İlk Madde ve Malzeme Giderleri 72 Direkt İşçilik Giderleri 73 Genel Üretim Giderleri 74 Hizmet Üretim Maliyeti 75 Araştırma Geliştirme Giderleri 76 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri 77 Genel Yönetim Giderleri 78 Finansman Giderleri	4. *Maliyet Hesap Grupları :* 79 Gider Çeşitleri
5. *Defter-ikebir hesaplarının gruplaması:* * Gider Hesapları * Gider Yansıtma Hesapları * Fark Hesapları	5. *Defter-ikebir hesaplarının gruplaması:* * Gider Hesapları

7/B seçeneğinde uygulanabilecek **ikinci yönteme** göre de; (defterikebir hesaplarında izlenen) gider çeşitlerinin, fonksiyonlarına dönüştürülmesinde ve ilgili gider yerlerine yüklenmesinde eş zamanlı kayıt yöntemi seçilerek yardımcı defterlerde fonksiyonel gider hesapları ve gider yerleri izlenebilecektir.

Buna göre, **7/B seçeneğinde** eş zamanlı kayıt esasının benimsenmesi durumuna bağlı olarak 2 alt seçenek ortaya konmuş bulunmaktadır.

O halde, **2 temel seçenekte (7/A ve 7/B) ortak yön,** maliyet dönemleri itibariyle giderlerin fonksiyon-çeşit-gider yeri esasına ya da çeşit-fonksiyon-gider yeri esasına göre **ayrıntılı raporlanmasının zorunlu olmasıdır.**

III. MALİYET HESAPLARININ İZLENMESİNDE UYGUN SEÇENEĞİN BELİRLENMESİ

Dönemiçi kayıtları itibariyle uygulama kolaylığına sahip gibi görünen 7/B seçeneğinin ilk uygulama seçeneğinde; maliyet dönemleri itibariyle giderlerin gider dağıtım tablosu aracılığıyla fonksiyonlarına dönüştürülerek ilgili gider yerlerine ve hizmet veya mamul maliyetlerine aktarılabilmesi, -pratikte- yardımcı hesaplar veya çeşitli kayıtlar ile bunların dinamik izlenmemesi halinde olanaksız görünmektedir.

Bu seçeneğin uygulanması halinde, dönem sonlarında (aylık maliyet dönemleri ya da yılsonu itibariyle) gider dağıtım tablosunun düzenlenebilmesi muhasebe kayıtları dışında, tekrar ilgili belgelere başvurmak suretiyle yüklü ek çalışmaları gerekli kılacaktır. Özellikle de küçük hizmet ve mamul üretim işletmelerinde bu yük ve zorluk daha büyük olacaktır.

Bu nedenle bu tür işletmelerde 7/B seçeneğinin ikinci uygulama seçeneğine uygun kayıt akışının izlenmesi çok daha anlamlı olacaktır. Diğer bir ifadeyle, (defterikebir hesaplarında izlenen) gider çeşitlerinin, fonksiyonlarına dönüştürülmesinde ve ilgili gider yerlerine yüklenmesinde eş zamanlı kayıt yöntemi seçilerek yardımcı defterlerde fonksiyonel gider hesapları ve gider yerlerinin izlenmesi halinde, 7/B seçeneğinde **maliyet dönemleri itibariyle giderlerin çeşit-fonksiyon-gider yeri esasına göre ayrıntılı raporlanabilmesi** çok daha sistematik ve kolaylıkla sağlanabilecektir.

IV- KONUYLA İLGİLİ YENİ DÜZENLEME ÖNERİSİ

Tüm bu açıklamalar çerçevesinde önerimiz, tüm işletmeler için 7/A seçeneğinin kullanılmasıdır. Bu uygulama küçük işletmeler için yukarıda açıklanan nedenlerden ötürü hiç te önemli olamayan ek bir yük getirmesine karşın;

* Ülke genelinde tekdüzen kayıt bütünlüğünün maliyet hesaplarının genel olarak işleyişinde de korunması ve;

* Gerek uygulama gerekse de denetimlerde bu yönden sözkonusu olan karmaşayı ortadan kaldırması, yönlerinden büyük yarar sağlayacaktır.

Örneğin, "birçok üretim işletmesi olan bir holding topluluğunda, ticaret işletmesi olması durumunda, holding topluluğunun tek hesap planı olacağından sözkonusu ticaret işletmelerinin de 7/A seçeneğini kullanması gerekli olacaktır."[1] yaklaşımı tekdüzen bütünlüğün grup şirketler bazında korunması gereği ve önemini ortaya koymaktadır. O halde MSUG tebliğleri ile amaçlanan, ülke genelinde tekdüzen bütünlüğün sağlanabilmesi doğrultusunda, maliyet hesaplarının işleyişi ayrıca özel bir öneme sahip bulunmaktadır.

Maliyet hesaplarının işleyişinde tek bir seçeneğin bırakılması ve salt 7/A esaslarının geçerli kılınması önerimdir ve bunu destekleyecek gerekçeler aşağıda sıralandığı gibidir:

a) Genel muhasebe hesaplarının işleyişinden farklı olarak, iç değer hareketlerinin miktar ve tutar düzeyinde izlenmesinin getirdiği maliyet hesaplama süreci ve maliyet organizasyonun zorlukları, maliyet muhasebesi hesaplarının işleyişi ile ilgili her işletme bazında özel bir eğitim, çalışma ve koordinasyonu zorunlu kılmaktadır.

Maliyet hesaplarının işleyişi ile ilgili farklı seçeneklerin yürürlükte bulunması maliyet muhasebesi organizasyonu ve uygulamaları ile ilgili eğitim, standart kayıt uygulamaları ve gerek işletmeler gerekse de genel ekonomi düzeyinde bilgi akışının standartlaşması gelişmelerini geciktirici yönde etkiye sahiptir.

b)Uygulanacak seçeneklerin belirlenmesinde öngörülen kriterlerde olası değişiklikler, farklı dönemlerde farklı seçeneklerin uygulanmasına neden olabilecek, bu da muhasebe uygulamalarında karışıklıkların sürmesine neden olabilecektir.

c) Gerek işletme içi kontrol, gerekse de bağımsız dış denetim ve yasal denetimler açısından gider hesapları ve maliyet kayıtları özel bir öneme sahip bulunmaktadır. Maliyet hesaplarının işleyişinde tekdüzen işleyişin kontrol ve denetim süreçlerinin etkinliğine büyük yarar sağlayacağı açıktır.

d) Özellikle mamul üretimi ile uğraşan işletmelerde uygulanacak maliyet sisteminin belirlenmesi maliyet muhasebesi organizasyonunda öncelikli konudur. Maliyet sistemi her işletmenin üretim yapısı ve yönetimin amaçlarına göre farklılıklar gösterebilecektir. Maliyet sisteminde farklılıklar bulunması hesapların işleyişinde genel esası bozan bir etkiye sahip değildir. Nitekim, farklı maliyet sistemlerine uygun kayıt akışı salt 7/A seçeneği ile olanaklı bulunmakta iken, 7/B seçeneğinde bu olanak dar kapsamlıdır (7/B seçeneğinde öngörü maliyet yöntemleri maliyet sisteminin belirlenmesinde düşünülmemiştir.)

e) Yine muhasebe sisteminde birci ya da ikici sistem yaklaşımlarından birinin seçilebilmesi, salt 7/A seçeneğinde olanaklı bulunmaktadır.

f) Maliyet dönemleri itibariyle giderlerin sonuçta **fonksiyon-çeşit ve gider yeri** esasına göre ya da **çeşit-fonksiyon ve gider yeri** esasına göre ayrıntılı raporlanması zarureti, tebliğler ile konulan temel esastır. Özde bir farklılık yaratmayan seçenek ayrımı, küçük işletmeler için işlem azlığı ve kolaylığı sağlamaktan uzaktır.

V- SONUÇ

Büyüyen faaliyet hacimleri doğrultusunda artan işlem yoğunluğunun getirdiği yükün hafifletilebilmesi, doğru ve hızlı sonuçların çıkartılabilmesi için muhasebe sisteminde tekdüzen uygulama bütünlüğünün önemi büyüktür. Yasal düzenelemelerin bu amacı gerçekleştirmeye yönelik bir bütünlük kazanması, ülke düzeyinde bilgi akışının etkinleşmesine de büyük ölçüde katkı sağlayabilecektir.

İşletmelerde muhasebe ve hesap işleri yönetiminde başarı sağlanabilmesi için, gereken önemin verilmesi ve düzenlemelerde gerek teknik gerekse de yasal gereklerin mutlak surette gözönünde tutulması gereği açık bulunmakla birlikte, bu amaca ulaşılabilmesinde uygulamaları belirlemek üzere yapılan yasal düzenlemelerde, **eğitim ve uyum sürecini en aza indirecek** yaklaşımlar öncelikli sıraya sahip bulunmaktadır.

KAYNAKÇA

[1]- Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğleri, 1, 2, 3 ve 4 numaralı tebliğler.

[2]- AKDOĞAN, Nalan : *TEKDÜZEN MUHASEBE SİSTEMİNDE MALİYET MUHASEBESİ UYGULAMALARI*, İstanbul S.M.M.M. Odası Yayınları-11, Ankara, 1994, s.51

[3]- KOTAR, Erhan ve ILDIR, Ali: *TEKDÜZEN HESAP PLANINDA MALİYET HESAPLARI*, Ekin Kitabevi, Bursa, 1995, s.43.

Öneri, C.1, S.4
Ocak 1996, ss.35-38

- MODERN BİR ŞİRKET DEĞERLEME YÖNTEMİ - BENZERİ ŞİRKET İLE KARŞILAŞTIRMA YAKLAŞIMI (COMPARATIVE COMPANY APPROACH)

Dr.Metin SAĞMANLI 1

1 MÜ, İ.İ.B.F. Almanca İşletme Bölümü, Yardımcı Doçent.

Abstract: Ein moderner Ansatz zur Unternehmensbewertung ist der sogenannte "Comparative Company Approach, der den Unternehmenswert anhand von Marktpreisen verg-leichbarer öffentlich notierter Unternehmen ermittelt. Die in diesem Aufsatz dargestellten drei Unternehmensbewertungsmet-hoden

-Similar-Public-Company Method

-Recent-Acquisitions Method

-Initial-Public-Offerings Method

gelten von allem für nicht börsennotierte Unternehmen. Da der "Comparative Company Approach" tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Marktpreise als Maßstab verwendet, gilt er als ein objektiver Weg, den Unternehmenswert zu bestimmen.

I. GİRİŞ

Günümüzde şirketler çeşitli nedenler ile değerlendirmeye tabi tutulmaktadır. Değerlendirme nedenleri arasında en sık rastlananları şirket alım/satımları, şirket birleşmeleri, halka açılma, ortaklıktan ayrılma, varlık ve veraset vergisi matrahlarının hesaplanmasıdır.

Şirket değerleyebilmek için birçok yöntem geliştirilmiştir.[1] Bu yöntemlerin çoğu, literatürde klasik yöntemler olarak adlandırılır ve değerlendirilecek şirketin defter kayıtlarını esas alır. Bunların yanında bir de finans teorisine dayalı olarak şirket değerleyen ve literatürde "Modern Değerleme Yöntemleri" olarak adlandırılan bazı yöntemler vardır.[2]

Bu çalışmada modern şirket değerleme yöntemlerinden en yaygını olan ve "Benzeri Şirket İle Karşılaştırma Yaklaşımı" (comparative company approach veya market approach) olarak adlandırılan yöntem kısaca anlatılmaya çalışılacaktır.

Yaygın olarak A.B.D. de kullanılan bu değerleme yönteminde şirket, kendine benzer özellikleri taşıyan ve borsada kayıtlı halka açık şirketlerin hisse senetlerinin satış fiyatları yardımı ile değerlendirilir. Uygulanabilirliği açısından "Benzeri Şirket İle Karşılaştırma Yaklaşımı", çok gelişmiş bir borsa sistemi gerektirdiğinden, en çok A.B.D. de kullanılmakta, belli bazı endüstri branşları dışında Avrupa ve Türkiye de henüz kullanılamamaktadır.

A.B.D.[3] de 13.000 adet borsada işlem gören halka açık şirket varken, bu sayı Almanya'da 600 ve Türkiye'de 201[4] dir ve bu veriler yöntemin ülkemizde ve diğer ülkelerde borsanın gelişimine paralel olarak gelişeceğinin bir göstergesidir.

II. BENZERİ ŞİRKET İLE KARŞILAŞTIRMA YAKLAŞIMI (COMPARATIVE COMPANY APPROACH)

Bu yöntem yardımı ile öncelikle borsada işlem görmeyen şirketlerin değerlendirilmesi yapılır ve A.B.D. dışında kalan ülkelerde henüz kullanılmamaktadır. Bu sebepten dolayı çalışmada ağırlıklı olarak A.B.D. deki durum ve uygulama anlatılacaktır.

A.B.D. de borsada işlem görmeyen şirketlerin değerlemesi yapılırken özellikle "Internal Revenue Code (IRC)" un Revenue Ruling 59-60, 1959-1 C.B. 237 bölümü önem taşımaktadır. Burada belirtilen hükümler esasen vergi ağırlıklı olmakla beraber, yapılan değerleme işlemlerinde de kılavuz olarak kullanılmaktadırlar.

Bu hükümlere göre borsada işlem görmeyen şirketin değerlemesi yapılırken şirket hisseleri için "uygun pazar değeri" (fair market value) tesbit edilir. "Uygun pazar değeri" IRC de şöyle tanımlanmaktadır: " ...bu varlığın gerçek durumlardan haberdar istekli bir alıcı ile istekli bir satıcı arasında ikisinin de hiçbir baskıya maruz kalmadan el değiştirdiği fiyattır" (.the price at which the property would change hands between a willing buyer and willing seller when the former is not under any compulsion to buy and the latter is not under any compulsion to sell, both parties having reasonable knowledge of relevant facts). Bu bağlamda uygun pazar değerinin hisselerin defter değeri olmadığı vurgulanmıştır.

IRC her değerlemede dikkate alınması gereken 8 şartı şöyle belirlemiştir:

- İştigal konusu ve şirketin geçmişi,
- Genel ekonomik şartlar ve ilgili faaliyet alanının gelişme durumu,
- Hisselerin defter değeri ve Şirketin finansal durumu,
- Şirketin geleceğe yönelik kar potansiyeli,
- Şirketin temettü dağıtma kabiliyeti,
- Peştemaliye ve diğer maddi olmayan varlıklar,
- Hisse satışları ve değerlendirilecek hisselerin hacmi,
- Aynı branşta olup borsada işlem gören şirketlerin hisselerinin fiyatları.

IRC uygun pazar değerinin bulunmasında benzeri şirket ile karşılaştırma yöntemini kabul etmektedir. Geçmişte ödenmiş veya ödenecek fiyatları ölçek olarak

kabul ettiğinden, şirket değerlemede objektif bir yol olarak kabul edilmiştir.

Benzeri Şirket İle Karşılaştırma Yaklaşımı karşılaştırma fiyatlarını 3 ayrı pazardan toplamaktadır:

- Borsada İşlem gören şirketlerin fiyatlarını New York Stok Exchange (NYSE)[5], American Stock Exchange (ASE) ve Over-The-Counter-Market (OTC) den alır ve buna dayalı olarak Benzer Halka Açık Şirket (*similar-public-company)* Metodu uygulanır.

- Gerçekleşen devir alma fiyatları "Güncel Deviralma" (*recent-acquisitions)* metodunda baz alınır.

- İlk defa borsa ile halka açılmada yeni hisse senedi fiyatları "Halka İlk Arz "(*initial-public-offerings)* metodunda kullanılır.

II.1- Benzer Halka Açık Şirket (Similar-Public-Company) Metodu

Bu metodda değerlendirilecek şirketin geçmişe yönelik verileri analiz edildikten sonra sonuçlar borsada işlem gören şirketlerin sonuçları ile karşılaştırılır. Yapılan karşılaştırmada çeşitli rasyolar kullanılır (örneğin Fiyat/Kazanç oranı; Satış fiyatı/Defter Değeri oranı), rasyolar önce benzer şirket için hesaplanıp, değerlendirilecek şirkete uyarlanır.

Bu metodla değerleme yapılırken benzer şirket hisse senedi satış fiyatları baz alındığından ve bu fiyatlar azınlıkta kalan hissedarların hisselerini temsil ettiğinden, değerlendirilecek şirketin hisselerinin kontrolu sağlayamayacak hisseler olduğu varsayılır.

Benzer Halka Açık Şirket Metodu adım adım aşağıdaki şekilde uygulanır:

(1) Değerlemeye "Due Diligence" olarak adlandırılan araştırma ile başlar ve burada

- Genel ekonomik durum,
- Şirketin bulunduğu branşın özel durumu,
- Değerlendirilecek Şirket

araştırılır.

Burada şirketin rekabet durumuna ve yönetim kalitesine özellikle dikkat edilmelidir. Bilgi toplarken değişik şekillerde hareket edilebilinir:

-Şirketle ilgili bilgilerde yönetime soru formu verilmesi

-Yönetim ile yapılacak direk görüşme ve konuşmalar

-Şirketin idari ve üretim binalarının gezilmesi.

Değerlendirilecek şirket ile ilgili en önemli verileri değerlendirilecek şirketin mali tabloları, bunların ileri senelere yansıtılması, şirketin ana sözleşmesi, varolan anlaşmalar vb.dir. Duruma göre satıcılar ve/veya rakip firmalarlada görüşmeler yapılması gerekli olabilir.

(2) İkinci olarak şirketin detaylı bir mali analizi yapılır. Burada son beş yılın bilanço ve gelir tabloları uzun ve kısa vadeli borçlar açısından ele alınarak irdelenir. Karlılık oranı, gelir, nakit akımı ve temettü kalemleri araştırılır.

Özkaynak verimliliği ve sürekli sermaye verimliliği şirketin yatırımlarındaki karlılık oranlarının göstergesi olduklarından büyük önem taşırlar.

(3) Bu adımda benzer bir şirket seçilir, bu da Benzer Halka Açık Şirket Metodunun temelini oluşturur. Birçok temel özelliği birbirine benzer iki şirketin bulunması fazla olağan değildir. Benzerliklerin seçiminde verilen yanlış kararlar, şirketin değerini önemli bir ölçüde etkiler.

Benzer şirketi seçebilmek için öncelikle belli bazı kriterler oluşturulur, örneğin birinci kriter aynı veya benzer iş konusu; ikinci kriter satış yolları, mesela sadece posta kanalı ile satış; üçüncü kriter geçmiş yıl karları; dördüncü kriter orta veya büyük ölçekli şirket vb.dir.

A.B.D. de aynı veya benzer iş konuda iştigal eden şirketler Federal Ticaret Bakanlığı tarafından verilen SIC Code (Standard Industrial Classification Code) yardımı ile bulunur. Burada ana faaliyet konularını gösteren SIC Kodu ve ek faaliyet konularını gösteren SIC Kodları vardır. Önce değerlendirilecek şirketin SIC Kodları bulunur ve bulunan kodlar aracılığı ile borsada işlem gören benzer bir şirket bulunmaya çalışılır.

Örnek verecek olursak; SIC Kodlar aşağıdaki gibi sınıflandırılmışlardır:[6]

Bölüm D: Üretim

Ana Gurup 37: Taşıma Araçları

371 Motorlu Taşıma Araçları ve Aksamları

3711 Binek Otomobiller

3713 Kamyon ve Otobüsler

3714 Taşıma Araçları Aksamları ve Aksesuarları

372 Uçak ve Aksamları

3721 Uçak

3724 Uçak Motorları ve Motor Aksamları

v.b.

SIC Kodu ile benzer şirket araştırması yaparken aşağıdaki kaynaklardan yararlanılmaktadır:

- Ward's Business Directory borsada işlem gören ve görmeyen şirketleri SIC Kodlarına göre sıralar ve ciroları, adresleri, yöneticileri ve kuruluş yılları gibi bilgileri verir.

- Standard&Poor's (S&P) Report; Raporda borsada işlem gören takribi 4.500 şirkete ismen yer verilmiş ve onlarla ilgili kısa özet bilgiler yazılmıştır (Satış hasılatı, Faaliyet sonucu, Fiyat/Kar oranı gibi).

- Standard&Poor's Compustat Services hazırladığı bilgisayar programında SIC Koduna göre sıralanmış

6.800 adet borsada işlem gören şirketin senelik ve üç aylık mali tablolarını sunmaktadır.

- Disclosure Inc. adlı şirket de aynı şekilde geniş bir veri bankasına sahip olup, kayıtlı şirketlerin son 3 - 5 senelik bilanço ve gelir tablolarını (A.B.D. de 10Ks olarak adlandırılan) ve son üçaylık mali raporlarını (A.B.D.de 10Qs olarak tanımlanan)elinde bulundurmaktadır. 10K Raporları her sene halka açık şirktler tarafından "Security Exchange Commission "(SEC)[7] e teslim edilir ve detaylı şekilde yazılmış bir faaliyet raporu ile tasdik edilmiş Bilanço, Gelir Tablosu ve Eklerini kapsar. Yine aynı kuruluşa her üç ayda bir son tasdiksiz rakamları içeren 10Q Raporları teslim edilir. Bu bilgiler S & P nin Standard Stock Reports adı altında NYSE, ASE ve OTC'ye sunduğu ve tear sheets olarak adlandırılan raporda mevcuttur.

- Moody's OTC Industrial Manual sadece OTC de işlem gören 3200 şirket hakkındaki önemli bilgileri verir.

- Diğer Kaynaklar şöyledir: The Corporate Finance Bluebook, Directory of Companies, The Unlisted Market Guide, Keefe Bankbook, Moody's Bank & Finance Manual.[8].

Yukarıda belirtilen kaynaklar incelendikten sonra benzeri şirketler bulunur.

(4) Şirketler yukarıda belirtilen 10K ve 10Q Raporları vasıtası ile daha sıkı bir incelemeye alınır ve eldeki verilerle rasyolar hesaplanır. Daha çok şirket performansını gösteren oranlardan faydalanılır, bunlar kar marjı, özsermaye verimliliği, nakit oranları ve kaldıraç oranıdır. Bulunan oranlar değerlendirilecek şirketin oranları ile karşılaştırılır.

(5) Son olarakta seçilen benzer şirketlerin hisse satış fiyatları ile performans verileri arasında orantı kurulur, örneğin son beş senenin, son üç senenin ve son 12 ayın Fiyat/Kazanç oranı ve Fiyat/Nakit Akım oranı, Fiyat/Defter Değeri oranı v.b. bulunur.

Benzeri şirket için bulunan rasyolar, çarpan etkisi ile değerlendirilecek şirkete uygulanır ve değerlendirilecek şirketin bilinen verileri ile benzeri şirketlerin orantıları kurularak bir fiyat belirlenmeye çalışılır. Örneğin benzer bir şirketin Fiyat/Kazanç oranı 2 olarak bulunuyorsa, değerlendirilecek şirketin kazancı 2 ile çarpılarak ona da takribi bir fiyat belirlenmiş olur. Muhtelif oranlar yardımı ile bulunan fiyatların ağırlıklı bir ortalaması alınarak değerlendirilecek şirkete bir değer biçilir.

Benzer Halka Açık Şirket Metodunun avantaları şunlardır;

- Halka açık şirketlerin mali verilerine kolayca ulaşabilme,

- Elde edilen verilerin doğruluğu,

- Eldeki sayıların objektifliği.

Her ne kadar bu metod resmen doğru ve objektif olarak çalışmaktaysa da, bazı dezavantajlara da sahiptir. Bunlar;

- Sadece tecrübeli ve kalifiye uzmanlar bu değerleme yöntemini uygulayabilirler, zira doğru benzer şirketi bulmak ve karşılaştırılacak kriterleri saptayabilmek oldukça zor bir iştir.

- Değerlendirilen şirkete özel ve gizli kalmış maddi olmayan değerler ve geleceğe yönelik özel fırsatlar bu yöntemde gözardı edilmektedir.

- Şirketi değerlendiren uzmanın subjektif kararları değerlemenin neticesini büyük ölçüde etkileyecektir.

II.2-Güncel Deviralma (recent-acquisitions) Metodu

Bu metodda aynı iş kolunda faaliyet gösteren halka açık veya kapalı şirketlerin tümden devir fiyatları araştırılır. Şirketlerin devir fiyatları ile mali verileri arasında oranlar kurulur ve daha sonra bu oranlar değerlendirilecek şirketin mali verilerine tatbik edilerek şirkete bir değer bulunur. Burada yapılan değerlemede kontrolu sağlayan çoğunluk hisse fiyatları baz alındığından, bu metodda Benzer Halka Açık Şirket Metodunun aksine kontrol sağlayan bir değer (control value) bulunmuş olur.

A.B.D. de deviralma fiyatleri "The W.T.Grimm & Co. Mergerstat Review" dan faydalanılmaktadır, bunun içinde senelik 2.000 - 3.000 civarında deviralma işlemi katalog halinde sunulmaktadır (örneğin alıcının unvanı, satıcının unvanı, satış fiyatı ve unvanı, deviredilen firma hakkında bilgiler v.b.).

II.3-Halka İlk Arz (Initial-Public-Offerings) Metodu

Bu metodda yeni halka açılan şirketlerin hisse senedi fiyatları yardımı ile şirket değerlendirilir. Seçilen benzeri bir şirket, halka açılırken belirlenen hisse senedi fiyatları baz alınarak değerlendirilir.

Bu bilgiler A.B.D de yeni halka açılan şirketlerin listelendiği IPO Reporter'den veya IDD Information Services'den elde edinilir.

Bu metodda değerlendirme sebebi şirket satışı değil, halka açılmadır. Bunun sebepleri şöyle özetlenebilir;

- Halka açılmaların sayıları çok fazla olamadığından karşılaştırılacak benzer şirketi bulmak zordur.

- Borsada yeni işlem görmeye başlayan şirketler henüz gelişme aşamasında olduklarından ve henüz kara geçemediklerinden rasyo oranlarının belirlenmesi ve karşılaştırmada kullanılması doğru değildir.

- Halka yeni açılan şirketlerin fiyatları spekulasyona açık olduğundan ve henüz tam oturmadığından bu fiyatları değerlemede kullanmak yanlış olur.

Bu metodun avantajı olarak halka açılmalarda kolay bilgi edinilebilmesi gösterilir.

III. SONUÇ

Benzeri şirket ile karşılaştırma yaklaşımı (comparative company approach) A.B.D. de borsada işlem gören şirketlerin fazlalığı ve çok çeşitli veri kaynağı mevcut olduğundan rahatça uygulanabilmektedir.

Türkiye açısından borsanın henüz gelişmekte olması, borsada işlem gören şirketlerin büyük ölçekli olduklarından karşılaştırma yapacak benzeri şirket sayısının kısıtlı kalması ve veri kaynaklarının henüz yeterli düzeyde bulunmaması, bu yaklaşım yardımı ile değerleme yapılmasını zorlaştırmaktadır.

Buna rağmen endüstrinin belirli kollarında (örneğin demir-çelik üretimi, ağır sanayi, çimento üretimi vb.) değerleme yapılırken "Benzer Şirket İle Karşılaştırma Yaklaşımı" (comparative company approach) kullanılmaya başlanmıştır.

Ülkemizde son yıllardaki özelleştirme çalışmalarında büyük endüstri işletmeleri değerlemeye tabi tutulmakta ve bu esnada yukarıda anlatılan yöntemlerden de faydalanılmaktadır.

KAYNAKÇA

[1]- Burçkin E.: "İşletmeler Arası Birleşmelerde Tümdeğerleme", Doktora Tezi, İstanbul 1984.

[2]- Helbling C.: "Unternehmensbewertung und Steuern", Düsseldorf 1991.

[3]- Sanfleber-Decher M.: "Unternehmensbewertung in den USA", Die Wirtschaftsprüfung Nr. 20, Oktober 1992.

[4]- İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, Ocak - Eylül Dönemsel Bülten, 95/3.

[5]- NYSE A.B.D de giriş şartları en ağır olan borsadır (örneğin son hesap döneminde asgari 2,5 Milyon Amerikan Doları vergi öncesi gelir ve 1,1 Milyon Amerikan Doları değerinde halka arz edilmiş hisse senedi), arkasından ASE gelir (örneğin son hesap döneminde 750.000 Amerikan Doları vergi öncesi kar ve asgari 800 hissedar).

[6]- Standard Industrial Classification Manual, 1987.

[7]- Türkiye'deki Sermaye Piyasası Kurulu benzeri bir örgüt.

[8]- The Acquisitions Manual: Guide to Negotioting and Evaluating Business Acquisitions, 1989.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.39-60

KIZILIRMAĞIN AKIM VE REJİM ÖZELLİKLERİ

Dr. Recep EFE [1]

[1] *MÜ, AEF, Coğrafya Eğitimi Bölümü, Yardımcı Doçent*

Abstract: Kızılırmak which drains an area about 78.180 km² is one of the most importnt rivers of Turkey. Its mean annual discharge is 187 m³/sec. (at İnözü) The climate conditions and topographical peculiarities of the catchment area play a very important role on the flow of the river. The existence of gypsum formations around Sivas and Çankırı and evaporation during summer causes a loss of the river flow. The use of surface water for irrigation usually requires great quantities of water.

During the winter, the flow of the river decreases because of snowfall and low temperatures. In the spring the flow increases due to melting snow, high temperatures, and rainfall. The varying amount rainfall and runoff affects the different tributaries (Gökırmak, Devrez, Delicerrmak) to form a complex regime causing a flux in the annual discharge.

The rainfall over the river basin ranges from 294 mm. to over 750 mm. and its heaviest distribution is centered about December-January and April-May. Runoff is concentrated between the same periods. This varying rainfall pattern is reflected in the seasonal distribution of runoff from the different tributaries.

The natural vegetation throughout the basin is largely affected by cilamet characteristics, thus antropogenic steppes and steppe vegetation are dominant in the middle and upper catchment areas.

I-GİRİŞ

A. ÇALIŞMA SAHASININ YERİ

Kızılırmak havzası, İç Anadolu ve Karadeniz bölgelerinde 32° 51' - 38° 14' doğu boylamları ile 37° 57' - 41° 46' kuzey enlemleri arasında Anadolu yarımadasının orta ve kuzey kesiminde yer alır (şekil 1). Nehir 1355 km. ile Türkiye'nin en uzun akarsuyudur [1]. Havzanın doğusunda ve kuzeydoğusunda Yeşilırmak ve Fırat havzası, güneydoğusunda Seyhan, güney ve güneybatısında Konya kapalı havzası bulunurken batısında Sakarya, kuzeybatısında ise Batı Karadeniz havzaları yer alır. Kızılırmak bu havzalarla sınırlanan sahada bir yay şeklinde uzanarak Karadeniz'e dökülür. Kızılırmak havzası 78.180 km² genişliğindeki drenaj alanı ile Türkiye yüzölçümünün 1/10 lik kısmını kaplar.

B. HAVZANIN GENEL COĞRAFİ *ÖZELLİKLERİ*

Kızılırmak adını aldığı, Sivas'ın doğusunda Zara-Refahiye arasındaki Kızıldağ'dan (3025 m.) doğarak önce batı, daha sonra güneybatı yönünde akar. Kaynak kısımlarında nehir kuzeyde Yıldız dağı (2552 m.), Tekeli dağı (2643 m.), Köse dağı (2812 m.) ile doğuda Kızıldağ ve güneyde Çengelli dağı (2596 m.) Beydağı (2577 m.), Gürlevik dağı (2688 m.) Tecer dağları ile çevrilmiştir. Burada yer alan jips yüzünden akarsu acılaşır. Bu nedenle burada "acı" kelimesi ile başlayan bir çok akarsu vardır.[1] Hafik yakınlarında kuzeyden Koçdere, Sivas'a doğru güneyden Akmescit deresi ile Tecer Irmağı anakola karışır. Daha sonra tuzlu ve jipsli tabakalar ihtiva eden Oligosen tortulları içinde düz bir sahada akar. Sivas'tan sonra kuzeybatıya yönelen Kızılırmak, kuzeyden Yıldız ırmağını alıp Karababa dağı (2345 m.) ve Akdağ'ın (2272 m.) güneyinden geçerek Erciyes volkanik arazisine girer.

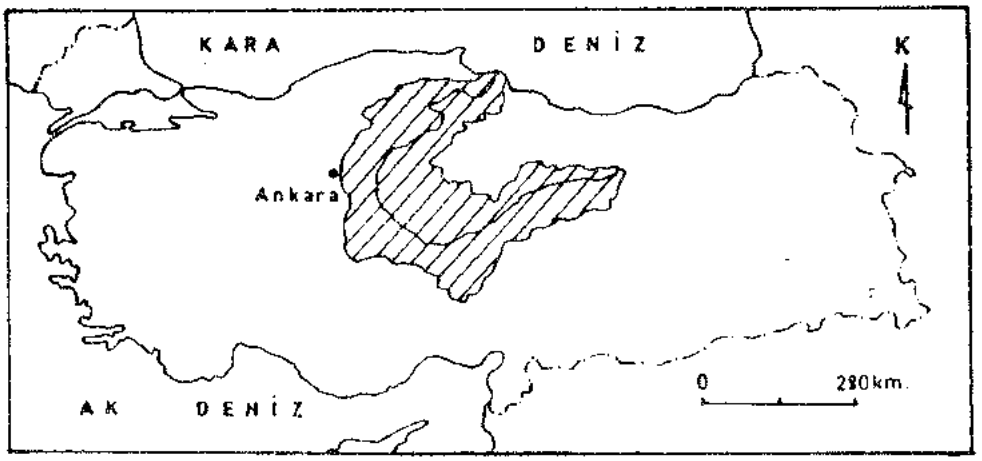
Avanos'a kadar güneybatı yönünde akışına devam eden Kızılırmak buradan itibaren kuzeybatıya yönelir. Kızılırmak daha sonra Kırşehir güneyinde Hirfanlı ve Kesikköprü baraj gölünden geçerek kuzeye yönelir[2]. Kırıkkale'ye kadar vadinin doğu ve batısında yer alan dağları dar boğazlarla yararak geçerken soldan Akkaşanözü deresi, Balaban çayı ve Elmadağ suyunu sağdan ise Çoruhözü deresini alır.

Bala-Haymana arasında yer alan Haymana eşiği Kızılırmak havzasını Sakarya havzasından ayırır. Nehir Kalecik'ten sonra kuzeydoğuya yönelerek jipsli formasyonlar içersinde vadisini genişletir. Kalecik-Kargı arasında Kızılırmağa'ın genişliği 100-500 m., derinliği ise 1-1,5 m arasında değişir. Kızılırmak yakınlarında soldan

---

[1] Beydağı'ndan (2577 m.) doğup Zara ilçesi'nin güneyinde anakola karışan Acısu, yine Beydağı'ndan doğup Hafik ilçesi yakınlarında anakola karışan Acı ırmak bunlara örnek oluşturur

[2] Hirfanlı barajı Tuz gölünün kuzey ucu ile Kaman arasında Kızılırmak vadisinde, Karataş mevkiinde 1959 yılında kurulmuştur. Baraj gölü alanı 320 km² olup elektrik üretimi ve sulama amacıyla kullanılmaktadır. 1966 yılında yapılan ve 8 km² lik bir göl alanına sahip Kesikköprü barajı sulama ve elektrik üretimi amacıyla kullanılmaktadır.



Şekil -1: Yer bulduru haritası

Terme suyu ve daha sonra da sağdan 17.228 km^2 lik drenaj alanı ve 426 km. uzunluğa sahip Delice ırmak ana kola karışır. Çorum- İskilip yolunun Kızılırmağı geçtiği Salur köprüsünden sonra akarsu Karadeniz bölgesine girer. Osmancık yakınlarında nehir yarım daire çizerek batıya yönelir ve Osmancık ilçesini geçtikten sonra Çorum-Çankırı-Kastamonu il sınırında soldan Devrez çayı anakola karışır. Devrez çayı 186 km uzunluğunda olup 3.350 km^2 lik bir akaçlama alanına sahiptir. Nehir Osmancık'tan sonra yine soldan Ovacık suyunu alır. Köş dağlarının (2087 m.) kuzeyinde keskin bir dirsek yaparak yönünü önce doğuya sonra da kuzeydoğuya çevirir. Kargı ilçesinden sonra Kunduz dağı (1783 m.) kuzeybatısından geçerek Durağan'a varır. Burada Kastamonu ve çevresinde 6.840 km^2 lik bir alanın sularını drene eden 221 km. uzunluğa sahip Gökırmak'ı alan akarsu Durağan'dan itibaren güneydoğuya yönelir. Vezirköprü ilçesi - Çeltek bucağından itibaren önce doğu ve daha sonra da kuzeydoğu yönünde akan Kızılırmak Bafra ovasında tamamen kuzeye yönelir ve bir delta meydana getirerek Bafra burnunda Karadeniz'e dökülür.

Kızılırmak havzası bazı yerlerde geniş vadi düzlüklerine sahiptir. Bunun yanında yer yer bu vadi düzlükleri genişleyerek küçük ovalar haline gelmiştir. Kaynakta ağıza doğru, bunlar; Zara, Hafik, Sivas ovaları, Orta Kızılırmak bölümünde Kalecik ile Salur köprüsü arasındaki geniş çukurluk, Aşağı Kızılırmak havzasında Kargı ovası, Osmancık, Tosya ve en genişi ise Bafra ovasıdır.

Akarsu vadisinin eğimi yukarı ve orta çığırda oldukça az olup Ümraniye-Zara arasında %03, Yahşihan-Osmancık-Kargı arasında %08 dir. Bafra delta ovasında ise ortalama eğim %o1,5 tir.

II. AKIMA ETKİ EDEN FAKTÖRLER
A. İKLİM ÖZELLİKLERİ

Yaklaşık 78.180 km^2 lik bir sahayı kaplayan [2] Kızılırmak havzasında farklı iklimler görülür. Akarsuyun büyük bir bölümü Orta Anadola platosunda yer aldığından Aşağı mecra dışındaki sahada etkili olan iklimler birbirine benzemektedir. Yıl boyunca polar ve tropikal hava kütlelerinin etkisi altında kalan çalışma sahasında mevsimlere göre farklı iklimler oluşmuştur. Kuzey Anadolu dağlarının Karadenize bakan yamaçları ile Bafra ovasında ılıman ve yağışlı Karadeniz iklimi görülürken orta ve yukarı havzada karasal iklim etkilidir.

Orta Kızılırmak havzası deniz seviyesinden ortalama 800 m. daha yüksekte iken Yukarı havzada bu yükseklik 1200 m. ye çıkar. Bu nedenle Yukarı Kızılırmak havzasında kışlar oldukça uzun, yazlar ise kısadır. Aşağı bölümde ise doğu-batı yönünde uzanan Karadeniz dağlarının kuzeye bakan yamaçları ile Gökırmak havzası daha ılıman bir iklime sahiptir. Yine Karadeniz kıyıları yüksek yağış alırken orta ve yukarı kesimlerde yağış düşüktür. Kızılırmak havzasında iç Anadolunun yüksek düzlükleri geniş bir yer tutar. Kıyı boyunca uzanan Kuzey Anadolu dağlarının kuzeyinde ise Karadeniz yağış rejiminin etkisi görülür.

1. SICAKLIK

Yıllık sıcaklık ortalamaları aşağı havzadan itibaren iç kesimlere ve kaynak kısmına doğru azalır. Bafra civarı ile Gökırmak ve Devrez çayı vadilerinde 11.5 - 13.7 °C arasında değişen yıllık ortalama sıcaklıklar iç kesimlerde 8-12 °C arasındadır. Bu ortalamalar yüksek kesimlerde ve akarsuyun kaynak bölümünde daha da azalır. Kış aylarında ise İç Anadoluda etkili olan karasal polar (cP) hava kütleleri ortalama sıcaklığın 0 °C nin altına düşmesine neden olurlar. Yaz aylarında ise havzanın büyük bir bölümünde ve özellikle İç Anadolu'da kalan yerlerde sıcaklık karasallığın etkisi ile yüksektir [3].

Çalışma sahasında yıl boyunca 3 farklı termik rejim etkisi görülür. Aşağı Kızılırmak havzasının ağıza yakın olan kesiminde Karadeniz termik rejimi, orta kesimde

karasal İç Anadolu termik rejimi ve Yukarı kesimde ise Karasal Doğu Anadolu termik rejimi görülür. Kış aylarında genel olarak denizel ve karasal polar (mP-cP) cephenin etkisi altında olan saha yaz aylarında tropikal cephenin etkisine girerek iyice ısınır. Kös dağlarının kuzeyinden itibaren etkili olan Karadeniz ikliminde bütün mevsimler yağışlıdır. Sıcaklık, havzada kuzeyden güneye ve doğudan batıya doğru artmaktadır. Özellikle yüksek İç Anadolu platosunda sıcaklık kuzeye göre daha fazladır. Ocak ayı ortalamaları 0 ile -3,3 °C arasında, Temmuz ayı ortalamaları ise 19-25 °C olur. Yıllık ortalama sıcaklık ise 10-12 °C olup amplitud ise 20-27.5 °C dir (şekil 7).

Kızılırmak havzasının yukarı bölümünde görülen karasal Doğu Anadolu termik rejimi serin yaz ve çok soğuk kışlar ile kendini gösterir. Ocak ayı ortalama sıcaklıkları -4 °C den daha az olup, Ağustos ortalaması 18-26 °C arasında değişir. Ortalama yıllık sıcaklık 4 ile 10 °C , amplitud ise 22-33 °C civarındadır. Mesela Sivas'ta Ocak ayı ortalama sıcaklığı -3.7 °C, Ağustos ayında ise ortalama sıcaklık 19.5 °C dir. Yıllık ortalama sıcaklığın 8.6 °C olduğu Sivas'ta amplitud 23.6 °C olarak gerçekleşir. Akarsuyun aşağı kesiminde ise denizel etkiler kendini hissettirdiğinden Karadeniz termik rejimi görülür.

2. BUHARLAŞMA VE NEMLİLİK

Sıcaklık buharlaşma miktarı üzerinde önemli derecede etkilidir. Karadeniz'e yakın kıyı kesimi ile Gökırmak ve Devrez çayı arasındaki sahada meydana gelen buharlaşma İç Anadolu'daki buharlaşmadan daha azdır. İç Anadolu'da görülen karasallık şartları yaz aylarında sıcaklığın yükselmesine yol açarken bitki örtüsünden yoksun olan bu kesimde nem miktarı oldukça azalır. Bütün bunlar, buharlaşmayı arttıran başlıca etkenler olarak Kızılırmak havzasının büyük bir bölümünde ortaya çıkar. Niğde ve civarında 1547 mm. olan yıllık buharlaşma Ankara'da 1308 mm, Kırşehir'de 1270 mm, Çorum'da ise 1044 mm. ye iner. Kastamonu ve civarında serin ve yağışlı Karadeniz ikliminin tesiri ile yıllık buharlaşma 600 mm. yi geçmez.

Meteoroloji İstasyonu	AYLAR												Yıllık (mm)
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
Ankara	22	32	69	114	130	161	220	228	155	98	51	28	1308
Çorum	17	25	49	83	98	128	193	195	131	80	38	20	1057
Kastamonu	12	17	33	55	66	75	104	108	66	37	21	12	606
Kırşehir	21	29	57	95	120	159	238	234	154	86	46	31	1270
Niğde	31	42	76	123	153	185	256	254	183	119	61	63	1547
Samsun	65	55	53	46	51	70	98	100	76	66	64	74	818
Sivas	18	20	44	88	106	130	178	183	127	85	43	22	1044

Şekil- 2 : Bazı istasyonların ortalama buharlaşma miktarları (mm).

İSTASYON	AYLAR												Yıl. ort.
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
BAFRA	86	82	83	80	83	81	80	80	81	85	84	86	82
BOĞAZLIYAN	75	73	68	64	62	56	49	48	53	59	69	76	63
ÇANKIRI	79	75	68	63	63	59	53	53	60	66	74	80	66
KASTAMONU	79	75	69	66	66	64	59	60	65	73	78	81	70
KAYSERİ	77	75	70	63	61	57	51	50	55	65	73	78	65
KIRIKKALE	76	73	65	60	59	50	42	44	50	58	70	77	60
KIRŞEHİR	78	75	68	62	60	54	48	48	53	63	72	78	63
SİVAS	75	75	70	63	61	57	53	52	55	63	73	77	64
YOZGAT	95	93	88	81	78	73	68	66	70	78	89	96	81

Şekil- 3 : Bazı merkezlerde yıllık nisbi nem ortalamaları (%).

Havzanın büyük bir bölümünde kış aylarında sıcaklık ortalaması 0 °C nin altına düştüğünden potansiyel evapotranspirasyon meydana gelmez. Fakat yaz aylarında yükselen sıcaklığa paralel olarak potansiyel evapotranspirasyon da artar. Gerçek evapotranspirasyon ise Karadeniz kıyılarında 500-700 mm. İç Anadolu'da ise 300-400 mm. civarındadır

3. YAĞIŞ

Kuzeyde bulunan Karadeniz üzerinden gelen hava kütleleri doğu-batı yönünde uzanan Kuzey Anadolu dağlarına çarparak yükselir ve bu dağların kuzeye bakan yamaçlarına bol yağış bırakır. Daha sonra İç Anadolu'ya doğru yol alan bu hava kütleleri kuru ve nemsiz hale geldiklerinden havzanın orta kesimlerinde pek fazla yağış bırakmazlar. Bu nedenle, Kızılırmak havzasının denize açıldığı ağız kısmı ile Gökırmak çayı vadileri ve Gökırmak ile Devrez çayı arasında kalan yüksek saha, İç Anadolu platosuna göre daha fazla yağış alır.

Çalışma sahasında yağış durumunu belirleyen etkenler hava kütlelerinin hareketleri, frontal faaliyetler, yükseklik ve dağların uzanış yönü gibi coğrafi

faktörlerdir. Havzanın en yağışlı yeri Aşağı mecra, özellikle Bafra ve civarıdır. Ortalama yıllık sıcaklığın 13.7 °C olduğu Bafra civarında yıllık toplam yağış 755 mm. dir. Gökırmak havzasında yağış Bafra'ya oranla azalır, fakat daha güneydeki Osmancık ve Kargı'dan daha fazladır. Orta Kızılırmak havzası kara ikliminin etkisinde olduğudan yağışlar oldukça düşüktür. Yukarı kısımlarda yağış bir miktar artmasına rağmen yine de aşağı mecraya göre düşük kalır. Orta ve Yukarı Kızılırmak havzasında kış aylarında yağış daha çok kar şeklinde olur. Mesela Kayseri'de kar yağışlı gün sayısı 20.5 iken bu Nevşehir'de 22.8, Sivas'ta 32, Yozgat'ta ise 34 gündür (şekil 5). Ilık ve nemli iklimin tesiri altında bulunan Bafra'da ise yıllık kar yağışlı gün sayısı 6.6 dır. Nevşehir, Sivas ve Yozgat'ta kar yağışı en erken Ekim ayında başlayıp en geç; Nevşehir'de Nisan, Sivas ve Yozgat'ta ise Mayısta meydana gelir (şekil 5). En çok kar yağışı Ocak ayında görülür. Karla örtülü gün sayısı Sivas'ta 62.5, Yozgat'ta 57, Nevşehir'de 45.6, Kayseri'de 40.6, Kastamonu'da ise 37.3 gündür. Bafra'da ise yılın ortalama 10 günü karla örtülü geçmektedir.

Meteoroloji İstasyonu	AYLAR												Yıllık
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
Bafra	4.2	3.5	1.5	0.1	-	-	-	-	-	-	0.3	1.2	10.5
Boğazlıyan	12.4	8.2	2.5	0.2	-	-	-	-	-	-	0.8	5.5	29.0
Çankırı	9.2	7.8	1.7	0.1	-	-	-	-	-	-	0.4	5.3	24.5
Kastamonu	13.2	11.4	4.3	0.5	-		-	-	-	-	1.1	7.1	37.3
Kayseri	15.3	10.5	4.4	0.5	-	-	-	-	-	-	2.1	7.6	40.6
Kırıkkale	8.7	4.6	0.4	0.1	-	-	-	-	-	-	0.1	2.6	16.0
Kırşehir	10.0	7.0	2.5	0.1	-	-	-	-	-	-	0.8	4.9	25.1
Nevşehir	14.2	12.1	5.4	1.1	-	-	-	-	-	0.2	2.5	9.7	45.6
Sivas	21.7	17.7	75	0.5	-	-	-		-	-	2.4	12	62.5
Yozgat	18.3	16.5	8.6	1.0	-	-	-	-	-	0.1	3.0	0.1	57.0

Şekil- 4 : Bazı merkezlerde karla örtülü gün sayısı.

B. YAĞIŞ VE SICAKLIĞIN DAĞILIŞI

Havzanın iklim özelliklerini daha ayrıntılı olarak incelememiz akarsuyun akım özelliklerinin ortaya konulması bakımından önem taşımaktadır. Bu nedenle havza bölümlere ayrılarak özellikle bunların sıcaklık ve yağış karakterleri üzerinde durulacaktır.

1. YUKARI KIZILIRMAK HAVZASI

Kara ikliminin egemen olduğu bu sahada kışlar oldukça soğuk yazlar ise kurak ve sıcak geçer. Kaynak kısmını çevreleyen dağlar kış aylarında karlarla kaplıdır. İlkbaharda ise yüksek olan bu kesim nispeten fazla yağış alır. Örneğin, Zara'da yıllık toplam yağış 579 mm. olup en fazla yağış Mayıs ayında (82 mm.) en az yağış ise Temmuz ayındadır (7 mm.) Batıya doğru gidildikçe yağışlar azalır. Hafik'te yıllık yağış 419 mm.ye inerken en yağışlı ay Mayıs (65 mm) tır. Hafik'te en az yağış ise 6 mm. ile Ağustos'ta görülür. Yağış azalması batıya doğru devam ederek, Sivas'ta yıllık 414 mm. ye düşer. Sivas'ta maksimum yağış Mayıs ayında (59 mm), mimimum yağış ise Ağustos'ta (5 mm.) dır. Yıldızeli'nde ise yıllık toplam yağış daha da azalarak 325 mm. ye düşer.

Akarsuyun yukarı mecrasını oluşturan Sivas'ın doğusunda karlı gün sayısı 79 dur. Sivas'ta ise ortalama 62 gün karla örtülü geçer. Bu bölgede kar yağışı Ekim ayında başlar ve Nisan ayında sona erer.

Yukarı Kızılırmak havzasında yıllık ortalama sıcaklıklar düşüktür. Sivas'ta Ocak ayı ortalama sıcaklığı -3.7 °C, Şubat ise -2.4 °C dir. En düşük sıcaklık -34.4 °C ile Şubat ayında, en yüksek sıcaklık ise 38.3 °C ile Temmuz ayında kaydedilmiştir. Sivas'ta yıllık ortalama sıcaklık ise 8.6 °C olup yılda ortalama 131 gün don meydana gelir. Buharlaşma ise sıcaklığın maksimuma ulaştığı Temmuz ayında fazladır (183 mm). Sivas'ta yıllık buharlaşma 1044 mm. dir. Gemerek'te yağış doğuya göre daha da azalarak 396 mm. ye düşer. Maksimum yağış (57 mm) Nisan ayında minimum (7 mm) ise Ağustos ayında olup yıllık ortalama sıcaklık 9.6 °C dir. Felahiye'de yıllık yağış bir miktar artarak 429 mm. ye ulaşır. Yukarı Kızılırmak sahasının iklim karakteri verilerden (şekil 6,7,8) de anlaşılacağı üzere karasal bir görünüm arzeder. Havzada en çok yağış Mayıs'ta, en az ise Ağustos ayında görülür.

Meteoroloji İstasyonu	AYLAR													Yıllık (gün)
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII		
Bafra	2.2	2.5	1.2	0.1	-	-	-	-	-	-	-	0.1	0.5	6.6
Boğazlıyan	5.2	3.6	2.8	0.3	-	-	-	-	-	-	-	0.7	3.0	15.6
Çankırı	6.7	5.0	2.2	0.1	-	-	-	-	-	-	-	0.5	4.0	18.7
Kastamonu	6.1	5.8	3.7	5.0	-	-	-	-	-	-	-	0.5	3.9	18.6
Kayseri	6.0	5.3	3.5	0.4	-	-	-	-	-	-	-	1.2	4.0	20.5
Kırıkkale	5.0	2.8	1.0	0.2	-	-	-	-	-	-	-	3.0	2.7	11.8
Kırşehir	4.0	3.2	2.5	0.3	-	-	-	-	-	-	-	1.0	2.8	13.5
Nevşehir	6.0	6.7	4.0	0.8	-	-	-	-	-	-	1.0	1.5	4.0	22.8
Sivas	9.5	8.5	5.2	1.0	0.1	-	-	-	-	-	0.2	1.5	6.0	32.0
Yozgat	9.3	8.3	5.7	2.0	0.2	-	-	-	-	-	0.3	2.5	5.7	34.0

Şekil- 5 : Bazı merkezlerde ortalama kar yağışlı günler sayısı.

2. ORTA KIZILIRMAK HAVZASI

Yağışların az olduğu bu sahada yazlar sıcak, kışlar ise soğuk geçer. Avanos'ta yıllık yağış 328 mm. dir. Kış ve ilkbahar aylarında yağış farkı çok büyük değildir. Maksimum yağış 44 mm. ile Mayıs'ta, minimum ise 4 mm. ile Ağustos ayında gerçekleşir. Mucur'da yağış artarak 409 mm. ye çıkar. Maksimum yağış Ocak ayında olup minimum ise Temmuz'dadır. Kırşehir'de ise yıllık toplam yağış 378 mm. dir. Yılın en yağışlı ayı 50 mm. ile Aralık, en kurak ay ise 4 mm. yağışın meydana geldiği Temmuzdur. Bu sahada kış ve sonbahar aylarındaki yağış büyük farklılık göstermez ve maksimum bazı yıllarda çok az bir farkla Ocak ayına kaymaktadır. Yaz-kış ve gece-gündüz arasındaki sıcaklık farkları büyüktür. Yıllık ortalama sıcaklığın 11 °C olduğu Kırşehir'de en düşük sıcaklık Ocak ayında -28 °C, en yüksek sıcaklık ise Temmuzda 39.4 °C olarak kaydedilmiştir. Nevşehir'de ise en düşük sıcaklık Şubat ayında -23.6 °C, en yüksek sıcaklık ise 37.6 °C ile Temmuz ayında ölçülmüştür. Nevşehir'de ortalama sıcaklık 10.9 °C olup yıllık buharlaşma 1268 mm.dir.

Karasal iklimin etkin olduğu sahada en fazla yağışı 455 mm. ile Kaman alır. Temmuz'da 4.4 mm. ile en az, Aralık ise 77 mm. ile en çok yağış alan aydır. Buradan kuzeye doğru yağış bir miktar düşerek Keskin'de yıllık yağış 392 mm., Kırıkkale'de 355 mm. ye iner. Keskin'de aylar arasındaki sıcaklık farkı da büyüktür. Aralık ayında -17 °C ile minimum, Temmuz ayında ise 34.5 °C ile maksimum sıcaklıklar gerçekleşmişir. Yağışın en fazla olduğu aylar Şubat ve Aralık'tır. Orta Kızılırmak havzasında kışlar soğuk geçmekte ve bu nedenle yılda ortalama 104 gün don kaydedilmektedir.

Delicırmak havzasında Yerköy, Çiçekdağı ve Şefaatli en az yağış alan yerler olup, Orta Kızılırmak yağış karakterini gösterir. Bu kesimde yıllık ortalama yağış 315 mm. dir. Delice ırmak havzasında en fazla yağışı yılda 563 mm. ile Çayıralan alır. Yozgat'ta yıllık toplam yağış miktarı 555 mm. olan yağış, Sorgun'da 419 mm.ye düşer. Bu sahada maksimum yağış Mayıs, en az yağış ise Ağustos ayında görülür. Yozgat'ta sıcaklığın yıl içindeki seyri büyük oranda değişir ve en yüksek sıcaklık Temmuz'da 37 °C, en düşük sıcaklık ise Ocak ayında -23.7 °C olarak kaydedilmiştir. Yağışlar batıya doğru düşer. Çiçekdağ'ında yıllık yağış 325 mm., Yerköy'de 285 mm, Şefaatli'de 338 mm. dir. Bölgede minimum yağışlar Ağustos ayında olmasına rağmen maksimum yağışlar Yerköy'de Mayıs, Çiçekdağı'nda Nisan, Şefaatli'de ise Aralık ayındadır. Kuzeyde Sungurlu ve Boğazlıyan'da ayrı bir yağış rejimi görülür. Sungurlu'da yıllık yağış 407 mm, Boğazkale'de ise 491 mm. dir. Sungurlu'da maksimum uyağış Aralık ve Mayıs ayında Boğazkale'de ise Aralık ayında, minimum yağış ise Ağustos ayındadır.

Bu kesimde sıcaklık farklarının büyük olması burada kış aylarında don olayının fazlaca görülmesine neden olur (119 gün/yıl).

METEOROLOJİ İSTASYONU	AYLAR												Yıllık topl. (mm)
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
Avanos	37	32	34	42	44	33	7	4	9	21	27	38	328
Bafra	84	66	65	54	46	41	30	42	55	76	99	98	755
Boğazlıyan	50	37	41	54	43	31	5	3	12	19	29	52	377
Boyabat	25	23	34	53	62	52	23	18	29	33	30	28	411
Bünyan	40	38	45	64	52	39	7	6	14	31	32	48	414
Çankırı	43	38	38	42	57	43	15	14	15	18	25	45	394
Çiçekdağ	41	28	30	53	46	23	6	5	13	25	23	35	325
Daday	49	34	39	58	76	74	2	37	30	40	43	54	559
Durağan	47	40	49	60	45	54	14	28	37	27	34	40	474
Elmadağ	51	46	41	50	56	42	14	9	17	21	26	60	433
Felahiye	42	34	48	68	68	40	7	3	10	29	29	50	429
Gemerek	43	33	39	57	48	37	8	7	12	27	38	48	396
Hacıhamza	48	38	45	45	50	40	9	9	38	24	28	47	421
Hafik	41	38	41	56	65	35	8	6	13	34	38	44	419
Himmetdede	28	28	23	32	32	22	9	5	13	26	30	47	294
Ilgaz	42	46	29	36	51	50	12	3	21	14	22	54	379
İmranlı	50	40	52	73	80	47	10	8	20	39	46	52	516
İskilip	74	49	53	56	65	40	18	16	17	26	36	60	509
Kastamonu	30	28	34	51	74	63	27	26	28	33	28	31	451
Kayseri	35	35	38	53	49	39	9	7	15	25	34	36	375
Kırıkkale	46	34	36	43	51	31	8	7	12	22	23	43	355
Kırşehir	50	38	39	40	45	34	6	4	11	24	36	50	378
Kurşunlu	39	28	37	50	63	47	21	17	20	26	24	38	408
Orta	31	28	36	33	75	42	14	11	33	26	23	51	402
Osmancık	34	33	33	48	56	37	17	11	23	26	22	37	376
Sivas	44	38	44	55	59	33	8	5	15	31	39	42	414
Sorgun	55	34	40	51	59	36	12	7	10	24	35	57	419
Sungurlu	43	34	42	49	58	46	11	8	14	27	34	51	416
Şarkışla	46	43	39	51	62	40	9	6	13	31	35	44	419
Tosya	59	49	45	46	58	47	17	17	24	22	30	50	463
Ürgüp	41	31	38	64	53	40	5	3	17	22	27	40	381
Vezirköprü	45	36	51	64	72	53	27	18	37	39	38	46	527
Yozgat	68	61	66	59	65	44	12	7	15	31	52	76	555
Zara	63	66	57	77	82	52	7	7	21	34	44	69	579

Şekil- 6 : Seçilmiş bazı istasyonların aylık yağış miktarları (mm.).

Meteoroloji İstasyonu	Meteorolojik Unsur	AYLAR													
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Ort	Amp.
	Ort.yüksek sıc.	9.1	10.4	11.8	16.2	20.3	25.0	27.2	27.0	24.0	19.7	15.9	11.3	18.0	
BAFRA	Ort.düşük sıc.	2.9	3.3	4.1	7.4	11.4	15.3	17.8	17.8	15.0	11.3	8.3	5.3	10.0	
	Ortalama sıc.	5.7	6.5	7.4	11.1	15.6	20.1	22.4	22.2	19.1	14.9	11.6	8.2	13.7	16.7
	Ort.yüksek sıc.	3.3	6.1	11.4	16.7	21.7	23.7	29.3	29.5	25.6	19.9	13.2	6.1	17.3	
BOĞAZLIYAN	Ort.düşük sıc.	-7.7	-5.2	-1.6	2.3	5.8	8.1	10.2	9.6	5.6	1.6	-1.8	-4.4	1.9	
	Ortalama sıcakl.	-2.4	0.8	4.4	9.2	13.8	17.3	20.5	20.0	15.4	12.0	4.7	0.4	9.5	22.9
	Ort.yüksek sıc.	3.4	5.6	11.4	17.8	22.6	22.6	30.4	30.6	26.2	19.9	12.2	5.5	17.7	
ÇANKIRI	Ort.düşük sıc.	-4.0	-3.2	-0.2	4.7	8.7	11.6	13.8	13.4	9.3	4.7	0.7	-0.8	4.8	
	Ortalama sıcakl.	-0.4	0.9	5.5	11.5	16.2	20.2	23.5	22.9	18.0	11.9	5.9	1.6	11.5	23.9
	Ort.yüksek sıc.	3.1	5.6	10.3	16.3	21.2	24.4	27.6	27.9	23.6	18.3	11.3	5.1	16.2	
KASTAMONU	Ort.düşük sıc.	-4.9	-3.9	-1.1	3.1	7.6	10.2	11.8	11.7	8.5	4.8	1.2	-2.4	3.9	
	Ortalama sıc.	-1.4	0.6	4.2	9.5	14.2	17.5	20.1	19.8	15.5	10.7	5.4	0.9	9.8	21.5
	Ort.yüksek sıc.	3.8	6.0	11.0	17.5	22.5	26.8	30.4	30.5	26.3	20.3	13.1	6,5	17.9	
KAYSERİ	Ort.düşük sıc.	-7.6	-5.4	-1.9	2.7	6.5	9.2	11.3	10.6	6.6	2.9	-1.1	-4.6	2.4	
	Ortalama sıc.	-2.1	0.0	4.5	10.5	15.1	17.1	22.4	21.8	17.0	11.4	5.2	0.5	10.3	24.5
	Ort.yüksek sıc.	3.6	6.7	12.5	17.8	22.2	27.2	30.5	30.3	26.2	20.6	13.3	6.2	18.1	
KIRIKKALE	Ort.düşük sıc.	-5.3	-1.7	1.7	5.8	9.7	13.3	16.0	15.3	11.4	6.7	2.3	-0.5	6.4	
	Ortalama sıc.	-3.3	2.7	7.0	11.8	16.6	21.0	24.2	23.4	18.9	13.2	7.3	2.6	12.4	27.5
	Ort. yüksek sıc.	4.4	6.6	11.1	17.0	22.0	26.0	29.2	29.7	25.5	20.1	13.3	6.9	17.8	
KIRŞEHİR	Ort.düşük sıc.	-4.4	-3.1	-0.5	4.2	8.4	11.9	15.2	15.0	10.8	5.5	1.1	-2.0	5.2	
	Ortalama sıc.	-.0.3	1.3	5.0	10.6	15.4	19.5	22.8	22.5	17.9	12.0	6.3	2.0	11.3	23.1
	Ort.yüksek sıc.	0.3	2.0	7.3	14.6	19.8	23.8	27.2	29.9	24.0	18.3	10.9	3.2	14.9	
SİVAS	Ort.düşük sıc.	-8.1	-6.6	-2.7	2.5	6.4	8.8	10.8	10.7	7.2	3.5	-0.3	-4.8	2.3	
	Ortalama sıc.	-3.7	-2.4	2.1	8.7	13.3	16.8	19.5	19.5	15.6	10.2	4.5	-0.8	8.6	23.2
	Ort.yüksek sıc.	1.6	3.0	7.6	13.6	18.4	22.1	25.4	25.8	22.1	16.5	10.2	4.3	14.2	
YOZGAT	Ort.düşük sıc.	-5.6	-4.8	-1.8	2.9	7.1	10.0	12.3	12.4	9.0	4.8	0.8	-2.7	3.7	
	Ortalama sıc.	-2.1	-1.1	2.6	8.2	12.8	16.4	19.2	19.1	15.2	10.0	4.9	0.5	8.8	21.3

Şekil- 7 : Seçilmiş bazı merkezlerin ortalama ve mutlak ekstrem sıcaklık değerleri.

3. AŞAĞI KIZILIRMAK HAVZASI

Delice ırmağın Kızılırmak'la birleştiği kesimden itibaren Kızılırmağa'ın Bafra ovasına ulaşmadan önce geçtiği Kuzey Anadolu sıra dağlarına kadar olan bu kesim karasal İç Anadolu ikliminden nemli Karadeniz ikilimine geçiş sahasıdır. Güneybatı ve güneyde tamamen kara iklimi hakim olup, kuzey doğuya gidildikçe Karadeniz ikliminin etkisi görülür. Yıllık ortalama yağış 362 mm. ile 696 mm.arasında değişir. En çok yağış Mayıs'ta, en az yağış ise Temmuz ayında görülür. Yıllık sıcaklığın aylara dağılışında karasal iklimin etkili olduğu yerlerde büyük farklılıklar vardır.

Yıllık ortalam yağış Çankırı'da 397 mm., Kızılırmak'ta 362 mm. dir. Kuzeydoğuya doğru yağışlar aniden artarak İskilip'te 661 mm. ye çıkar. Yağış Laçin'de 432 mm, Osmancık'ta 416 mm. ve Hacıhamza'da 421 mm. ve Kargı'da 335 mm. ye düşer. Yağışın buradan itibaren kuzeye doğru tekrar artarak Durağan'da 474 mm.ye Vezirköprü'de ise 518 mm. ye çıkmasıyla Karadeniz ikliminin etkileri hissedilmeye başlar. Aşağı Kızılırmak sahasında yağışlar Haziran ayında maksimuma ulaşır ve Ağustos ayında minimum olur.

Devrez çayı havzasının kuzeyinde yer alan Ilgaz dağları Karadeniz ikliminin Devrez çayı sahasına girmesine engel olduğundan burada yine İç Anadolu'nun karasal iklimi hakimdir. Sahanın batı tarafında yağış daha düşük olup kuzeydoğuya doğru biraz artar. Yağışın çok düşük olduğu yaz aylarında buharlaşma oldukça yüksektir. Ortalama yıllık yağış Kurşunlu'da 408 mm, Orta'da 402 mm., Ilgaz'da 379 mm. olup Tosya'da biraz artarak 463 mm. ye çıkar.Tosya'da en az yağış Ağustos ayında 16.5 mm. olarak gerçekleşir. Ağustos'ta Kurşunlu'da 17 mm., Ilgaz'da ise sadece 3.2 mm. yağış düşer. Yılık ortalam sıcaklığın 12 °C olduğu Tosya'da en sıcak ay 21.9 °C ile Ağustos, en soğuk ay ise 0.8 °C ile Ocak'tır.

Gökırmak havzasının kuzeyinde yer alan Küre dağları ılıman Karadeniz ikliminin bu havzaya girmesine engel olduğundan vadinin taban kısmında karasal iklim hakimdir. En fazla yağış Mayıs, en az yağış ise Temmuz'da görülür. Yağışlar Temmuz ayından itibaren aniden kesilir. minimum yağış Temmuz ve bazen Ağustos ayında görülür. Gökırmak havzasında en fazla yağış kaynak kısmına yakın olan Daday'da kaydedilir (559 mm.). Kastamonu'da yıllık yağış 451 mm., Akkaya'da 436 mm. Boyabat'ta 388 mm, olup Durağan'da bir miktar artış göstererek 474 mm. ye yükselir (şekil 6,8).

Karadeniz sıradağlarının kuzeyinde kalan saha diğer kesimlerden daha farklı bir iklim karaterine sahiptir. Karadeniz ikliminen etkisinde olan sahada (Bafra'da) yıllık yağış 755 mm., ortalama sıcaklık 13.7 °C olup aylık sıcaklık farkları iç sahalara göre daha azdır. En fazla yağış Kasım ve Aralık aylarında görülür (100 mm.) Havzanın en fazla yağış alan sahası olan Bafra'da en az yağış 30 mm. ile Temmuz ayında meydana gelir.

Havzada yağış maksimumunun kış mevsiminde meydana gelmesi ve bu mevsimde buharlaşmanın ise minimum düzeyde bulunması su kaybını asgari seviyeye indirir. Fakat kış mevsiminde yağışın kar şeklinde olması akarsuyun beslenmesini zayıflatır. Yazın ise sıcaklığın fazla, bunun yanında yağışın düşük olması akarsuyun debisini azaltır. Kızılırmak havzasında ilkbaharda yağışlar nispeten daha yüksektir, ayrıca sıcaklığın artmasıyla birlikte erimeye başlayan kar akarsuyun debisinin artmasına neden olur. Fakat Kızılırmak havzasının orta ve yukarı bölümünde bahar ve yaz aylarında görülen yüksek sıcaklıklar ve bunun sonucu meydana gelen aşırı buharlaşma akarsuyun önemli miktarda su kaybetmesine neden olmaktadır.

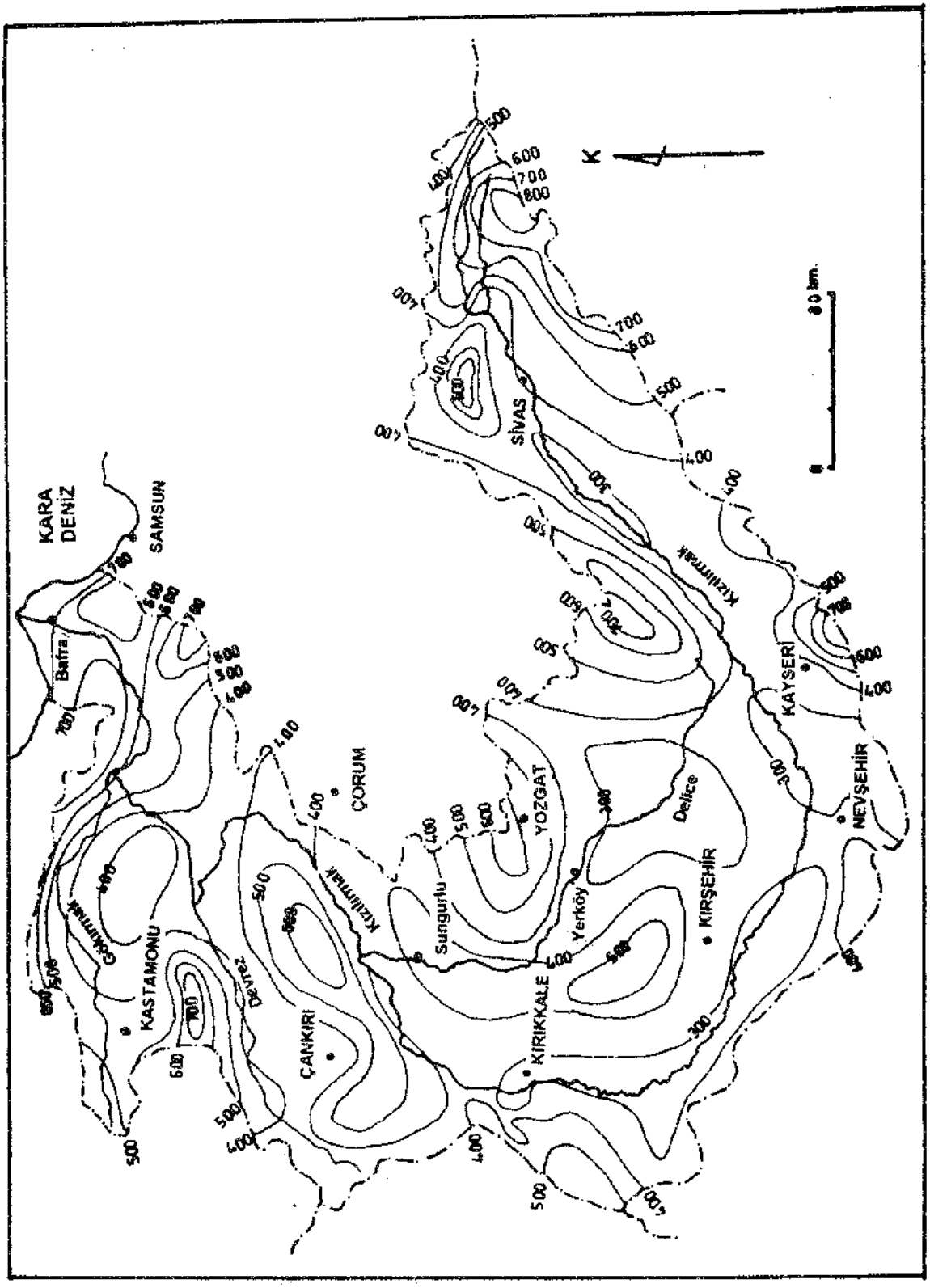
C. JEOLOJİK VE JEOMORFOLOJİK ÖZELLİKLER (ZEMİN TABİATI)

Kızılırmak havzasında görülen değişik zemin özellikleri akarsuyun akımı ve rejimi üzerinde iklim ve bitki örtüsü faktörüyle birlikte önemli bir rol oynar. Özellikle orta ve yukarı havzada yer alan yarı geçirimli ve çok geçirimli formasyon ve kayaçlar akarsuyun sızma yoluyla önemli miktarda su kaybetmesine neden olmaktadır. Ayrıca bu sahanın bitki örtüsü bakımından kapalılık oranının çok düşük olması ve karasal iklimin etkisiyle yaz aylarında buharlaşma ile su kaybının artması zemin tabiatı ile de yakından ilgilidir. Kızılırmığın rejimi ve akımı üzerine etki yapan coğrafi, jeomorfolojik ve jeolojik faktörler eğim, bakı yükseklik, kayaçların geçirimliliği ve direnci gibi özellikleri kapsar. Kızılırmığın akım ve rejimi üzerinde etkili olan bu özellikler çalışma alanındaki dağılımı oldukça farklı karakterlere sahiptir.

1. ANAKOL

Kaynaktan itibaren ağıza doğru jeolojik ve jeomorfolojik özellikler büyük farklılıklar gösterir. Kaynak kesimi ile Tuzla Gölü'ne kadar olan sahada yer alan jipsli formasyonlar üzerinde çözünme şekilleri (jips karstı) gelişmiştir [4,5]. Bu kesimde çözünme ile oluşan çukurluklarda biriken suların meydana getirdiği irili-ufaklı göller[3] yer alır. Hafik ile İmranlı arasında Kızılırmak yumuşak jips tabakalarını derin vadilerle yarmıştır. Kızılırmak, Sivas-Kayseri arasında Tersiye'e ait Eosen, Oligosen, ve Neojen'e ait formasyonlar içersinde açtığı pek pazla derin olmayan bir vadi oluşturur. Bu hattın kuzey ve güneyinde yer alan yüksek platolarla çevrilmiş olan ovaların sularını drene eden Acısı, Akarçay dereleri epijenik boğazlar meydana getirerek Kızılırmağa ulaşırlar. Kızılırmak vadisi Kayseri civarında andezit, bazalt, ve tüflerden oluşan Erciyes volkanik kütlesi yer aldığı formasyonları kateder. Kayseri-Avanos arasındaki Neojen volkanizması [6,7] Orta Kızılırmak havzasının hidrografya

[3] Sivas-Zara arasında yer alan bu göller jips karstı gölleridir. Hafik-Zara arasındaki Tödürge (Demiryurt) gölü 5 km2 lik bir alana sahip olup denizden yüksekliği 195 m.dir. Hafik (Koçhisar) ve Lota ise bu kesimde yer alan diğer göllerdir.



Şekil - 8 : Kızılırmak havzası yağış haritası

şebekesini etki altında bırakmıştır. Himmetdede'nin güneyinde Neojen üzerinde yayılmış olan andezit lavlarını dar boğazlar halinde yararak geçen Kızılırmak burada post volkanik bir akarsu olarak görülür. Yahşihan-Kırıkkale arasında ofiolit seri ile Eosen flişleri arasında daralan Kızılırmak vadisi Kırıkkkale'nin kuzeydoğusuda yumuşak karasal Neojen arazisi içinde oldukça genişler (foto 2). Soldan anakola karışan Çoruhözü deresi vadisi ise Neojen formasyonlar içinde açılmıştır. Akarsu Kırıkkale'den itibaren Kalecik'in kuzeydoğusuna kadar sert kayaçlardan oluşmuş saha içinde yer yer dar boğazlar meydana getirir.

Bundan sonra akarsu yumuşak tabakalardan oluşmuş bir depresyona girer. Burada Çankırı yönünden gelen Acıçay'ın akaçlama havzasında volkanik kayaçlarla, Oligo-Miosenin jipsli ve tuzlu formasyonların geniş yer tuttuğu gözlenir. Acıçay ve kollarının suları bu nedenle tuzludur. Bu jipsli seri İskilip-Çorum karayolunun Kızılırmağı geçtiği Kula köprüsüne kadar devam eder. Kızılırmak, Salurdan Devrez çayının anakola birleştiği yere kadar bu Eosene ait volkanik kayaçlar içinde derin ve sarp bir vadi açarak akışına devam eder. Durağan'dan sonra Kızılırmak, ofiolit kayaçlardan oluşmuş bir sahadan geçerek Kadeniz dağlarına ulaşır. Kızılırmak doğu-batı yönünde uzanan dağları Avlağ, Kepez, Şahinkaya ve Asar epijenik boğazlarıyla [8,9] geçerek Bafra Ovasına ulaşır. Daha sonra alüvyonlardan oluşan Bafra delta ovasından geçen Kızılırmak Bafra burnunda Karadeniz'e dökülür.

2. DELİCEIRMAK HAVZASI

Kızılırmağa en büyük kolu olan Delice ırmak yumuşak formasyonların yaygın olarak görüldüğü arazi içinde oldukça geniş bir vadi açmıştır. Bu vadi tabilerin karıştığı yerde daha da genişler. Bazı yerlerde küçük bir ova karakterini alır, bazı yerlerde ise menderesler yapar. Güneydoğuda granit ve granodiyoritlerden oluşan sahada Delice ırmak vadisi çok daralır. Yozgat- Sorgun arasındaki sahada Eosen'e ait çeşitli karakterdeki formasyonlar görülür Bu bölgede birbirinden geniş vadilerle ayrılmış tepeler yer alır. Eğrigöz deresi burada Eosen yaşlı gre, marn ve kalkerlerden oluşmuş bir vadi içerisine yerleşmiştir. Bu vadi Sorgun'un güneyinde tabilerin de anakola karışmasıyla daha da genişler ve adeta bir ova görünümü alır.

3. DEVREZ ÇAYI HAVZASI

Kloritli şistler, kalkşistler, kristalize kalker ve mermerlerden oluşan Ilgaz dağlarından doğan Devrez çayı kuzeydoğu yönünü takip ederek akar. Devrez çayı havzası güneydeki Kös dağları ile kuzeydeki Ilgaz dağları arasında bulunan tektonik bir hat içinde yer alır. Tosya'nın batısında siyah ve koyu renkli kalkerli silt taşlardan oluşan sahadan geçen Devrez çayı Neojen formasyonların yer aldığı bir depresyona girer. Vadini kuzeyinde yer alan Ilgaz dağlarını meydana getiren şist, metamorfik yeşil fillatların kloritli şist ve grafit geçirimsiz bir zemin oluşturmuştur. Bu yüzden zemine düşen yağışın çoğu yer altına fazla sızmadan yüzeysel akışa geçer. Devrez çayı dar ve bazen oldukça uzun bitişme boğazlarıyla bir tektonik havzadan diğerine sürgü şeklinde keskin dirsekler yaparak sularını anakola boşaltır. Devrez çayı vadisi bu tektonik hat boyunca yer yer fliş ve ofiolitler ve şistler içinde açılmış bir vadide akar [10,11,12].

4. GÖKIRMAK HAVZASI

Devrez çayı gibi kollarının Ilgaz dağlarından alan Gökırmak Eosen ve Oligosen'e ait kalkerler içinde akarak bazı yerlerde geniş düzlükler meydana getirir (Kastamonu, Taşköprü, Boyabat ovaları gibi). Gökırmak Boyabat ovasını geçtikten sonra Durağan'da Kızılırmağa'a karışır. Boyabat-Durağan arasında yer alan volkanik formasyonlar içersinde "V" şekilli bir vadi oluşmuştur. Ilgaz dağlarının Gökırmak havzasına bakan kuzey yamaçları Devrez çayına bakan güney yamaçlara göre daha az eğimlidir. Bu asimetrinin oluşumunda Devrez çayı vadisi boyunca uzanan Kuzey Anadolu Fayı'nın rölü vardır [10]. Gökırmak havzası tabanında Devrez çayı havzası tabanındaki Daday, Taşköprü, Boyabat ovaları birbirine boğazlarla bağlanmıştır.

Sonuç olarak, havzada geçirimli ve yarı geçirimli formasyonlardan oluşan sahalar oldukça geniş yer tuttuğu, havzaya düşen yağışın büyük bir kısmının yeraltına sızarak kaybolduğu ve bu nedenle Kızılırmak havzasının jeomorfolojik ve jeolojik özelliklerinin (zemin tabiatı) akarsuyun rejimi üzerinde önemli bir rol oynadığı anlaşılmaktadır.

D. DOĞAL BİTKİ ÖRTÜSÜ

Kızılırmak havzasında Avrupa-Sibirya, ve İran-Turan flora bölgelerinin vejetasyon formasyonları yer alır. Aşağı Kızılırmak havzasında Karadeniz fitocoğrafya bölgesinin nemli ve kuru ormanları ile psödomaki formasyonları yer alırken Orta ve Yukarı Kızılırmak havzasında İç Anadolu fitocoğrafya bölgesinin step formasyonları geniş yer tutar.

1. YUKARI KIZILIRMAK HAVZASI

Bitki örtüsünün büyük ölçüde tahrip edildiği Kayseri-Sivas arasında sadece yüksek tepeler ve dağlarda ağaç toplulukları görülür. Jips formasyonlarının yer aldığı Sivas'ın doğusunda toprağın tuzlu olması bitki örtüsünün gelişmesine engel olmaktadır. Sivas'ın batısında ise ağaçsız stepler yer alır. Kızılırmağın kaynak kesimlerindeki Kızıldağ ve civarı ile Gemerek'in kuzeyinde sarıçam (Pinus silvestris) ormanları geniş yayılış gösterir. Akdağmadeni, Yıldızeli ve Sivas civarında yine çam ormanları görülür. Sivas'ın güneyinde Tecer dağı civarında yüksek kesimlerde yer yer kuru ve yarı nemli ormanlara rastlanır. Bu kesimde asli bitki örtüsünün tahrip edilmesi ile antropojen stepler oluşmuştur [13].

Orta ve Yukarı Kızılırmak havzalarında doğal vejetasyonun yakacak ve yapı malzemesi temini ve tarla açma gibi nedenlerle tahrip edildiği, bu kesimde aşırı hayvan otlatma sonucu çayırların da özelliklerini kaybettiği görülmektedir. Bu tahribattan en fazla etkilenen yerler ise yıllık yağışın 400 mm. den az olduğu,

kurak ve yarıkurak iklimin görüldüğü kesimlerdir. Doğal vejetasyonun tahribi sonucu park görünümlü kuru ormanlarla kaplı Orta ve Yukarı Kızılırmak havzaları step alanlarına dönüşmüştür[14,15,16,17,18,19].

2. ORTA KIZILIRMAK HAVZASI

Step alanlarının genişlediği bu kesimde genellikle meşelerden oluşan ormanların değişik yer ve yükseklikleri parçalar halinde yer aldığı görülür. Mesela Elmadağ civarında 1000 m. den itibaren mazı meşesi (Quercus infectoria) ve tüylü meşe (Quercus pubescens) yer alır. Yozgat ve Kayseri civarında ise 1000-1250 m.lerde meşe, ardıç (Juniperus) ve daha yükseklerde ise Karaçam ve sarıçam ormanları yer alır Nevşehir, Ürgüp, Boğazlıyan, Mucur ve Kayseri civarında geniş bir yayılış alanına sahip lav ve tüfler bitki yetişmesine imkan vermemiştir[20,21]. Erciyes dağının alçak kesimlerinde meşe daha yüksekierde ise soğuya dayanıklı huşlar (Betulus alba) yayılış gösterir.

Orta Kızılırmak vadisinin Kırıkkale-Kalecik arasında kalan sahada hakim step bitkileri arasında tek tük tüylü meşe (Quercus pubescens), katran ardıcı (Juniperus oxycedrus) gibi bitki türlerine rastlanır. Avanos, Nevşehir ve Kayseri civarında, dağların yüksek kesimlerinde tahrip edilmiş orman kalıntıları görülür. Hasan dağı (3259 m.), Erciyes dağında (3916 m.) görülen bu ormanlarda hakim bitki türünü meşeler oluşturur. Bu bölgede ormanın üst sınırı 2500 m.ye kadar çıkmaktadır.

Yozgat-Akdağmadeni arasında ve Bozok yaylası civarında sarıçamlar geniş bir yayılışa sahiptir. Çankırı'ya doğru meşelerin fazlalaştığı dikkati çeker. Havzanın Çankırı-Çorum arasında kalan kesiminde 1400 m. yüksekliğe kadar meşelerin hakim olduğu kuru ormanlar yayılış gösterir [22,23,24].

Kızılırmak havzasının orta ve yukarı bölümleri bitki örtüsü bakımından oldukça fakirdir. Bu nedenle bu kesimde sıcaklığın arttığı dönemde meydana gelen aşırı buharlaşma akarsuyun önemli ölçüde su kaybetmesine neden olmaktadır.

3. AŞAĞI KIZILIRMAK HAVZASI

Aşağı Kızılırmak ve Gökırmak havzası Avrupa-Sibirya flora bölgesinin öksin flora bölümüne girer. Karadeniz fitocoğrafya bölgesinin öksin alt bölgesine ait yaprağını döken mezofit türler Bafra'nın güneyinde Kızılırmak vadisinde ve dağların kuzeye bakan yamaçlarında yayılış gösterir. Havzanın Karadeniz'e yakın olan kesimleri nem ve ısı bakımından vejetasyon gelişimine elverişli olduğu için Bafra ovası civarında nemli iklimin etkisiyle gür bir bitki örtüsü gelişmiştir. Bafra'nın güneyinde yaygın olan psödomaki elemanları hem Akdeniz hem de Karadeniz fitocoğrafya bölgesine mahsus bitkiler olup çalışma sahasında kıyıdan itibaren 300 m. ye kadar çıkmaktadır. Bu kesimdeki 300-750 m. ler arasında ise yayvan yapraklı bitkiler, 700-1200 m. lerde ise Uludağ göknarı (Abies bornmulleriana) ve sarıçam (Pinus silvestris) ların hakim olduğu iğne yapraklı ormanlar görülür. Bunlara yer yer Doğu kayını (Fagus orientalis) karışır. Orman altı katında ise orman gülü (Rhododendron ponticum), sırımbağı (Daphne pontica), çoban püskülü (Ilex aquifolium) gibi türler yer alır.

Gökırmak vadisi kıyıya bakan kesimlere göre daha az yağış aldığından, burada alt kesimde kuru ormanlar, kuzeye bakan yamaçlarda ise nemli ormanlar görülür. Gökırmağın su toplama havzasında ve Kastamonu platosunda 1000-1500 m. lerde karaçam (Pinus nigra), 1500 m. nin üzerinde ise sarıçam ve göknar ormanları geniş bir alanda gözlenir. Ilgaz dağlarının Kastamonu güneyinde kalan kesiminde yükselti nedeniyle yağış şartları uygun duruma geçer ve özellikle kuzeye bakan yamaçlarda gür bir bitki örtüsü görülür. Burada karaçam (Pinus nigra) ve sarıçam hakim bir bitki türüdür. Daha yüksekte Uludağ göknarı da bunlara karışır. Kastamonu-Taşköprü arasında meşelerin hakim olduğu kuru ormanlar Gökırmak vadisi boyunca geniş yer tutar.

Gökırmak ile Devrez çayı vadileri arasındaki dağlık kesim ile İskilip-Hacıhamza arasındaki Kös dağlarında kayın (Fagus orientalis) ormanları yer alır. Yine aynı sahada ıhlamur (Tilia tomentosa), gürgen (Carpinus betulus) ve kestane (Castanea sativa) gibi su isteği orta derece olan bitkiler, 1000 m. nin üzerindeki sisli ortamlarda Uludağ göknarı (Abies bornmullerina) Devrez çayı vadisinde alçak kesimlerde iğne ve geniş yapraklı kuru ormanlar karışık halde bulunur. Yükseklerde ise iğne yapraklı ağaçlardan karaçam, göknar ve sarıçamlar yer alır.

Devrez çayı vadisinin kuzeye bakan yamaçlarında karaçam, göknar ve sarıçamlar yer alırken güneye bakan yamaçları bitki örtüsü bakımından fakirdir.

E. GÖLLER, KAYNAKLAR VE YERALTI SULARI

Havzadaki göllere gelince; en önemlileri; Tödürge (Demiryurt), Tuzla ve Kırşehir yakınlarındaki Seyfe gölü ile yapay olarak nitelendirdiğimiz Hirfanlı, Kesikköprü, Kapulukaya, Altınkaya ve Derbent ve diğer küçük baraj göllleri yer alır. Demiryurt gölü Zara'nın doğusunda 330 hektarlık bir alana sahip olup en derin yeri 28 m.dir. Gölün deniz seviyesinden yüksekliği 1925 m. dir. Jipsli formasyonlar içinde yer alan gölün suyu acı ve tuzludur. Sarıoğlan ile Felahiye arasında Kızılırmak vadisinin güneyinde bulunan Tuzla gölünün alanı ise 23 km^2 olup deniz seviyesinden yüksekliği 1106 m.dir. Göllerin akarsuyu besleme kapasiteleri çok düşüktür.

Kızılırmak havzasında yer alan kaynaklar akarsuyun beslenmesinde önemli rol oynar. Bunlardan en önemlileri Sızır, Pınarbaşı ve Kayseri civarındaki karstik ve tektonik kökenli kaynaklardır. Pliyosen ve Pleyistosene ait kumlu ve çakıllı serilerin geniş bir yayılış göstertiği Sungurlu, Kırıkkale, Kayseri, Gemerek, Şarkışla, Ulaş, Sivas ovaları yeraltı suyu bakımından oldukça zengin olup [25] Kızılırmak ve kollarına önemli ölçüde su sağlamaktadır.

III. AKIM ÖZELLİKLERİ

A. Aylık Ve Yıllık Ortalama Akımlar

Kızılırmağın anakolu ve buna karışan bazı küçük kolların aylık ve yılık ortalama akımları şekil (10) de gösterilmiştir. Kaynağa en yakın ölçüm istasyonu İmranlı-Refahiye karayolunun 6. km. sindeki Çukuryurt köyünde bulunmaktadır. Deniz seviyesinden 1612 m. yükseklikte olun bu istasyonunun yağış alanı 284 km^2 dir. Aylık en fazla akım 13 m^3/sn ile Nisan ayında, en az akım ise 0.3 m^3/sn ile Ağustos'ta meydana gelip, yıllık ortalama akım da 3.22 m^3/sn.dir. Akım yağışlara paralel olarak azalıp çoğalmaktadır. İmranlı'da en fazla yağış 80 mm. ile Mayıs ayında meydana gelir. Fakat Nisan ayı başlarında artan sıcaklığın etkisiyle erimeye başlayan kar, akımın bu ayda en yüksek düzeye çıkmasına neden olur (şekil 11).

Zara-İmranlı karayolunun 6. km.sinde Ahmethacı köyünde, anakolun kaynak kısmına yakın bölgesinde yapılan ölçüm sonuçlarına göre Kızılırmağın yıllık ortalama akımı 6.45 m3/sn. dir. Akım Nisan ayında en yüksek düzeye (28 m^3/sn) çıkarken Ağustos ve Eylül aylarında ise 0.5 m^3/sn ile en az düzeye inmektedir. Sahada yer alan oldukça geçirimli jips formasyonlar sızma ile su kaybına neden olduğundan sonbaharda artan yağışlar akımın aynı oranda yükselmesini sağlayamamaktadır (şekil 11).

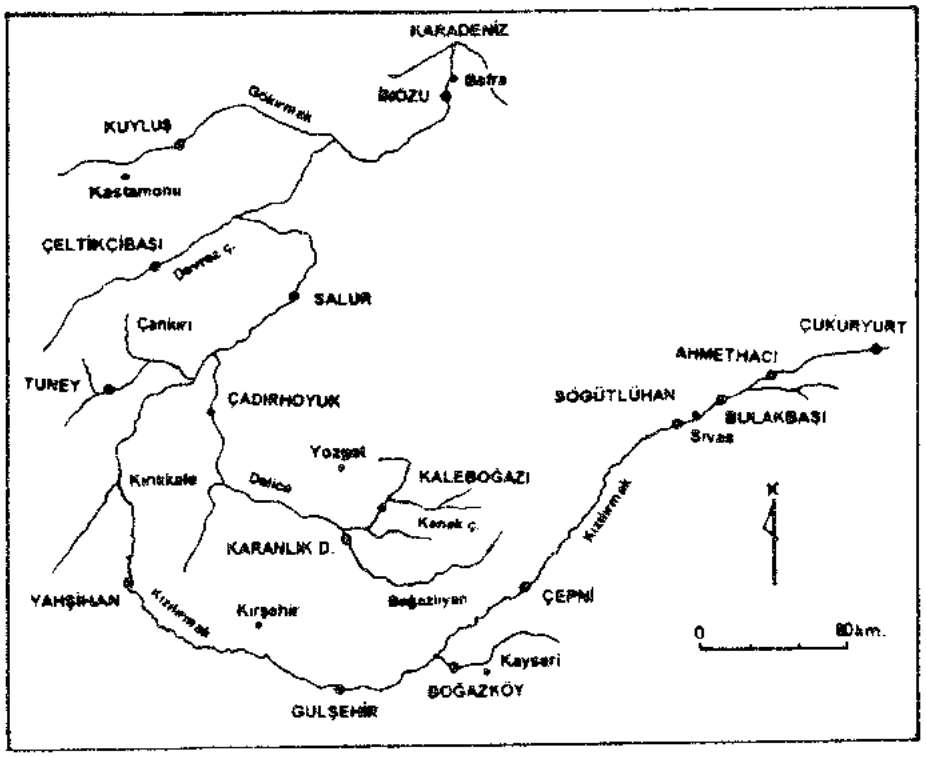
Anakol üzerinde Hafik yakınlarında bulunan Bulakbaşı istasyonunda yapılan ölçümlerde ise yıllık ortalama akımın 13 m^3/sn olduğu görülür. Deniz seviyesinden 1298 m. yükseklikte bulunan bu ölçüm istasyonunun yağış alanı 1642 km^2 dir. Hafik'te en yağışlı ay Mayıs (65 mm.) olup, en fazla akım ise 70 m^3/sn ile Nisan'da meydana gelir. Kaynak bölgesinde bulunan diğer istasyonlarda görülen karla beslenme burada da kendisini hissettirmekte ve akımın yağışlardan bir ay önce yani Nisan ayında en yüksek düzeye çıkmasına neden olmaktadır.

Sivas'ın 18 km. batısında Sögütlühan istasyonunda Kızılırmağın ortalama akımı 38.42 m^3/sn. dir. En yüksek akımın 152 m^3/sn ile Nisan'da, en düşük akımın ise 5.2 m^3/sn ile Eylül ayında meydana geldiği görülür. Ocak ve Şubat aylarında sıcaklığın düşük ve yağışın kar şeklinde olması nedeniyle akımda azalma görülür. En yakın meteoroloji istasyonu olan Sivas'ın yağış ve sıcaklık verileri akımla paralellik göstermektedir. Sivas'ta en fazla yağış Mayıs'ta (59 mm.), en az yağış ise Ağustos ayında (5 mm.) görülür. Ağustos 19.7 °C ile en sıcak, Ocak ise -3.7 °C ile en soğuk aydır. Burada Ağustos ve Eylül aylarında akımın düşmesinin başlıca nedeni yağışların azalması ve yüksek sıcaklıklardan dolayı baharlaşmanın artmasıdır.

Yıldız dolaylarında sağdan anakola karışan Yıldız ırmağının yağış alanı yaklaşık 600 km^2 dir. Irmağın yıllık ortalama akımı 3.02 m^3/sn olup en yüksek akım Nisan ayında (12 m^3/sn), en az akım ise Ağustos ayında (0.29 m^3/sn) görülür. Mart-Nisan döneminde artan akım yaz aylarında sıcaklığın yüksek ve yağışın az olması, kışın ise sıcaklığın çok düşük ve yağışın kar şeklinde meydana gelmesi nedeniyle azalmaktadır (şekil 11). Sivas'ın batısında kuzey ve güneyden bir çok dereyi alan Kızılırmağa'ın debisi Çepni köprüsünde yapılan ölçümlerde 45.8 m^3/sn. e ulaşır. Burada en yüksek akım 156 m^3/sn. ile Nisan'da, minimum akım ise 10 m^3/sn. ile Ağustos ayında meydana gelir.

Bünyan ilçesi yakınlarındaki karstik kaynaklardan doğan ve Kayseri, Sarımsaklı ovalarını drene eden ve Himmetdede yakınlarında anakola karışan Sarımsaklı derenin yıllık ortalama akımı 5.67 m^3/sn. dir. En fazla akım 7.3 m^3/sn. ile Nisan, en az akım ise 3.8 m3/sn. ile Temmuz ayında görülür. Yılık toplam 375 mm. civarında yağış kaydedilen Kayseri'de en çok yağış 53 mm. ile Nisan ayıda görülür. Akımın bu ayda en üst düzeye çıkması yağışla ilgilidir. Akarsu yaz-kış Bünyan yakınlarındaki karstik kaynaklardan beslendiğinden dehiç bir ayda minimum akımın iki katına dahi çıkmamaktadır.

Felahiye-Avanos arasında kıvrımlar yaparak akan Kızılırmak soldaki volkanik sahadan gelen Damla ve Derinöz çaylarını alır. Yıllık ortalama akımın 78.75 m^3/sn. ye çıktığı Gülşehir'de Nisan, 228 m^3/sn ile en fazla akımın meydana geldiği aydır. En az akım ise 17 m^3/sn ile Eylülde meydana gelir. Ekim-Aralık arasında artan akım Ocak ve Şubat aylarında düşme görterir. Mart ayında karların erimeye başlamasıyla aniden artarak 54 m^3/sn den 156 m^3/sn. ye çıkar. Gülşehir'de en fazla yağış 48 mm. ile Mayıs'ta meydan geldiğinden bu istasyonda da Kızılırmağa'ın karla beslenmenin az da olsa etkili olduğunu söylenebilir.



Şekil- 9: Kızılırmak havzasındaki akım ölçüm istasyonları

Gülşehir'den sonra Hirfanlı barajı gölüne gören Kızılırmak gökden rejimi düzenlenmiş olarak çıkar (şekil 12). Kırıkkale yakınlarındaki Yahşihan akım ölçüm istasyonunda kaydedilen verilerde Kızılırmağa'ın yıllık ortalama debisinin 71 m^3/sn. olduğu görülür. En yüksek akım Eylül'de (113 m^3/sn), en az akım ise Şubat'ta (36 m^3/sn.) meydana gelir. Daha önce akım değerleri verilen istasyonlarla karşılaştırıldığında Yahşihan'da yıllık ortalama akım ile maksimum akımda düşme, minimum akımda ise yükselme göze çarpar. yıllık ortalama akımın Gülşehir istasyonuna göre 7.67 m^3/sn daha düşük olması Baraj gölünde buharlaşma yolu ile su kaybının rolü vardır. Hirfanlı ve Kesikköprü barajında tutulan akarsuyun normal akışına devam edememesi bu istasyonda maksimum ve minimum akımların orta ve yukarı havzadaki diğer istasyonlara göre farklı aylarda meydana gelmesine neden olmuştur.

Kırıkkale'den sonra kuzeye doğru akışına devam eden Kızılırmak, soldan; kollarını Köroğlu dağlarından alan Terme çayı ile birleşir. Terme çayının maksimum akımı Mart (6.8 m^3/sn) ayında, minimum akımı ise Ağustos'ta (0.2 m^3/sn.) görülür. Yaz ve kış aylarında düşük bir seyir takip eden akım baharda havaların ısınması ve karların erimesiyle birlikte artış gösterir.

Çorum-İskilip karayolunun Kızılırmağı geçtiği kesimdeki Kula köprüsünde yıllık ortalama akım 109.5 m^3/sn. dir. 57.612 km^2 lik bir drenaj alanına sahip olan bu istasyonunda en fazla akım (145 m^3/sn) Mart, en az akım (67 m^3/sn.) ise Temmuz ayında meydana gelir. Akımın Hirfanlı ve Kesikköprü barajlarının etkisiyle sadece Haziran, Temmuz ve Ağustos aylarında 90 m^3/sn nin altına indiği görülür. Geriye kalan 9 aylık dönemde ise akım 90-145 m^3/sn. arasında değişir.

Hacıhamza yakınlarında Devrez, Durağan'da da Gökırmak ile birleşen Kızılırmak doğu-batı yönünde uzanan Kuzey Anadolu dağlarını Şahinkaya boğazı ile geçer. Akarsu, önce, 1988 yılında açılan Altınkaya ve daha sonra da 1991 de hizmete giren Derbent baraj gölüne girdikten sonra Bafra burnundan Karadeniz'e dökülür. Kızılırmağa'ın Karadeniz'e dökülmeden önce son ölçüm istasyonu olan İnözü 75.121 km^2 lik drenaj alanı ile havzanın %96 lık kısmını kaplar. Burada akarsuyun yıllık ortalama akımı 187 m^3/sn olup en yüksek akım 253 m^3/sn ile Nisan'da en düşük akım ise 136 m^3/sn ile Temmuzda görülür.

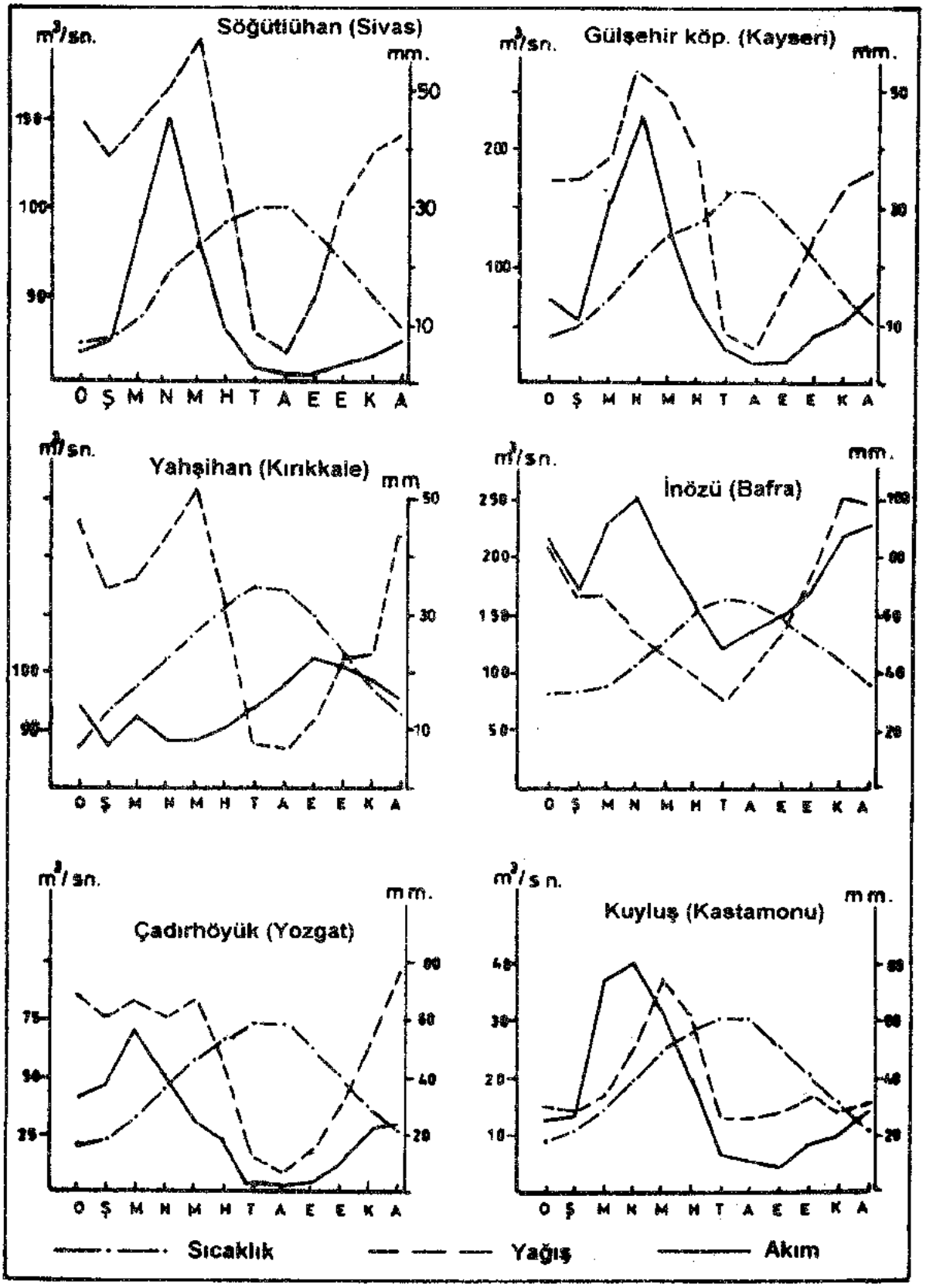
Boğazlıyan doğusundaki yüksek dağlardan sularını alan Delice ırmak Yeni Fakılı'ya kadar doğu-batı yönünde akışına devam eder. Buradan kuzeye dönerek Boğazlıyan'dan sonra Arsızözü ve Akçalı derelerini alır. Temlik yakınlarında Himmetdede dağlarından doğan Kalaycık deresini alır. Şefaatli'den sonra kuzeybatıya dönerek doğudan gelen Kanak çayı ile birleşir. Daha sonra Yerköy'den geçerek Ankara il sınırında Kılıçözü çayını alıp, kuzeye yönelir ve Kavşut yakınlarında Kızılırmağa karışır.

Delicırmağın kolu olan Kanak çayının yıllık ortalama akım miktarı 6.40 m^3/sn. olup en yüksek akım 17 m^3/sn ile Mart'ta, en düşük akım ise 0.5 m^3/sn ile Ağustos ayında görülür. Akım kış aylarında artarken yaz aylarında da azalır.

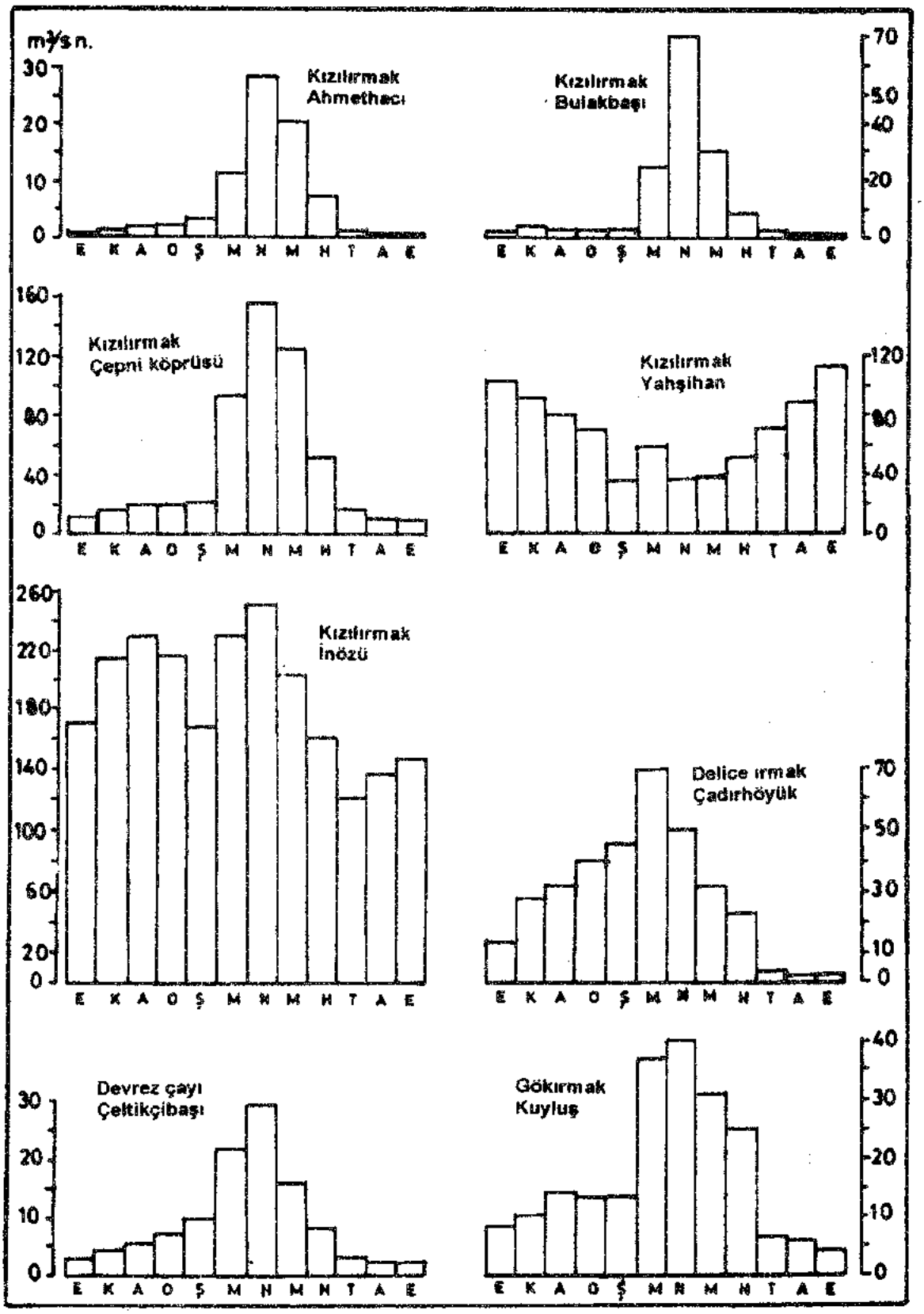
Delicırmakla birleşen Karanlık derenin Şefaatli'deki gözlem istasyonunda kaydedilen verilere göre yıllık

Akarsu adı-İstasyon	AYLAR														
	X	XI	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	ort.	mak.	min.
Kızılırmak - Çukuryurt	0.6	0.9	1.8	1.3	1.6	5.4	13	9.1	3.1	0.8	0.3	0.5	3.22	296	0.01
Kızılırmak - Ahmethacı	0.6	1.1	1.9	2.0	3.0	11	28	20	7.0	1.0	0.5	0.5	6.45	310	0.00
Kızılırmak - Bulakbaşı	2.4	4.1	3.3	3.0	3.5	25	70	32	8.4	2.2	1.3	1.2	13.03	342	kuru
Kızılırmak - Sögütlühan	12	15	26	18	25	90	152	73	30	8.0	5.6	5.2	38.42	589	1.48
Kızılırmak - Çepni köp.	11	16	20	18	21	93	156	126	53	16	10	10	45.80	828	4.38
Sarımsaklı - Boğazköy	5.5	6.0	4.8	5.2	6.7	6.4	7.3	7.3	5.5	3.8	3.9	5.1	5.67	20	1.53
Kızılırmak- Gülşehir köp.	40	53	80	71	54	156	228	130	70	28	18	17	78.75	1403	5.26
Kızılırmak - Yahşihan	105	93	82	71	36	61	38	40	53	73	88	113	71.08	924	1.05
Acıçay - Terme-Tüney	0.3	0.4	1.8	1.1	2.4	6.6	3.6	4.8	2.2	0.5	0.2	0.3	2.18	185	kuru
Kızılırmak - Salur köpr.	124	130	135	126	90	145	110	96	82	67	87	122	109.5	1160	3.78
Kızılırmak - İnözü	171	215	228	218	170	230	253	205	160	120	136	146	187.6	1673	0.52
Delice - Kaleboğazı	1.9	3.6	5.6	6.8	9.4	17	15	10	5.2	1.1	0.5	0.5	6.40	122	kuru
Delice - Karanlık dere	6.1	10	14	16	14	30	26	15	9.2	1.2	0.5	1.3	11.90	139	kuru
Delice - Çadırhöyük	14	28	32	40	45	70	50	30	22	3.5	1.6	4.7	28.50	222	kuru
Devres - Çeltikçibaşı	2.8	4.1	5.2	7.2	9.5	22	29	16	8.2	2.8	1.9	2.3	9.12	558	0.32
Gökırmak - Kuyluş	8.2	10	14	12	13	37	40	31	20	6.5	5.5	4.2	17.3	808	kuru

Şekil - 10: Kızılırmak havzasında bazı akarsuların aylık- yıllık ortalama ve maksimum - minimum akım değerleri (m^3/sn).



Şekil- 11: Yağış-sıcaklık ve akım ilişkisi.



Şekil- 12: Seçilmiş bazı istasyonların akım histogramları

ortalama akımı 11.90 m^3/sn. dir. Burada en yükysek akım 30 m^3/sn ile Mart, en düşük aylık ortalama akım ise 0.5 m^3/sn ile Ağustos ayında kaydedilmiştir. Çadırhöyük istasyonunda yıllık ortalama akım 28.5 m^3/sn olup maksimum akım Nisan'da (70 m^3/sn.), minimum akım ise Ağustos'ta (1.6 m^3/sn) meydana gelir. Orta ilçesi güneybatısındaki Aydos (1800 m.) ve Yıldırım (2035 m.) dağlarından doğan Devrez çayı önce kuzeybatı, sonra da doğuya doğru akışına devam ederek Deringöz, Kayı, Kınık, Koyundere, Gökceviz ve Avlu derelerini alıp Hacıhamza batısında Kızılırmağa karışır.

Tosya batısında bulunan Çeltikçibaşı istasyonunda Devrez çayının yıllık ortalama akımı 9.12 m^3/sn dir. Maksimum akım 29 m^3/sn ile Nisan'da, minimum akım ise 1.9 m^3/sn. ile Ağustos'ta meydana gelir. Karların erimeye başlamasıyla birlikte akım Mart ayında yükselmeye başlar ve Mayıs ayından itibaren tekrar azalır. Buna karşılık havzada yer alan Ilgaz, Kurşunlu ve Orta ilçelerinde yağışların Mayıs ayında en yüksek seviyeye çıkmasına rağmen akımın buna paralel olarak artmaması akarsulardan tarım alanı sulaması için faydalanıldığını gösterir. Ilgaz dağlarından doğup kuzeydeki Daday ve Küre dağlarından aldığı kollarla büyüyen Gökırmak Kastamonu yakınlarında Karaçomak çayı ile birleştikten sonra doğu-batı yönünde akarak Taşköprü ve Boyabat'ı geçip Durağan yakınında Kızılırmakla birleşir.

Taşköprünün 15 km. batısında bulunan Kuyluş köyünde yapılan ölçümlerde Gökırmak'ta en fazla akımın 40 m^3/sn. ile Nisan'da, en az akımın da 4.2 m^3/sn ile Eylül ayında yıllık ortalama akımın ise 17.3 m^3/sn olduğu görülür. Akarsuyun akımı, yağış ve sıcaklık durumuna göre azalıp çoğalmaktadır. Daday ve Kastamonu'da Nisan-Haziran arası en yağışlı dönemdir (şekil 6). Gökırmak ve kollarının akımı da bu dönemde yağışla birlikte artmaktadır.

B. Günlük Maksimum Ve Minimum Akımlar, Nisbi Akım Ve Düzensizlik Katsayıları

Sıcaklık ve yağışla ilgili olarak meydana gelen günlük maksimum ve minimum akımlar şekil (13) de görülmektedir. Buna göre maksimum akım havzada yağışların arttığı ve karların eridiği Mart-Mayıs döneminde meydana gelmektedir. Minimum günlük akımlar ise yağışların azaldığı, buharlaşmanın ve sıcaklığın arttığı Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarında görülür. Havzadaki akarsularda günlük ençok ve enaz akımların yukarıda belirtilen aylar dışında meydana geldiği de göze çarpar. Örneğin Gökırmak'ta 1982 yılı Ağustos ayında meydana gelen 808 m^3/sn. lik günlük maksimum akım bölgedeki sağanak yağışlarla ilgilidir. Kızılırmak üzerindeki Yahşihan ölçüm istasyonunda 26 Nisan 1974 tarihinde kaydedilen 1.05 m^3/sn lik akım ile Salur köprüsü istasyonunda 9 Mayıs 1974 tarihinde kaydedilen 3.78 m^3/sn. lik akımlar insan müdahalesi ile ilgilidir. Hirfanlı ve Kesikköprü barajlarında akarsuyun tutulması ve belirli zamanlarda yatağa bırakılması nedeniyle barajlardan sonra ölçüm yapılan Yahşihan ve Salur köprüsü istasyonlarında akımın aylara dağılışı ile ilgili verilerinin rejimin tespiti için yanıltıcı olacağından değerlendirme dışı tulması daha uygundur. Yağış alanı ile debi arasındaki ilişkiyi gösteren nisbi akım değerleri (şekil 13) Kızılırmak havzasında gerek anakol ve gerekse tali kollarda kaynaktan ağıza doğru azalmaktadır. Karadeniz yağış rejimi bölgesinde kalan yukarı havzadaki İnözü istasyonunda nisbi akımın arttığı göze çarpar.

Kızılırmak havzasında bulunan akarsuların düzensizlik katsayıları (şekil 13) beslenme şartlarına göre farklı değerler gösterir. yukarı havzadaki kollar kar ve kaynak sularıyla beslendiğinden düzensizlik katsayıları düşüktür. Bünyan yakınlarından doğan ve düzensizlik katsayısı 1.5 olan Sarımsaklı suyu karstik kaynaklardan beslenmektedir. Diğer kolların daha çok yağmurla beslendikleri görülür. Orta ve yukarı havzanın yaz aylarında kurak olması toprağın susuz kalmasına ve sonbaharda meydana gelen yağışların doğrudan akışa geçemeyip toprak tarafından emilmesine neden olmaktadır. Ayrıca Hirfanlı barajının Kızılırmağın akışını düzenlemede önemli bir rol oynadığı gözden kaçmamaktadır. Fakat, Bafra yakınlarında 1988 yılında açılan Altınkaya ve 1991 yılında faaliyet geçen Derbent barajlarının da Kızılırmağın rejimi üzerinde rol oynayacakları tabiidir.

IV- SONUÇ: REJİM

Kızılırmak havzasındaki bazı istasyonlarda yapılan ölçümlerde tespit edilen aylık ortalama akım miktarları (şekil 10) na bakıldığında çekiklerin Temmuz-Eylül döneminde meydana geldiği görülür. Yine bütün istasyonlarda akımın ekim ayından itibaren artmaya başladığı ve Anakol, Gökırmak ve Devrez çayında akımın Nisan ayında en yüksek düzeye çıktığı gözlenir.[4] Terme çayı ile Delice ırmakta ise maksimum akımlar Mart ayında meydana gelmektedir. Çukuryurt, Bulakbaşı, Söğütlühan, Çepni köprüsü ve (Terme) Tüney istasyonlarında Ocak ayında akımda görülen nisbi azalma, yağışın kar şeklinde olması ve sıcaklık nedeniyle doğrudan akışa geçememesi ile alakalıdır.

Hirfanlı barajından önce yer alan istasyonlarda yılın 3-4 ayında akım fazlası görülürken, barajdan sonra yer alan istasyonlarda ise yılın 6-7 ayında meydana gelen akım, ortalama akımın üzerinde gerçekleşmektedir. Havzada, ilkbahardaki taşkın devresi ile yaz aylarında görülen çekik devre oldukça belirgindir. Fakat akarsu üzerindeki son ölçüm istasyonu olan İnözü'de ve Gökırmak'ta iki çekik (Şubat-Temmuz), ve iki taşkın devresi (Aralık-Nisan) görülmektedir. Gökırmak'ta minimum akım Eylül ayına kaymıştır. Fakat, yaz çekikliği, kış çekikliğine göre daha belirgindir. Yukarı havzada, özellikle kaynak kesiminde kolların doğduğu yüksek bölgelerde akarsuyun hem kar hem de yağmur

[4] Hirfanlı barajından hemen sonra yer alan Yahşihan ve Salur köprüsü istasyonları daha önce, belirtilen nedenlerden dolayı bunun dışında kalmaktadır.

Akarsu-İstasyon	Yağış alanı (km^2)	Yılık ort. akım (m^3/sn)	Nisbi akım Lt/sn/km^2	Günlük maksimum akım ve tarihi (m^3/sn)	Günlük minimum akım ve tarihi (m^3/sn)	Düz. kats
Kızılırmak-Çukuryurt	284	3.22	13.20	296 / 17.5.1968	0.012/11.8.974	1.41
Kızılırmak-Ahmethacı	792	6.45	12.00	310 / 9.4.1978	0.006/21.12.72	2.04
Kızılırmak-Bulakbaşı	1.642	13.03	8.60	342 / 12.4.1987	kuru- 2.9.1973	3.40
Kızılırmak-Söğütlühan	6.608	38.42	6.00	589 / 14.5.1980	1.48/10.8.1974	4.00
Kızılırmak-Çepni	12.613	45.80	4.70	828 / 13.6.1968	4.38/11.8.1974	3.40
Sarımsaklı-Boğazköy	2.325	5.67	2.43	21 / 24.2.1954	1.53/19.6.1967	1.50
Kızılırmak-Gülşehir	20.622	78.75	3.90	1403 /16.5. 980	5.26/24.8.1982	3.50
Kızılırmak-Yahşihan	30.186	71.08	2.60	924 / 7.4.1940	1.05 / 26.4.974	2.50
Terme-Tüney	1.326	2.94	2.42	185 / 26.4.1964	kuru/12.8.1973	6.27
Kızılırmak-Salur	57.612	109.50	2.08	1160/14.3.1968	3.78/ 9.5.1974	4.40
Kızılırmak-İnözü	75.121	187.60	2.50	1673/14.3.1968	0.52 /14.10.987	4.80
Delice - Kaleboğazı	2.918	6.40	2.35	122/ 10.5.1975	kuru/ 1.10.1962	8.60
Delice- Karanlık d.	8.592	11.90	1.50	139 / 14.3.1968	kuru/13.8.1960	6.60
Delice- Çadırhöyük	16.763	28.50	1.00	222 / 17.4.1987	0.10 / 31.8.983	8.70
Devres- Çeltikçibaşı	1.962	9.12	4.40	558 /28.3.1980	0.32/12.8.1985	4.40
Gökırmak- Kuyluş	4.192	17.30	4.08	808 / 26.8.1982	kuru/ 6.8.1975	4.80

Şekil- 13: Kızılırmak havzasında bazı akarsuların yağış alanı, nisbi ve günlük ençok ve enaz akımlar ile düzensizlik katsayıları.

Foto- 1 : Taşköprü yakınlarında Gökırmak yatağı boyunca yapılan taşkın onleme duvarı.

Foto- 2: Kırıkkale yakınlarında Kızılırmak ve geri planda Karagüney dağı. Yatak eğiminin çok az olduğu bu kesimde akarsu menderesler yaparak akmaktadır.

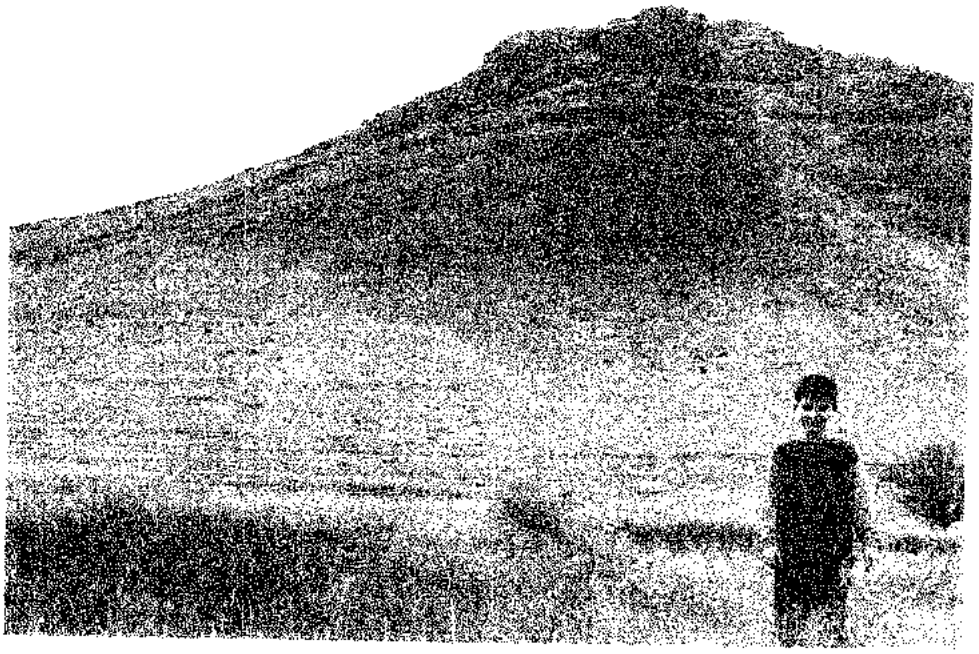


Foto- 3: Kalecik civarında Kızılırmak vadisi boyunca görülen volkanik yumuşak tabakalardan oluşan formasyonlar

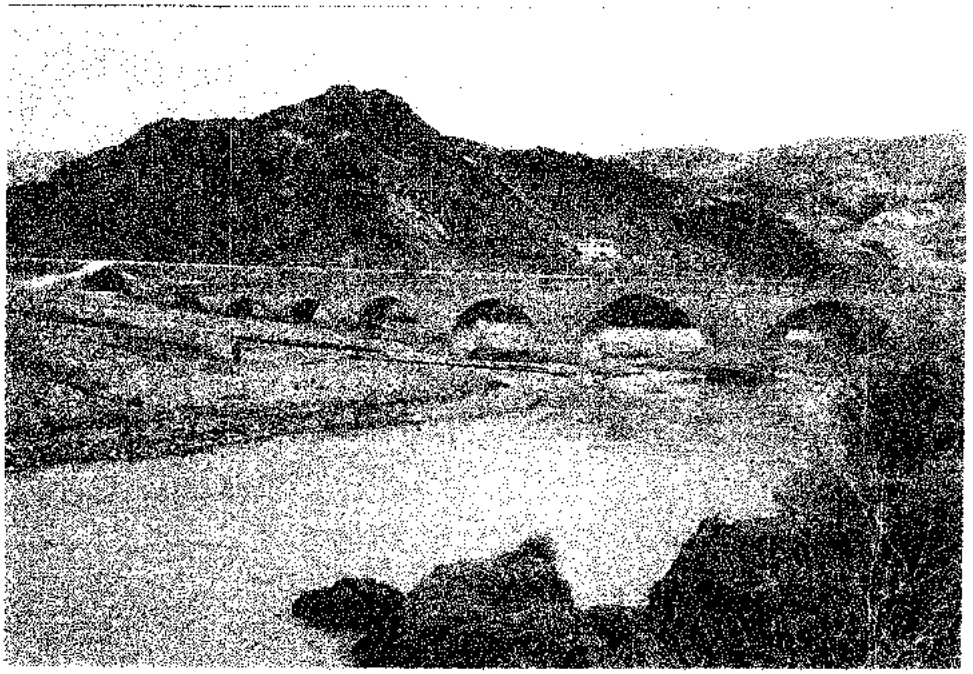


Foto -4: Kalecik-Kırıkkale arasında Kızılırmak üzerinde yer alan eski köprü ve solda Oligosen formasyonlar

sularıyla; aşağı havzada ise akarsuyun yağmurla beslendiği anlaşılmaktadır. Bazı istasyonlarda (Ahmethacı, Bulakbaşı, Çepni köprüsü) azami akımın azami yağışlardan bir-iki ay önce meydana gelmesi sıcaklığın artmaya başlaması sonucu karların erimesiyle ilgilidir.[5] Delice ırmak havzasında en fazla yağış Nisan (Boğazlıyan, Çiçekdağ), Mayıs (Sorgun) ve Aralık (Yozgat) aylarından görülürken en fazla akımın Mart ayında meydana gelir. Devrez çayında maksimum akım Nisan ayında görülürken havzada en yağışlı ayların ise Mayıs (Kurşunlu, Orta) ve Aralık (Ilgaz) olduğu gözlenmektedir. Daday ve Kastamonu'da en fazla yağış Mayıs ayında görülürken Gökırmak'ta maksimum akım Nisan ayında meydana gelmektedir. Bu nedenle gerek Delice ırmak ve Gökırmak, gerekse Devrez çayının akımlarının karların erimesiyle birlikte arttığı ve maksimum akımlarda yağmur şeklindeki yağışlardan ziyade kar sularının daha etkili olduğu anlaşılmaktadır. Sonuç olarak; Kızılırmağa'ın akımında yıl içinde iki defa artma ve iki defa da azalma görülmektedir. Akımdaki ilk artış, yağmur şeklindeki yağışların fazlalaştığı ve karların eridiği ilkbahar dönemine denk gelirken, ikincisi, sonbahar yağışlarıyla birlikte meydana gelir. İlk çekik ise yağışların azaldığı yaz döneminde, ikincisi de sıcaklığın düşük ve yağışın daha ziyade kar şeklinde olduğu kış ortalarında gözlenir. Bu özelliklerden dolayı Kızılırmağın Akdeniz etkisinde "*Yağmurlu-karlı*" (plüvio-nival) rejim tipine sahip olduğunu söyleyebiliriz.

REFERANSLAR- REFERENCES

[1] - D.İ.E. 1993 Türkiye İstatistik Yıllığı, s. 13. Ankara, 1993

[2] - E.İ.E. Akım Gözlem Yıllıkları (1971-1990), Ankara.

[3] - Koçman, A. Türkiye İklimi. Ege Üniv. Ed. Fak. yayınları. no.72. İzmir, 1993.

[4] - Alagöz, C.A. Sivas çevresi ve doğusunda jips karstı olayları. Ank.Üniv. T.T.Coğr.Fak. Yay.no. 175, Ankara, 1967.

[5] - Yücel, T. Yukarı Kızılırmak Bölgesinde Jipsli Depolar üzerine müşahedeler. T.Coğr.Derg. Yıl. XII, Sayı: 15-16. İstanbul, 1956

[6] - Yalçınlar, İ. Orta Anadolu'da jeomorfolojik müşahedeler. T.Coğr.Der. Sayı. 22-23. İstanbul, 1963-64.

[7] - Yalçınlar, İ. Türkiye'de Neojen ve Kuvaterner omurgalı araziler ve jeomorfolojik karakterleri. İ.Ü. Ed.Fak. yay.no. 2471. İstanbul, 1983.

[8] - Akkan, E. Kızılırmak aşağı kesiminde kayıkla nakliyat. A.Ü. Dil-Tarih Coğr. Fak.Der. Cilt. XX. Sayı. 3-4. Ankara, 1962.

[9] - Akkan, E. Şahinkaya yarınavadisi. AÜ. DTCF. Coğrafya ar. Derg. sayı.1. A.Ü. DTC. Fak. Yay. no.191. Ankara, 1966.

[10] - Akkuş, A. Devrez Çayı vadisinin Jeomorfolojisi. K.T.Ü. gen. yay. no.109. Yerbl.fak.yay.no.24. Trabzon, 1980.

[11] - Akkuş, A. Kuzey Anadolu Fay Zonunda Morfolojik Gözlemler. Selçuk Üniv. Eğt.Fak.derg. Sayı. 1. Konya, 1987.

[12] - Akkuş, A. Devrez Çayı vadisinde jeomorfolojik problemler. S.Ü. Eğitim Fak. Derg. Sayı.3, Konya, 1989.

[13] - Garipağaoğlu, N. Tecer dağı çevresinde bitki örtüsünün ekolojik koşulları ve step problemleri. Türk Coğr. Dergisi. sayı.29, İstanbul, 1994.

[14] - Dönmez, Y. Trakya'nın stebi problemi. CED. Cilt, 8 sayı.16. İstanbul, 1967.

[15] - Çetik, R. Vegetation of Central Anatolia and its ecology. Cento Seminar on Agricultural Aspects of Arid and Semiarid zones.109-128. 1971.

[16] - Çetik, R. ve Vural, M. Ecological and sociological studies on the vegetation of Afyon, Bayat-Köroğlubeli and its environment. Communications de la Fac. des. Sicenes de l'Univ. d'Ankara. Serie C2: Bot. 23:1-44. 1979.

[17] - Çetik, R. Türkiye'nin vejetasyonu I: İç Anadolunun vejetasyonu ve ekolojisi: S.Ü. Fen-Edebiyat fak. yay.7, Konya,1986.

[18] - Uslu, S. İç Anadolu stebinin antropojen karakterleri üzerinde araştırmalar. Orman Genel Müd. Yay. 302/15. 1959.

[19] - Uslu, S. İç Anadolu'nun ormansızlık problemi. Orman Fak. Derg. Seri A, 20 (1) 124-126. 1970.

[20] - Sür, Ö. Yozgat-Akdağ ile Mucur-Himmetdede arasındaki bölgede bazı jeomorfolojik müşahadeler. Ank.Üniv. D.T.C. Fak. derg. cilt 21. Sayı:1-2. Ankara, 1963.

[21] - Sür, Ö. Türkiye'de özellikle İç Anadolu'nun genç volkanik havzalarının jeomorfolojisi. (Geomorphological research in the volcanic area of Turkey, especially in Central Anatolia). A.Ü. DTC. Fak. yay.no.23. Ankara, 1972.

[22] - Atalay, İ. Vejetasyon coğrafyasının esasları Fundamentals of vegetation geography. Dokuz Eylül Üniv. Yay. 090 I DK-89-004-056, 1990b.

[23] - Atalay, İ. Türkiye coğrafyası-Geography of Turkey. Ege Üniv. Mat. ISBN: 975 95527 5 2, İzmir, 1994.

[24] - Atalay, İ. Türkiye Vejetasyon Coğrafyası- Vegetation geography of Turkey. Ege Üniv.Basımevi. ISBN: 975 95527 8 7. İzmir, 1994.

[25] - Altınlı, E. Şarkışla-Gemerek ovalarının hidrojeolojik etüdü. İTÜ Jeol. kütüphanesi (Basılmamış rapor), 1961

DİĞER KAYNAKLAR

[26] - Akyol, İ.H. Türkiye'de akarsu sistemleri ve rejimleri. TCD. Sayı 9-10. Ankara, 1947.

[27] - Akyol, İ.H. Türkiye'de akarsu rejimleri. T.C.Derg. Sayı: 11-12. Ankara, 1948-49.

[28] - Ardel, A. Küçükasya'nın Yapı ve Reliefi. (P. Birot'a göre) İ.Ü. CED. sayı: 9. İstanbul, 1958.

[29] - Ardel, A. İç Anadolu'da Kızılırmak yayı içinde kalan sahada coğrafi müşahedeler. İ.Ü. CED. sayı:16. İstanbul, 1967.

[30] - Ardel, A., Kurter, A., Dönmez, Y. Klimatoloji Tatbikatı. İ.Ü. yay.1123. Coğr.Ens.Yay. 40. İstanbul, 1969.

[31] - Atalay, İ. Devrez çayı havzasında toprak erozyonu problemleri. Jeomorfoloji dergisi sayı:4. Ankara, 1972.

[32] - Atalay, İ. Uygulamalı Hidrografya. Ege Üniv. Ed. Fak. Yay. no. 38, İzmir, 1981.

[33] - Atalay, İ. Türkiye jeomorfolojisine giriş. E.Ü. Ed. Fak. Yay. no.9, İzmir, 1987b.

[34] - Aytuğ, B. Arkeolojik araştırmaların ışığı altında İç Anadolu stebi. Orman fak. derg. Seri A, 20 (1).

[35] - Beyazıt, M. Hidroloji. İTÜ. Yayınları. no:999. İstanbul, 1974.

[5] Hafik, Zara ve İmranlı'da en fazla yağış Mayıs ayında görülürken aynı bölgede yer alan Çukuryurt, Ahmethacı ve Bulakbaşı ölçüm istasyonlarında maksimum akımlar Nisan'da meydana gelmektedir.

[36] - Bilgin, T. Türkiye'de Plüvial devre tesirleri ile ilgili çalışmalara toplu bir bakış. TCD. sayı 18-19. İstanbul, 1959.
[37] - Bilgin, T., Erinç, S. Ilgaz Dağları üzerinde periglasyal şekiller. İ.Ü. Coğr.Ens.Derg. no 12. İstanbul, 1961.
[38] - Blumenthal, M. Bolu ve civarı ile Aşağı Kızılırmak mecrası arasındaki Kuzey Anadolu silsilesinin jeolojisi. MTA. yay. ser B no:13. Ankara, 1948.
[39] - Chaput, E. Türkiye'de jeolojik ve jeomorfojenik tetkik seyehatleri. (Tercüme: Ali Tanoğlu). İ.Ü. Ed.Fak. Coğr.Ens. neşriyatı no:11. İstanbul, 1947.
[40] - Dönmez, Y. Bitki Coğrafyası. İ.Ü. Yay. no. 3319. Coğr. Ens. yay.3213, İstanbul, 1985.
[41] - Devlet Meteoroloji İşleri Gözlem Bültenleri. Ankara.
[42] - D.S.İ. Yıllık Akım Bültenleri. Ankara.
[43] - Erinç, S., Bilgin, T. Türkiye'de drenaj tipleri. İ.Ü. CED. sayı:7. İstanbul, 1956.
[44] - Erinç, S. Türkiye'de akarsu rejimlerine toplu bakış. TCD. sayı. 17. İstanbul, 1957.
[45] - Erinç, S. Jeomorfoloji I (Genişletilmiş 3. baskı). İ.Ü. Ed.Fak.. yay no. 2931. İstanbul, 1982.
[46] - Erinç, S. Jeomorfoloji II (Genişletilmiş 2. baskı). İ.Ü. Coğr.Ens.yay.23. İstanbul, 1972.
[47] - Erol, O. Ankara Şehri çevresinin jeomorfolojisinin ana birimleri. A.Ü. D.T.C.F. yayınları no.240. Coğr.Ar.Ens. yay.16. Ankara, 1953.
[48] - Erol, O. Ankara güneydoğusunda Elmadağ ve çevresinin jeoloji ve jeomorfolojisi üzerine bir araştırma. MTA. seri. D. no.9. Ankara, 1956.
[49] - Hoşgören, M.Y. Hidrografyanın ana çizgileri. İ.Ü. Coğr. Ens. yay. no. 111. İstanbul, 1979.
[50] - İnandık, H. Akarsularımızın düzensizlik katsayıları. İ.Ü. Coğr.Enst. Derg. sayı. 11, İstanbul, 1960.
[51] - İnandık, H. Akarsular ve Göller. İ.Ü. Coğr.Ens.Yay. no.28. İstanbul, 1964.
[52] - İzbırak, R. Yukarı Kızılırmak bölgesinde jeomorfolojik müşahadeler. A.Ü. D.T.C. Fak. yıl.II. sayı. 2. Ankara, 1944.
[53] - İzbırak, R. Jeomorfoloji. (Analitik ve Umumi). A.Ü. DTC. Fak. yay. no.127. Ankara, 1958.
[54] - Ketin, İ. Yozgat bölgesinin jeolojisi ve Orta Anadolu masifinin tektonik durumu. TJK. Bült. c.6 sayı 1. sayfa. 16-17. Ankara, 1955.
[55] - Kılınç, M. New floristic records from A3 (Kastamonu-Çorum): Communications de la fac. des sciences de L'Univ. d'Ankara, Serie C2, Bot. 21:30-42, 1977.
[56] - Kılınç, M. İç Anadolu, Batı Karadeniz geçiş bölgesinde Devrez çayı ile Kızılırmak arasında kalan bölgenin florası. TÜBITAK Doğa Derg. A2 C.9 sayı.2 . Ankara, 1985.
[57] - Köksal, A. Bafra ovasının coğrafya etüdü. Ank. Ünv. D.T.C. Fak. yay. no.220, Ankara, 1972.
[58] - Kurter, A. Kastamonu ve çevresinin iklimi. İ.Ü. Coğr. Enst. Yay. no.62, İstanbul, 1971.
[59] - Kurter, A. Kastamonu ve çevresinin doğal görünümü. İ.Ü. Ed. Fak.yay. no. 2930. İstanbul, 1982.
[60] - Lahn, E. Anadolu neojen ve Dördüncü Zaman volkanizması. TCD. sayı 7-8. Ankara, 1945.
[61] - Nişancı, A. Orta Karadeniz Hava Tipleri. Atatürk Kül. Dil ve Tarih Yük. Kur. Coğr.Böl. Uyg. Kolu. Coğr. Araşt. Derg. cilt 1. sayı 1 Ankara, 1989.
[62] - Okay, A.C. Sivas ile Tokat arasındaki bölgenin jeolojik etüdü. İ.Ü. Fen. Fak. mec. seri. B cilt XX. İstanbul, 1955.
[63] - Salomon-Calvi, W. Samsun ve Sinop çevresindeki tektonik görünümler. (Çev. A.Birand). Y.Z.Ens.Çalışm. sayı.21. Ankara, 1936.
[64] - Selçuk Biricik, A. Kırkağaç depresyonu (Jeoloji, Jeomorfoloji ve yeraltı suları açısından) İ.Ü. coğr.Enst. Derg. 23, İstanbul, 1980.
[65] - Selçuk Biricik, A. Büyük Konya Kapalı Havzası ve Hotamış Gölü. Türk Coğr. Derg. Sayı. 27 s.41-58. İstanbul, 1992.
[66] - Sür, Ö. Nevşehir ve Ürgüp çevresinde jeomorfoloji araştırmaları. Ank. Üniv. D.T.Coğr.Fak. Coğr.Ar.Derg. sayı. 1. Ankara, 1966.
[67] - Tekkaya, İ. Atalay, Z. Gürbüz, M. ve diğ. Çankırı-Kalecik bölgesi karasal Neojen Biostratigrafi araştırması. MTA. Derg. C.18. sayı.1. Ankara, 1975.
[68] - Yalçınlar, İ. Samsun bölgesinin bünyesi: (La Structure de la Region de Samsun). İ.Ü. CED. cilt.1, sayı.2. İstanbul, 1951.
[69] - Yalçınlar, İ. Türkiye Bünyesinin Ana Hatları. İ.Ü. CED. Cilt.2. sayı, 3-4. 1952-53.
[70] - Yalçınlar, İ. Samsun bölgesinde bulunan Neojen ve Kuvaterner kıyı depoları. İ.Ü. CED. cilt. V. sayı. 9. 1958.
[71] - Yalçınlar, İ. Strüktüral Morfoloji I. İ.Ü. Coğr.Ens.yay. 24. İstanbul, 1968.
[72] -Yalçınlar, İ. Strüktüral Morfoloji II. İ.Ü. Coğr. Ens. yay. 29. İstanbul, 1 969.
[73] - Yalçınlar, İ. Türkiye Jeolojisine giriş (Paleozoik açıdan). İ.Ü. Ed.Fak. yay.no. 2089. İstanbul, 1976.
[74] - Yücel, T. Kızılırmağın rejimi ve Hirfanlı barajı. D.T.Coğr. Derg. Yıl.VII, cilt XVI. Sayı.1-2. Ankara, 1958.
[75] - Akkan E. Bafra Burnu- Delice Kavşağı arasında Kızılırmak vadisinin jeomorfolojisi. A.Ü. D.T.C. Fak. yayın. no.191. Ankara. 1970.
[76] - Akkan, E. Sinop Yarımadasının Jeomorfolojisi. A.Ü. D.T.C. Fak. yay. no. 261. Ankara, 1975.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.61-65

PERSONELDEN İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ PERSPEKTİFİNE

Dr.Oya ERDİL [1]

[1] *Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, İşleme Fakültesi. Yardımcı Doçent.*

Abstract:People are the most important asset of any organization because they create the innovations and accomplishments needed by organizations for success. In this article the development of the personnel function is analysed. The analysis provides a major shift toward a human resources approach with the emphasis that is begin placed upon people or individuals at work moving away from the traditional thought of personnel management.

I-GİRİŞ

İşletme içinde işgören olarak çalışan insanlara işletme yönetimleri daha fazla önem vermeye başlamış, onları bir işgücü filosu olarak görmekten ziyade, verimli ve etkin çalışmanın dolayısıyle başarının temel unsuru olarak görmenin gerekli olduğu kanısı yaygınlaşmıştır.

Gittikçe daha yoğun bir rekabetin ve belirsizliğin yaşandığı dünyamızda işletmelerin istihdam ettikleri insanları yönetmede kullandıkları yaklaşımları işletme ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde geliştirmeleri gerekmektedir. Bu nedenle klasik anlamda personel yeni yaklaşımıyla insan kaynakları yönetimi, işletmelerin ihtiyaçları ve stratejileriyle bütünleşik olarak düşünülmelidir.

Gerçekten de istihdam politikalarında bir kaymanın, bir değişimin yaşandığı açıktır. Gittikçe dinamikleşen ortamlarda başarılı olma mücadelesi veren işletmeler, insan kaynaklarını geliştirerek onlardan daha fazla fayda sağlamanın yollarını aramaktadırlar. Öte yandan eğitim düzeyi yükselen, dünyadaki gelişmeleri izleyen, kişisel özgürlüklerini ve hayat standartlarını ön plana çıkaran işgörenler işletmelerde daha fazla bilgi edinme, çalışma şartlarını iyileştirme ve hatta kendilerini ilgilendiren konularda kararlara katılma konularına daha fazla ilgi göstermektedirler. Teknolojik gelişmeler ve bilgiye ulaşıp doğru kullanma zorunluluğu da insan kaynakları yönetimi ve organizasyon yapılarında yeni yaklaşımları beraberinde getirmiştir.

Personel yönetiminden insan kaynakları yönetimine doğru bu kayma ve değişimin analiz edilmesi, bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır.

II-PERSONEL YÖNETİMİN GELİŞİM SÜRECİ

İşletmelerde personel işlevi sanayi devriminin yaşandığı 19.yy'dan günümüze kadar çeşitli aşamalardan geçmiştir. Çalışanların refah düzeylerinin çok düşük ve işgören arzının yüksek olduğu 19.yy'dan, çalışanlardan daha fazla parasal değer ve fayda elde etmenin yollarını araştıran çeşitli yönetim yaklaşımlarının geliştirildiği günümüze kadarki tarihi perspektif içinde çalışana ya da işgörene bakış açısında büyük değişiklikler yaşanmıştır.

Endüstrileşme çağının başında personel yönetiminin esas amacı üretimin arttırılması olduğundan personel sorunları da daha çok üretimle ilgili teknik sorunlardı. Bu dönemde çalışan kişilerin teşvik edilmesi sadece parasal açıdan düşünülmüş, işgörenden psikolojik bir bağlılık beklenmemiştir. Personel yönetimin esas işini işe alma ya da işten çıkarma faaliyetleri ile iş analizleri ve buna bağlı olarak ücret analizleri oluşturmuştur. (Torrington, 1989)

20.yy'ın başlarında "Personel"in bir yönetim faaliyeti olarak ortaya çıkmasına kadar geçen süre içinde fabrika işçileri çok kötü muamele görmüş, yoksul ve ümitsiz bir şekilde yaşamışlardır. Bu olumsuzlukları gidermek için önce fiziksel çalışma şartlarının iyileştirilmesi üzerinde durulmuştur. Böylece üretim sisteminin tıpkı makina gibi bir parçası olarak düşünülen insandan daha fazla faydalanmak mümkün olacaktı. Bu arada organizasyonlar büyümeye başlamış ve gerek atölye bazında gerekse çeşitli yönetim kademelerinde uzmanlaşma artmaya başlamıştır. Bu nedenle çalışan ya da işe alınacak perosnelle ilgili işler artmış, özellikle seçim, eğitim ve yerleştirme konularına önem verilmiştir. (Torrington, 1987) Personel müdürü bu süreç içerisinde bürokratik yapıda örgütsel hedeflere hizmet etmeyi öğrenmiştir.

Personel işleriyle ilgili yöntemlerin çoğu 1920'lerde ve 1930'larda geliştirilmiş, bu yöntemlerin çoğu bugün personel yöneticilerinin yaptığı işlerin esasını oluşturmuştur. (Hodgetts and Kroeck, 1992) Daha sonraki yıllarda personel müdürleri diğer bir alanda, toplu müzakereler alanında uzmanlık kazanmaya başlamışlardır. II. Dünya savaşından sonra istihdam düzeyi yükselmiş ve iş gücü zor bulunur hale gelmiştir.

Sendikalaşma faaliyetleri de bu yıllarda artış göstermiştir.

Geçen zaman içinde bir bütün olarak organizasyonun etkinliği gündeme geldi. Artık işletmelerin açık seçik hedefleri vardı ve örgüt içindeki bütün üyeler bu hedefler doğrultusunda çalışmalı, böylece tüm örgütün etkin olması sağlanmalıydı. Öte yandan bunu yaparken işgörenlere kişisel gelişme imkanları sağlanmalı, örgütle bütünleşme desteklenmeliydi.

Bu gelişmeler sonucunda, personel müdürleri ya da uzmanlarının ilgi alanlarında değişmeler oldu. İşgörenlerin yönetim adına dosyalanması ve rütbe kazanmalarından ziyade, yönetim faaliyetlerinin bütünleşmesi eğilimi meydana geldi. Rutin işler alt düzeyde çalışan işgörenlere yüklenerek, gelecekte işlerin devredileceği uzmanlık alanındaki kişilerden çekirdek kadrolar yetiştirmek esas alındı.

Personel yönetiminde diğer bir faaliyet alanı, belirli bir iş ile belirli bir işgören arasında uyumlaştırma çalışmalarıdır. İşgörenler tek tek, münferit şahıslardır ve çalıştıkları örgütle bütünleşmeleri için yaptıkları işlerle uyumlu olmaları gerekmektedir. Bütünleşme çerçevesinde işgörene mevcut potansiyelini ortaya koyabilme ve yeteneklerini kullanabilme imkanı verilmelidir.

Bu gelişmelerle birlikte işgörenlerin temsilcisi konumunda olan personel müdürleri, daha kollektif düşünmeye başladılar. Buna göre işgörenler toplamı bir işgücü oluşturmuş, değişim hız kazanarak yenilik yapmak önemli hale geldikçe, gelecekte insan gücüne olan ihtiyacı sayısal ve kalite bazında tahmin etme işi, personel müdürlerinin işleri arasında yer almaya başlamıştır.

Tarihi perspektif içinde ele alınan bütün bu gelişmeler toplamı, çağdaş personel yönetimin temelini oluşturmuştur.

Personel yönetimin işlevini ve önemini ortaya koyan bu gelişmeler ışığında personel yönetimine dair çeşitli tanımları vermek yerinde olacaktır. Personel yönetimi, bir tanımda; örgüt için mümkün olan en iyi personeli elde etmek, muhafaza etmek ve işlerin en iyi şekilde yapılmasını sağlamaktır. (Bartol and Martin, 1992) Diğer bir tanımda perosnel yönetimi, "bir örgütün esas hedefine varmasını sağlamak amacıyla, bu örgüte ait personelin sağlanması, yetiştirilip geliştirilmesi, maddi bakımdan tatmini, tamlaşması, sağlık ve korunmasının sağlanması gibi konularla ilgilenir. " (Yalçın, 1994)

Yukarıdaki veriler ışığında personel yönetiminin esas olarak daha ziyade organizasyonda bulunan işgörenlerle ilgili olduğu anlaşılmaktadır. Personel yönetiminin amacı işgörenlerin seçimi, geliştirilmesi, ödüllendirilmesi ve böylece en iyi şekilde çalışmalarını sağlayarak hem işletmenin hem de işgörenlerin hedeflerine ulaşmaktır. (Werther and Davis, 1993) Bunların dışında personel yönetiminden sorumlu müdürler bir yandan işgörenlerin beklenti ve tepkilerini izleyerek onların görüşlerini ve değerlerini anlamaya çalışırken, diğer yandan yönetimin faaliyet ve kararlarının personel açısından etkilerini değerlendirmeye çalışırlar.

O halde niçin insan kaynakları yönetim? Personel yönetimine getirdiği yeni boyutlar ve farklılıklar nelerdir? Şüphesiz insangücü kaynakları yaklaşımını ortaya çıkaran, şekillendiren çevresel faktörler vardır. Değişmelerin niteliği insan kaynakları yaklaşımının önemini ortaya koymaktadır.

III-YÖNETİM DİNAMİKLERİ VE ÇEVRE FAKTÖRLERİNDE MEYDANA GELEN DEĞİŞİKLİKLER

Bir örgütte çalışan işgörenleri insangücü topluluğu olarak görme geleneğinin terkedilerek, örgütün etkin ve verimli çalışmasında, katkısının arttırılması gerekken bir kaynak olarak görülmeye başlandığı günümüzde insan kaynakları yönetimine gittikçe daha fazla önem verilmektedir. Bu gelişmede çevresel faktörlerde meydana gelen değişmelerin rolü büyüktür. Sözü edilen gelişmede rol oynayan eğilimlerden biri yapılan işe verilen değerin zaman içerisinde değişmesidir.

Çalışmaya ya da yapılan işe verilen değer. Yapılan işe verilen değer zaman içinde değişmektedir. (Yıldız, 1988) İşletme ile işgöreni birbirene bağlayan unsur olan işin, işgörenler açısından tatmin edici ve işletme açısından da verimli bir şekilde yapılmasını sağlamak amacıyla çeşitli dönemlerde çeşitli çalışmalar yapılmıştır. İş analizleri, çalışma hayatı kalitesinin iyileştirilmesi gibi.

Yakın zamana kadar yüksek mekanizasyon ve otomasyon uygulamaları popüleritesini korumuş, ancak bu durum işe yabancılaşma ve monotonluk gibi sakıncaları beraberinde getirdiğinden, işte çeşitlilik, birden fazla yeteneği iş üzerinde kullanma, işle ilgili konularda, dolayısıyle işe yabancılaşmanın azaltıldığı bir ortam yaratılması konusunda işgörenler zaman içinde bilinçlenerek duyarlılık kazanmaya başlamışlardır. İşgörenler türünden yapılan işlerin iyileştirilmesi konusunda Volvo'nun İsveç'teki fabrikasında insan kaynakları ve çalışma hayatına dair yaklaşım değişikliği örnek olarak verilebilir. (Bartol and Martin, 1992) Volvo'nun otomobil fabrikasında düşen verimlilik ve artan stoklarla birlikte büyük oranlarda devamsızlık ve işten ayrılmalar yaşanmıştı. Bunun nedenini araştıran

yönetim, işgörenlerin iş tatmininin düşük olduğunu, uygulanan uzmanlığa dayalı üretim sisteminin monotonluk ve sıkıcılık yarattığını görmüştür. Bunun üzerine üretim sisteminde değişiklikler yapılmış, grup çalışmasına önem verilerek işgörenlerin karar sürecine katılmaları sağlanmışır. Belirli noktalara konan kahve makinaları ile işgörenler arasındaki iletişim ve haberleşme geliştirilmiştir. Bu uygulamalar sonucunda işgören tatmini artmış, devamsızlık ve işten ayrılmaların büyük ölçüde önüne geçilmiştir. Verimlilik artmış, birim otomobil üretim süresinde düşme olmuştur. Bu tür örnekleri ve uygulamaları çoğaltmak mümkündür.

İşin çekici hale gelmesi, bağımsızlık ve kişisel ilerleme kaynağı olarak görülmesi, çalışanların kendini gösterebilme imkanlarının geliştirilmesi organizasyon ve insan kaynakları yönetimde yeni düşünce ve yaklaşımları beraberinde getirmiştir. Dikkati çeken nokta, çalışanların maliyetleri arttırıcı değişken bir maliyet unsuru olarak görülmeyip, tersine yatırım yapılması, eğitim ve geliştirme programlarıyla geliştirilerek en fazla faydanın sağlanması gereken bir kaynak olarak işletme stratejilerine dahil edilmesidir. (Schuler, Dowling, De Cieri, 1993) İşgörenlerin bir işgücü filosu olarak görüldüğü personel yönetimi ile kaynak olarak görüldüğü insan kaynakları yönetiminde yapılan işe verilen değerin değiştiği görülmektedir.

İş ve İşgörenin yapısındaki değişmeler: Zaman içinde üretim ve büro teknolojilerinde yaşanan hızlı değişmeler sonucunda bilgisayarların ve nümerik kontrollu makinaların kullanımı yaygınlaşmıştır. Bunun sonucunda işgörenlere daha az nezaret, daha az doğrudan kontrol gerekirken, işler çeşitli yeteneklerin iş üzerinde kullanımını gerektiren bir yapı kazanmıştır. Böylece iş yapıları daha esnek hale gelmiş, işgörenlerin kendi yaptıkları iş üzerindeki kontrolleri artmıştır. İş sadece para kazanma aracı olmaktan çıkarak, kişisel tatmin ve mesleki tatmin sağlama aracı haline gelmiştir. Artan eğitim düzeyleri sonucunda işgörenlerin beklentileri farklılaşmış, iş üzerinde kendi kendilerini tamamlama ve ispat etme eğilimi gelişmiştir. (Shipper ve Manz, 1992) Bu eğilim ve gelişme doğrultusunda işletmelerde işgörenlerin kararlara katıldığı yeni yönetim ve organizasyon yaklaşımları geliştirilmiştir. (Kendi kendini yöneten takımlar, yalın organizasyon, proses temeline göre örgütlenme gibi) Yönetime katılan işgörenler işletmelerine daha çok bağlanarak motive olmakta ve kararın kalitesinin iyileştirilmesine hizmet etmektedirler. Psikolojik yönden daha tatmin edici bir iş çevresi yaratıldığından üretimin miktar ve kalite yönünden iyileştirilmesi sağlanmaktadır. (Eren, 1993)

Teknolojik Bilginin Yayılması: Teknolojik gelişmelerin hızlı yaşandığı günümüzde, bu değişmelerin meydana getirdiği teknolojik bilgiyi kullanmak için çalışanların yüksek düzeyde eğitimli, vasıflı uzmanlar olması gerekmektedir. Kendi kendilerine yeterli olan bu tür uzman işgörenler, işleriyle ilgili problemleri üstlerine götürmeden çözmektedirler.

Üretim ve dağıtım yöntemlerinin otomatikleşmesi sonucunda büyük yatırımların yapıldığı pahalı teknoloji ve ekipmanları daha bilgili ve yetenekli insanlar kullanabilmektedir. Dolayısıyle, fiziki çabanın yerini zihni çaba almaktadır.

Ekonomik gelişmeler ve artan rekabet: Ülke ekonomilerinde mal ve hizmet talepleri artmakta ve çeşitlenmektedir. Çok miktarda yeni ve özellikli ürün piyasaya sürülmektedir. Korumacılığın da azalmasıyla artan ülkelerarası ticaret sonucunda işletmeler, yoğun bir rekabet ortamında faaliyetlerini sürdürmektedir. Dinamikleşen ekonomik ve rekabet ortamı, işgörenlere verilen önemi arttırmış, onlardan daha etkin ve verimli faydalanma yolunda yeni yaklaşımlar ve stratejiler geliştirmeye işletmeler adeta zorlanmıştır. Rekabet üstünlüğü kazanmada sermaye ve teknolojiyi esas alan stratejiler yerine, insan kaynaklarına dayalı stratejiler geliştirilmeye başlanmıştır. (Pfeffer, 1994) Teknolojik ve yönetsel bilgiyi kullanarak işletmelerin daha etkin ve verimli çalışmasını sağlayacak olan insan kaynaklarıdır. O halde insan geliştirilmesi, üzerine yatırım yapılaması gereken bir kaynaktır.

IV-İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNE GEÇİŞ

İşletmelerde ve işletme çevrelerinde yaşanan değişikliklere bir cevap olarak ortaya çıkan ve şekillen insan kaynakları yönetiminin amacı, insanların (işgörenlerin) organizasyonlara olan üretkenlik katkılarını geliştirmek olduğuna göre işgörenleri "emek" ya da "işgücü filosu" olarak görmek yerine teker teker katkılarının arttırılması gereken bir "kaynak" olarak görmek gerekmektedir. (Werther and Davis, 1992) Bu amaç doğrultusunda insan kaynakları yönetimi, insan kaynakları müdürlerinin ne yaptıklarını ya da yapmaları gerektiğini açıklayan bir alandır. Amaçlara ulaşmak için insan kaynakları departmanı gerekli sayıdaki ve vasıftaki insanı bulur, geliştirir, faydalı hale getirir, değerlendirir ve işletmede tutar. Bu faaliyetler insan kaynakları yönetimin amaçlarına ulaşması için başarılı bir şekilde yerine getirmesi gereken faaliyetlerdir. Böylece organizasyonun toplam amacı olan etkinlik ve verimliliğe insanlar vasıtasıyla ulaşmak mümkün olacaktır.

İnsan kaynaklarının organizasyona katkısını geliştirmek çok önemli bir konudur. İnsanın katkısını şekillendiren sermaye, malzeme gibi diğer faktörleri doğrudan kontrol etmek zordur, ancak bunları insanlar yoluyla daha faydalı kullanmak etkilemek mümkündür. İnsanları anahtar bir kaynak olarak gören insan kaynakları yönetimi, işletmenin stratejik planlama

sürecinin bir parçası olarak üst yönetimin ilgi alanındadır ve stratejileri doğrudan etkilemektedir. (Schuler, Dowling and De Cieri, 1993)

İnsan kaynakları yönetiminin anlamı ve kapsamı konusunda farklı yaklaşımlar kullanılmıştır. Bu yaklaşımlarda daha ziyade insan kaynakları yönetiminin incelediği konu alanlarının sınıflandırılması yoluna gidilmiştir. Bir sınıflamaya göre insan kaynakları yönetimi işgörenlerin etkisi, insan kaynağı akışı (işletme içine doğru, işletme içinde ve işletme dışına doğru), ödüllendirme sistemleri ve nihayet çalışma sistemleri olarak dört ayağa oturtulmuştur. Diğer bir yaklaşımda insan kaynakları yönetiminin dört farklı alanına işaret edilmiştir; insan kaynaklarının temin edilmesi, muhafaza edilmesi, motivasyonu ve geliştirilmesi. Ya da insan kaynakları yönetimi beş temel faaliyeti olan bir çevrimdir: işgörenlerin seçimi, performans, değerlendirme, ödüllendirme ve geliştirme (Brewster, 1995).

Bütün yaklaşımlarda insan kaynakları yönetiminin iki boyutu göze çarpmaktadır; sert (hard) ve yumuşak (soft) boyutlar. Sert boyut, diğer ekonomik boyutlar gibi insan kaynaklarının rasyonel yönetimi için işletme stratejileri doğrultusunda sayısal ve hesaplanabilir yönünü vurgulamaktadır. Yumuşak boyut ise iletişim, motivasyon ve liderlik gibi insan ilişkileri konularına ağırlık vermektedir. (Werther and Davis, 1993) Bu iki boyutun değişik kombinasyonlarını görmek mümkündür.

İnsan kaynakları yönetimin kapsamı ve yaklaşımlardan da görüldüğü gibi, personel yönetimiyle ortak pek çok noktası bulunmaktadır. İnsan kaynakları yönetiminin işletmenin stratejisi ve diğer birimleriyle daha bütünleşik olduğu, insanları hedeflere ulaşmada bir kaynak olarak gördüğü, dolayısıyla personel yönetiminden daha fazla şeyi ifade ettiği genel kanı arasındadır.

V-KARŞILAŞTIRMA VE DEĞERLENDİRMELER

Geleneksel üretim endüstrilerinin proses endüstrilerine, yüksek teknoloji üretimi ve servis sektörlerine dönüştüğü günümüzde, işletme yönetimleri insan faktörünü "emek" olarak görmek yerine işgören olarak görmeye başlamışlar ve geleneksel personel yönetiminden insan kaynakları yönetimine doğru bir anlayış ve uygulama farklılığı ortaya koymuşlardır. Yaklaşımdaki farklılığın diğer bir temel nedeni, insan kaynakları yönetiminin organizasyon içinde bulunan insanlardan değil de, organizasyonun inasn kaynakları konusunda ne tür bir talebi ya da ihtiyacı olduğu noktasından hareket etmesidir. (Werther and Davis, 1993) O halde personel yönetimi arz noktasından hareket ederken, insan kaynakları yönetimi yaklaşımı talep noktasından hareket etmektedir.

İnsan kaynakları yönetiminde klasik personel yönetimi uygulamalarına ilave politikalar geliştirilmiştir. İnsan kaynakları yönetimi yaklaşımının getirdiği yeni boyutlar şunlardır (Legge, 1989).

*İnsan kaynakları yönetimi proaktiftir. Gerektiğinde sistemin bütününü içeren müdahaleler yapılır. Stratejik planlama ile uyumludur. Dolayısıyle klasik personel yönetiminin reaktif, belirli problemlere karşı küçük müdahalelerden oluşan yapısı terkedilmiştir.

*İnsanlar sürekli gelişme gösteren sosyal varlıklardır. İşgöreni değişken bir maliyet unsuru olarak görmek yanlıştır.

*Karşılıklı güven ve işbirliği sağlamada işveren ve işgörenlerden oluşan tarafların güç eşitliğine önem verilmelidir. Pazarlıklarda güç üstünlüğü terkedilmelidir.

*Güven ve işebağlılığı tesis etmek için iletişim kanalları geliştirilmeli, yeterince bilgi akışı sağlanmalıdır. Verimlilik ve bilgi akışı sağlamak için bilgi akışının kontrol edilmesi yanlıştır.

*Dikkat ve çabalar hiyerarşik ilişkiler yerine hedeflere doğru yönlendirilmelidir.

*Yönetime katılma mümkün kılınmalı, tercihler hakkında işgörenlere bilgi verilmelidir.

İnsan kaynakları yönetiminin, personel yönetimine yeni boyutlar getirdiği açıktır. Kavram ve uygulama olarak her iki yönetim tarzının benzerlikleri de bulunmaktadır.

Öncelikle her iki yaklaşım da yaklaşım da faaliyetlerini örgütsel hedeflerle uyumlaştırmanın ne derece önemli olduğunu vurgulamaktadır. Diğer bir benzerlik faaliyetlerin, her iki yaklaşımda hat (emir-komuta) yöneticileri tarafından yerine getirilmesidir. Burada bazı farklılıklardan söz etmek gerekmektedir. Personel yönetiminde hat yöneticileri insanları yönetir. O halde bütün yöneticiler bir bakıma personel yönetimi görevi üstlenmektedir. İnsan kaynakları yönetiminde ise hat yöneticileri işletme birimindeki bütün kaynakları koordine etmek ve yönlendirmek durumundadır. Ürün ya da hizmet kalitesine ulaşmak insan kaynaklarının etkin ve verimli kullanılmasıyla mümkün olmaktadır. O halde personel politikaları stratejik planın sonucu olmamalı, fakat stratejinin bir parçası olarak geliştirilmelidir. (Schuler, Dowling and De Cieri, 1993) Dolayısıyla örgütsel hedeflere ulaşmada etkin ve verimli kullanılması gereken bir kaynak olarak ele alınan personel ve

personelle ilgili konular personel departmanını aşarak, tepe yönetiminin ilgilendiği, üzerinde politikalar geliştirdiği konular içinde yer almaktadır.

Personel ve insan kaynakları yönetimi yaklaşımlarında örgütsel hedeflere ulaşmak ve yapılan işten kişisel tatmin sağlamak için çalışanların bilgi ve yeteneklerini geliştirmek gerekmektedir. Böylece işgören işle ilgili kişisel tatmin sağlarken, işletme yönetimi örgütsel hedeflere ulaşmada ondan daha fazla fayda sağlamış olacaktır.

Yine her iki yaklaşım doğru insanı doğru işe yerleştirme faaliyetleriyle ilgilidir. Burada insan kaynakları yönetimi biraz daha farklı davranarak işgören seçimi, performans değerleme, geliştirme ve ödüllendirme faaliyetlerine daha fazla önem vermektedir.

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşılacağı üzere personel ve insan kaynakları yönetimi yaklaşımlarının ortak noktaları olmakla birlikte, bazı konuların farklı şekillerde uygulandığı, farklı yönetim tarzların kullanıldığı gözden kaçmamaktadır.

İnsan kaynakları yönetimi personel yönetiminin tersine personelle ilgili konuları tepe yönetimi seviyesinde, işletmenin bütünü içi ele alıp incelemektedir. Stratejilerle bütünlük önem taşımaktadır.

Dikkati çeken diğer bir nokta işgörenlerin kollektif sendikal ilişkilerinden ziyade kişisel yetenek ve becerilerine göre değerlendirilmesidir. (Legge, 1989) Örgütsel hedeflere ulaşılması konusunda işgörenlerin sağladıkları kişisel katkı ve performans ödüllendirilmektedir ve sürekli gelişme hedef alınmaktadır. Böylece sendikalaşma azalırken örgüte bağlılık artmaktadır.

VI-SONUÇ

Rekabetin yoğun olarak yaşandığı günümüzde işletmeler daha etkin ve verimli olmak için insan kaynaklarına büyük önem vermektedir. İşletme yönetimleri işletmelerine 21. yüzyıla taşımada, rekabet üstünlüğü sağlayacak kaynak olarak insanları (çalışanları) görmektedir. Üniversal bir kimlik kazanan teknoloji ve sermaye bazlı stratejiler yerine insan kaynaklarını baz alan stratejiler geliştirilmektedir.

İşletmede çalışanları emek olarak gören personel yönetiminden, işgören olarak, kaynak olarak gören insan kaynakları yönetimine kadar geçen süre içerisinde işgörene, iş hayatı kalitesine, yapılan işe verilen değerde büyük değişiklikler yaşanmıştır. Yaklaşımdaki bu değişikliği teknoloji gibi çevresel faktörler hızlandırmıştır. Örgütsel hedeflere ulaşmada çalışanlarını tek tek en yüksek düzeye getirmek, onları eğitip, geliştirerek başarılarını arttırmak, ödüllendirmek ve sonuçta işe en uygun işgöreni işletmeyle bütünleştirerek istihdam etmek insan kaynakları yönetiminin temel faaliyetleri arasında yer almaktadır. Böylece işletmeler rekabet güçlerini arttırarak kendilerini geleceğe taşıyabileceklerdir.

KAYNAKLAR

Bartol, K.M, D.C. Martin, 1992. "Management". McGraw Hill, N.J.

Brewster, C. 1995. "Towards A European Model of Human Resource Management," Journal of International Business Studies, 26,1

Eren, E., 1993. "Yönetim Psikolojisi", Dördüncü baskı, Beta yayını, İstanbul s.265

Hodgetts and Kroeck, 1992. "Personnel and Human Resource Management" The Dryden Press. USA

Legge, K., 1989. "Human Resource Management: A Critical Analysis", New Pespectives on Human Resource Mangement içinde, 19-40

Pfeffer, J., 1994. "Competitive Advantage Through People", Oxford University Press.

Schuler, R.S., P.J. Dowling and H. DeCieri, 1993. "An Intergrative Framework of Strategic International Journal of Human Resource Management, 4:4, Dec, 717-760

Shipper, F., C.C. Manz, 1992. "Employee Self-Management Without Formally Designated Teams: An Alternative Road to Empowermert", Organizational Dynamics, 20:3, Winter, 48-61

Stoney, J., 1989. "New Perspectives on Human Resource Management", ed., Routledge, NY.

Teets, P., 1987. "Information Access Comes of Age With Online data Bases." Personnel Journal, Jan., 112-113

Torrington, D., 1989. "Human Resource Management and the Personnel Function", New Perspectives on HRM içinde, Routledge, NY, 56-66

Werther, W.B., K.Davis, 1993. "Human Resources and Personnel Management", McGraw Hill, NJ.

Yalçın, I., 1994. "Personel Yönetimi", İstanbul Ün. Yayını, İstanbul

Yıldız, G., 1988. "İşletmelerde İşgören Yönetimi", Sakarya Müh. Fakültesi Matbaası, Sakarya.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.67-76.

İ.T.Ü. KOSGEB TEKNOPARKINDA KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN ARAŞTIRMA GELİŞTİRME FALİYETLERİ

Dr.Talat FIRLAR [1] - Dilek YİĞİT [2]

[1] İ.Ü., Teknik Bil.M.Y.O,Yardımcı Doçent
[2] İ.Ü., Teknik Bil.M.Y.O, Öğrerim Görevlisi

Abstact: Discussing the nature of KOBİ, a short historical review of the subject about discussing the nature of KOBİ is given in the paper. The need for the structured approach is stressed, after presenting the recent developments in the field of a survey conducted in 1994 among 9 in İTÜ KOSGEB firms. "The general properties and some of the benefits of structured approach for KOBİ development are summarized and structured tools and methodologies are reviewed" Finally, some structured system development efforts in Turkey are mentioned and some examples are presented.

I- GIRIŞ

Günümüzde genel anlamda teknoloji, mühendislik ve işletmecilik ve temel bilimlerin güncel sorunların çözümüne uygulaması olarak anlaşılmakta ve "kalkınmanın temel itici öğelerinden birisi olup sanayileşmeyi motive eden birinci dereceden bir güç" olarak tanımlamaktadır.[1]

Ülkeler uluslararası piyasalarda sahip oldukları teknolojik kapasiteleri ile orantılı olarak etkili olmakta ve rekabet güçlerindeki verimlilikleri ise ürettikleri yeni teknolojilere bağlı olarak değişmektedir. Yüzyılımızda önemli değişme ve gelişmelerin itici gücünü oluşturan ileri teknolojiler sanayileşmiş ülkeler tarafından AR-GE çalışmaları ile üretilmektedir.[2]

Az gelişmişlik konjüktüründe ise ne yeni teknoloji üretilmekte ne de mevcut teknolojiler üretim sürecine rasyonel biçimde uyarlanabilmektedir. Doğal olarak düşük üretim ölçeğine sahip durgun endüstrilerin ürün kalitesi de uluslararası standartlardan uzak kalmakta ve ekonomik rekabet gücünü kaybetmektedir. İşte bu sosyo-ekonomik matriks içinde küçük firmaların tüm tüketici kitlesine yakın çalışmaları ile müşteri istek ve sorunlarını gözlem ve değerleme yoluyla üretim mekanizmalarında gerekli değişikliklere süratle gitmelerini sağlamaktadır.

Bu nedenle ortamdaki değişmelere karşı gösterdikleri reaksiyon ve esnekliğin yüksek olması, onları yeniliklere daha yatkın kılmaktadır. Nitekim pek çok araştırma teknik yeniliklerin daha çok kişisel olark veya KOBİ (Küçük Orta Ölçekli İşletmeler)'ler tarafından gerçekleştirildiğini göstermektedir. Kaldı ki bu yenilikler, buluşlar büyük firmalar oranla daha az bir finansman ile yapılmaktadır. Ayrıca kendilerinin gerçekleştiremeyecekleri teknik buluş veya önerileri , yan sanayi ana sanayi ilişkisi içinde çalıştıkları büyük firmalarla da paylaşabilmektedirler.[3]

II- ARAŞTIRMA VE GELIŞTIRME KAVRAMI

İşletmelerde AR-GE, bütün işletme işlevlerini bilimsel yöntemlerle ekonomik açıdan incelenmesi, analiz edilmesi, yorumlanması ve bu yolla bazı ekonomik sonuçların ortaya konularak ilgili işletme işlevlerinde uygulanması faaliyetlerini içeren bir işletme işlevidir.[4]

Daha dar anlamda ise AR-GE, işletmelerde yeni mal ve üretim süreçlerinin ortaya çıkarılmasında yönelik sistemli ve yaratıcı çalışmalar topluluğu olarak tanımlanabilir.[4]

III- ARAŞTIRMA VE GELIŞTIRME ILE ILGILI BAZI TERIMLER

III.1- Veri (data)

İşletmenin iç ve dış çevrelerinden toplanan işlenmemiş ham bilgilere veri(data) denir. Sayısal ve sayısal olmayan veriler de vardır.[6] Sayısal olmayan veriler "kişi başına düşen milli gelir arttıkça lüks malların tüketimi artmaktadır" gibi ifadeye sahiptir.

III.2- Bilgi (information)

Ham bilgi şeklinde toplanan bilgilerin birtakım işlem süreçlerinden geçirilerek yararlı ve anlamlı bir biçime sokulmasıdır. Teknolojik yenilik :

Bazı bilgileri kullanarak mal ve hizmetlerin üretiminde değişik bir teknoloji geliştirilmesini ifade eder. Ancak geliştirilen teknolojinin birim üretilen maliyetin düşürülmesi mamul kalitesini yükseltmesi veya üretim zamanını kısaltması gerekir. Tersi durumda geliştirilen teknoloji bir yarar sağlanamayacağı, başka bir deyişle astarı yüzünden pahalı olacağı için kullanılamayacaktır.[4]

III.3- Yenilik ve teknoloji ilişkisi

Teknoloji ile yenilik birbirleri ile fonksiyonel bakımdan bağımlı iki kavramdır. Geliştirilen her teknoloji ekonomik değildir. Uygulanması ile elde edilecek kazanç, hiç uygulanasa daha karlı olacaktır. Yenilik kavramında ise bir teknolojinin ekonomik olarak uygulanabilmesi mümkündür. Bu noktada yenilik teknolojilerin uygulanabilme ölçüsüdür. AR-GE faaliyetleri, bilimsel niteliği ve katkısı olan çoğu kez bu nedenle ekonomik niteliği zayıf olan bir kavram olduğu kadar icat etme, bazı hallerde mevcut yeniliğin gelişitrilmesi hatta taklit faaliyetlerinin bir firmadan diğerine nakli konularını içende olan kavramdır.[5]

III.4- Temel araştırma

Yeni varsayımlar, kuramlar,bilgiler,genellemeler eğilimler ortaya koyarak varlıkların ve olayların değerinin, yapısını ve içsel bağıntılarını çözümlemeyi amaçlayan araştırmalara temel araştırma denir.[5]

Temel araştırmalar kar amacı gütmeyen kurumlarda devlet araştırma enstitüleri, üniversite laboratuvarlarında gerçekleştirilir.

III.5- Uygulamalı araştırma

Uygulamalı araştırma, özellikle sanayide imalat sektörünün önem verdiği bir araştırma türüdür. Eldeki sağlam bilinen bilgilerin ışığında, belirli bir sorunun çözümü amacı ile birleştirilmesini ve derinleştirilmesini içerir. Ticari amaç gütmesinden dolayı yeni mal, hizmet,yol ve yöntemler, temel araştırmalarında dayanağında icat edilir.

III.6- Geliştirme

Temel ve uygulamalı araştırma daha ekonomik ve karlı maddelere, araçlara, mallara,hizmetlere,sistemlere ve üretim süreçlerine dönüştürlmesine yönelik teknik çalışmalar olarak tanımlanabilir.[5]

İşletmelerde geliştirme faaliyetlerini tespit noktamız deneylerin yoğunluğudur.

IV- ARAŞTIRMA GELİŞTİRMENİN ÖNEMİ

Firmalarda araştırma ve geliştirme sürecinin sürekli bir döngü halinde bulunmasının ana sebebi malların yaşam aşamaları ile getirdikleri kar miktarı arasındaki ilişkinin biçimidir. Firmanın üretmiş olduğu ürünlerin bir yaşam süreci olduğu bilinmektedir. Mal üretildiği andan itibaren tanıtma, büyüme , olgunluk , nihai sonuç olarak da kar getirmez durumda gerileme evresine girer. Tüketicilere ilk kez arz-edilen malın yaşam süresi, duruma göre çok kısa veya çok uzun olabilir. Bu noktada yöneticilerin yetenekleri, çevre koşulları, malların nitelikleri etkileşimin zaman sürecini uzatmakta etkilidir. Araştırma, firmaların günlük işlerinin bir parçası olmuştur. Başka bir deyişle, temel araştırma uygulamaları AR-GE kavramlarının arasındaki sınırlar belirsizleşerek tüm bu etkinlikler üretimle bütünleşmektedir. Japonya'nın başarısının bir nedeni de ABD ve Batı Avrupaya oranla somut bir ürüne yönelik olmayan temel araştırmaya göreli olarak daha az kaynak ayırması ve AR-GE etkinliklerine tümü ile değişik bir açıdan bakmasıdır. (TBD Bilişim 94 Bildirileri 14-18 Eylül 1994 İstanbul İnterpro yayını - Elektronik-İletişim Poletikaları Yurdakul Ceyhun, s.67)

Çarpıcı bir örnek olarak Japon Sony firmasını gösterebiliriz. Burada, bir pazarlama bölümü bulunmayıp, işe yeni giren genç mühendisler önce satışta çalıştırılarak bilgi edinimleri sağlanmakta, daha sonra ise AR-GE de görev almaktadır. AR-GE mühendisleri ise, tasarladıkları ürünün pazarlamasını yapmaktadır. (age., s.67)

Bu matriks içinde firmaların yaşamlarını sürdürmeleri değişikliler yapmak ve tamamen herşeyi ile yeni mallar ve üretim yöntemlerini değiştirmek şartı ile AR-GE harcamları yapmalarına bağlıdır.

Firmalar hangi nedenlerle AR-GE ve yenilik çalışmalarına büyük önem verirler?[5]

a) Pazara ilişkin nedenler

Firmalar rakiplerinden önce pazara girmek, pazardaki üstünlüğü devam ettirmek, pazardaki bir malın tek satıcısı olmak veya belirli bir üretim yönteminin tek uygulayıcısı olmak, rakip işletmelerden geri kalmamak gibi nedenlerle AR-GE yenilik çabalarında bulunabilirler.

b) Sosyal nedenler

Firmalar tüketicilerin değişik ihtiyacını karşılamak, firmanın toplumsal sorumluluklarını yerini getirmekte olduğunu kanıtlayacak, kamuoyunda olumlu izlenimler bırakmak gibi nedenlerle AR-GE, yenilik çabalarında bulunabilirler.

c) İç nedenler

AR-GE ve yenilik çabalarının temel amacı firma karını arttırarak firmanın yaşamını sürdürmesi ve büyümeyi sağlamaktır. Bunun için endüstride yenilikçi işletme imajı verilmeye çalışılır. Bu durum firmada çalışanların moralini yükseltir; verimliliği artırı, yetenekli ve istekli araştırmaları işletmeye çeker. İşletmedeki tüm iş görenlerin ilginç öneriler sunmasını sağlar. Onların çalışma zevklerini ve çabalarını arttırır.

KOBİ'lerde hangi nedenlerle AR-GE ve yenilik çalışmalarına önem verirler?

aa)Pazara ilişkin nedenler:KOBİ'ler pazardan ufak da olsa bir pazar payı alıp yaptıkları fason imalatla ve yeni ürünün karı ile işletmelerini büyütmek amacını güderler. Pazara arz edilen malın teknolojik ekonomik değeri fazla ise pazar payını sürekli koruyabilmek, yeni ürünler de tasarlayabilmek amacı ile büyük firmalarca tanınmayı, yardım almayı veya birleşmeyi ya da ortaklık kurmayı, kar yüzdesi almayı isterler.

bb) Sosyal nedenler : KOBİ'ler küçük olmanın verdiği avantajla, tüketici isteklerine karşı daha esnektirler. Bunun sebebi pek tabi ki büyük işletmelerin bir mamülün planlanması AR-GE çalışmalarına, malı piyasada tutundurmaya ayırdığı maliyetin yüksek olmasıdır. Yatırım yapılan mamülden geri ödeme ve kar sağlanmayınca üretimden kolay kolay vazgeçilemez. İşte KOBİ'ler bu noktada müşteri isteklerine karşı daha duyarlı olmanın avantajı ile sosyal sorumluluğu yerine getirme bilinci ile toplumsal itici güç kazanırlar. Toplumsal bazda ekonomik konjüktürdeki etkinlik paylarını korurlar.

cc) İç nedenler:KOBİ'lerde AR-GE ve yenilik çalışmalarının temel amacı işletmeye kar getirecek, işletmenin tutunmasını, büyümesini sağlayacak, piyasada yepyeni bir ürünün ortaya çıkarılmasıdır. Bu noktada KOBİ'lerdeki AR-GE faaliyetleri veya ürün geliştirme faaliyetleri küçük işletmenin büyümesi ile örgütsel yapının " basit organizasyonundan fonksiyonel organizasyon" yapısına geçmesi ile ilişkilidir.

Büyüme krizindeki küçük işletme örgütsel yapının dağılmaması ve dolayısı ile firmanın yaşayabilmesi için satış hacmini tek ürün yapımından ürün farklılaştırmaya yönelişle artırabilecekleridir. Ürün farklılaştırma faaliyetleri de küçük işletmeyi teknolojik yeniliklere yöneltmektedir. Küçük işletmenin bu noktada örgüt felsefesi ile örgüt amaçlarını AR-GE faaliyetlerinde uyumlaştırma yeteneği anahtar bir rol olarak belirmektedir. Küçük işletmenin sahibi, girişimci, yönetici, teknik eleman özelliklerini, ürün farklılaştırma faaliyetlerinde "girişimci - araştırmacı" kimliğinde kullanabilmektedir. Girişimci - araştırmacı kimliğinin, örgütsel felsefe ve amaçlarda uyumlaşmış yapısı , AR-GE ve yenilik çalışmalarının başarılı olmasına etken teşkil etmektedir.

Bu tip aktivitelerin planlanmış şeklinde ise yenilikci KOBİ imajı ve amacı devlet ve özel kuruluşlardan kredi ve teşvik hakkı kazanılmaya yöneliktir. (Tamer Koçel, Büyüyen İşletmelerde karşılaşılan Yönetim ve Organizasyon Sorunları; İTO Yay, İST,1993,s.15)

Böylece KOBİ'lerde çalışanların moral gücü, dayanışması ve daha verimli çalışma motivasyonları da KOBİ girişimcileri tarafından sağlanmış olur. Farklı ve belirgin bir AR-GE özelliği, sadece büyük firmaların karakteristiğidir. (Burstiner Irwing, The Small Business Handbooks, Prentice Hall,1989,s.142)

V- KOBİ'LERDE ARAŞTIRMA GELİŞTİRMEDE VERİMLİLİK

AR-GE çalışmalarının en önemli özelliği riskli ve belirsizliklerle dolu olmasdır. AR-GE'de küçük ve büyük ölçekli firmalar eşit yetenekte AR-GE yapabilseler bile, sosyal avantajları ile büyük ve küçük firma yapıları önemsizdir. AR-GE için optimal firma büyüklüğü tartışılabilir. Küçük ve büyük firma büyüklüğünün sosysal avantajlarının açıklaması, iki aşamada yapılabilir. Hem firma büyüklüğü hem de teknolojik farklılık, firmaların içinde bulundukları endüstrilerin AR-GE harcamalarına etkisini ele almalıyım, ayrıca harcamalar aracılığı ile teknik ilerlemenin ürettiği etkileri ele alalım.

Çok sayıda küçük firmanın bulunduğu bir endüstrideki çalışma alanındaki sosyal avantajlar iki notasyonda önerilir (Nelson, 1981); rekabetin önemi, teknoloji değişim için farklılık.

Büyük ölçekli firmaların sosyal avantajları, yeniliğe uygun pazar ve bilgi birikimlerinin olmasındandır (Arrow,1962). Bundan dolayı büyük-ölçekli firmaların AR-GE çabaları küçük firmalardan daha fazladır. Bir AR-GE projesine ayrılan parasal kaynakların, insan gücünün ve zamanın sonuçta ekonomik değeri olan bir buluş ve yeniliği ortaya çıkarıp çıkarmayacağını, diğer bir ifade ile başarı sağlayıp sağlayamayacağını önceden kesin olarak belirleme olanağı yoktur.[6]

Ancak ayrılan kaynakların büyüklüğü ve harcanan zamanın önemi bu çalışmaların etkinliğini ve verimliliğini dolayısı ile de başarı olasılığını artıran önlemler üzerinde önceden ciddi olarak düşünmeyi zorunlu kılmaktadır. Bu konuda yapılan çok ve çeşitli araştırmalar teknolojik yenilik ile ilgili çalışmaların başarısını veya başarısızlığını etkileyen temel faktörlerin yönetim ile de bağlantılı olduğunu da açıkça ortaya koymuştur. Etkin bir yönetim, yeniliğin başarısını büyük ölçüde kolaylaştırmaktadır.[7]

Örgüt içindeki önderliğin ahenkli çalışma ortamının, yüksek motivasyonun, yaratıcılığın, iyi bilgi ve haber akışının AR-GE çalışmalarının etkinliğini artırıcı etkisi de gözden kaçırılmamalıdır. Büyük ölçekli firmalarda bir AR-GE projesinin uygulanma kararının alınmasının ardından, öncelikle o proje için kararlaştırılan AR-GE yatırım sermayesinin aktarımı çalışmalarına paralel AR-GE bölüm yöneticileri - teknik elemanları - teçhizat donanımlı laboratuvar ortamı koşullarının hedefe varmadaki yeterlilik kriterleri incelenir. AR-GE projesinin tespit edilen amacına varmasında seçilen teknik-eleman ve yöneticiler arasındaki işbölümü ve haberleşme zamanlarının şekillerinin tespit edilmesi de gereklidir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerde bir AR-GE çalışmasında bulunma kararı almışlarsa, öncelikle AR-GE projelerinin sonuçlandırılabilmesi ve başarıya ulaşması için sürekli AR-GE yatırım sermayesinin nasıl temin edeceklerinin kararları alınır. Projenin uygulanacağı kendilerine ait modern laboratuvar koşullarına sahip olmaları genellikle imkansızdır. Nadiren, küçük bir imalatçı bireysel olarak bölümünü, yeni ürünler, metodlar, makinalar ve benzeri şeylerin AR-GE'sine ayırır. (Bursteiner,142). Belli zamanlarda, AR-GE projesinin özelliğine göre teknoparklarda çalışmaya hak kazanabilirler.

KOBİ'ler için AR-GE yeterli yatırım sermayesini, laboratuvar ortamlarını oluşturmak, AR-GE projesinin başlatılması için en önemli engeldir. Büyük firmalarda ise AR-GE projesinin başlatılması için gerekli tüm bileşenler kolayca biraraya getirildiği halde beşeri öğeler arasındaki sorunu, AR-GE projesinin her aşamasında yaşamaktadır. Araştırmacıları tek tek düşünsel güç kullanımından, kümülatif düşünsel güç kullanımının etkinliğine ikna etmek gerekir. En önemli noktalardan birisi ise AR-GE çalışmaları ile yenilik fikrini ortaya çıkaracak, AR-GE personelinin kendi içinde rahatça örgütlenebileceği özel bir çalışma ortamı "laboratuvar" oluşturmaktır. Daha sonraki adımda yetenekli insan gücü ve parasal kaynaklar, gelişmiş araç gereçler, uygun maddi koşullar ve en iyi fizksel ortam optimal olark birleştirilmelidir. Bir sonraki adımda görevde çalışacak insanlar arasında işbirliği ve uyum sağlanmalıdır. Son adımda ise işletmeye fayda oranı yüksek buluş veya yenilik türlerinin konu ve hedefi belirtilmelidir. KOBİ'ler için de olması tasarlanan bu faaliyet alanı ülkemizde KOSGEB(Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiyi Geliştirme Birliği) bünyesindeki KOBİ'lerde yürütülmektedir. Büyük firmalar AR-GE çalışmalarında ilk iki adımı son derece kolay gerçekleştirir, ancak AR-GE personelinin niteliklerinden doğan uyum sorunu ile sık sık karşılaşırlar. Araştırmacıları tek tek düşünsel güç kullanımından, kümülatif düşünsel güç kullanımının etkinliğine ikna etmek gerekir.

Hemen her koşul altında güç bir görev olan araştırma yönetimi özellikle kar amaçlı bir endüstriyel işletmede çok daha güçtür ve bir bakıma planlanması adeta olanaksız bir çalışma türünü planlama ve örgütleme girişimi olarak görülebilir.[8]

KOBİ'lerde AR-GE faaliyetlerinde para ve yetenekli insan gücünü aynı anda yeterli miktarda bir araya getirmek oldukça zordur. Ancak KOBİ'lerde AR-GE personelinin düşünsel güç ve işletme amacını uyumlaştırma sorunu gözle görünecek kadar azdır. Çünkü KOBİ'lerin girişimcileri çoğu kez işletmesini piyasada tutundurmak veya piyadada pazar payı elde edip yükseltebilmek amacı ile canla başla çalışır.

KOBİ'leri AR-GE çalışmalarında başarıya ulaştıran etkenlerden biri çalışan personel sayısının az olması, ancak böyle bir faaliyette bulunacak personelin nitelik ve düşünsel gücünün yüksekliğidir. KOBİ'lerde yenilik sonucunda elde edilecek fayda işletmenin yaşamasını ve büyümesini etkileyeceğinden daha da hayati bir önem taşımaktadır. KOBİ'lerin AR-GE çalışmaları ile ortaya çıkardıkları buluş ve yenilik türleri daha düşük bir maliyetle ortaya çıkarılmakta ve ekonomik değeri yüksek olmaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki yüksek teknolojinin esas mimarları da yine bilinmektedir ki KOBİ'lerdir. KOBİ'lerin meydana getirdği buluş ve yenilikler, büyük işletmelerce bünyelerine alınıp, daha da geliştirilip, ekonomik değeri yükseltilmiştir. Gelişmiş ülkelerde KOBİ'lerin personel ve finansal yapısının güçlü olması, ülke ekonomisi içinde teknik ve finansal açıdan yüksek

oranda desteklenmesi onları buluş ve yenilik açısından, büyük işletmelerden daha da aktif kılmıştır. Çünkü KOBİ'lerde çalışan AR-GE personeli araştırmacı özgürlüğü açısından daha hürdür.

Kar amaçlı büyük işletmelerde araştırmacıya kendini yönlendirme fırsatı firma politikalarına paralel ölçüde tanınır, ancak kendisinden açıkça belirlenmiş amaçlar matriksinde disiplinli bir çalışma ve anlamlı sonuçlar, tüm örgüt üyelerince istenir. Aynı zamanda KOBİ'lerde özel bir AR-GE yöneticisi genelde olmaması araştırmacıyı çalışma ortamında daha da hür kılmaktadır. Bu nokta AR-GE yöneticisinin başarısızlığından doğacak sonuçlar kendiliğinden doğal ortam aracılığı ile yok edilmektedir. Ancak AR-GE yöneticisinin örgütlenecek bölüm merkezinin olmadığı örgüt ortamlarında, çalışılacak özel şartlarda hazırlanmış "Laboratuar" imkanı bulmakta daha zordur. Ancak bu dezavantajı hür çalışma şartları kolayca kamufle edebilmektedir. KOBİ'lerde çoğu zaman girşim ve araştırmacı aynı kişi olmakta, böylece karar alma sürecini kendi ortam imkanlarının şartlarını hazırlayan kişi bilinci ile hareket etmektedir.

VI- ARAŞTIRMACININ BEKLENTI VE GEREKSINIMLERI

Maslow tarafından belirlenen insan gereksinimlerinin hiyerarşik sırası, günümüzde yaygın olarak benimsenmektedir. Buna göre insan gereksinimleri; fizyolojik gereksinimler, güvenlik, sevilme, benimsenme, itibar görme, takdir edilme, kişisel bütünleşme ve kendini gösterme gereksinimi biçiminde beş aşamalı hiyerarşik bir yapı olarak ortaya çıkar.[9]

Ancak bu gereksinimler hiyerarşisini ifade eden piramidin bir bilim adamı veya araştırmacı için genelde çizilenlerden farklı olarak tabanı dar tepesi geniş ters bir piramit biçiminde daha gerçekçi olacaktır. Bunu kanıtlayan önemli bir çalışma 1968 yılında Landis tarafından yapılan ve 1311 mühendis ve bilim adamını kapsayan bir ankettir. Bu çalışma sonuçlarına göre bilim adamı ve araştırmacıları çalışmaya özendiren ve isteklendiren en önemli faktör " başarıya ulaşma " gereksinimidir. Bunu daha sonra sırası ile " mücadele gerektiren iş " , "işin niteliği", "parasal olmayan ödüllendirme", "sorumluluk ve kişisel gelişme" faktörleri izlemektdir. Bunu takiben iş arkadaşları ile ilişkiler", "parasal ödüller", "çalışma koşulları" gibi faktörler ise bu sıralamada sonlarda yer almaktadır.[10]

Pelz ve Andrews ise yaptıkları çalışmada bilim adamı ve araştırmacıları bilimsel nitelikleri kullanmaya isteklendiren ve özendiren en önemli gereksinimleri taktir edilmeyi bekleme ve itibar görme olduğunu öne sürmektedir.[11]

KOBİ'lerde yapılan gözlemlere göre "girişimci araştırmacı" aynı zamanda firmanın sahibi olabildiğinden onları araştırmaya sevk eden en önemli faktörler ise yine "başarıya ulaşma gereksinimi", "mücadele gerektiren iş", "işin niteliği", "başka firmalarca takdir edilme", "resmi veya özel kurumlardan teklif alma", "işletmenin tanınması", "işletmenin büyüme şansını yakalaması" sıralanabilir.

Bursteiner Irwing'e göre ise, zaman zaman ilerlemeci küçük firmalar, üretim hatlarındanbir veya birkaç yeni ürün sunarlar. Bu bağlamda KOBİ girişimcilerini teşvik eden faktörler şunlardır;

- Firmanın yenilikçi olduğunu göstermek isteği,

- Satışların teşviğinin ihtiyacı,

- Satışları düşüş gösteren ürünlerin değişimi ihtiyacı,

- Ciddi rakipleri saf dışı bırakma isteği,

- Basitçe avantaj kazanımı (s.162,age).

"Kar getirecek ekonomik bir ürün ortaya çıkarmanın" verdiği haz KOBİ'lerde kısa sürede bu ürünü piyasada tanıtma, tutundurma, büyük işletmelerden ve resmi kuruluşlardan destek alma ve nihai olarak kar marjını yakalamaya yöneliktir.

Böylece açık bir şekilde görülmektedir ki büyük işletmelerde çalışan araştırmacılarla KOBİ'lerde çalışan "girişimci araştırmacıların" performansa göre değerleme ve çalışmanın parasal karşılığı, Maslow'un "ihtiyaçlar teorisi'nin" tabanı dar tepesi geniş ters bir piramit biçiminde gerçekçi bir ifadesi vardır.

Büyük işletmelerde çalışan araştırmacıların başarılarının tatmininin verdiği hazla içinde bulundukları örgütten beklentileri artmaktadır.Bir AR-GE departmanının ikili hiyerarşik (teknik basamaklar sırası-yönetim basamakları sırası) yapısı içinde üst örgütsel statülere yükseltilmesi dışarı ile boy ölçüşebilir eşit ücret

potansiyeli ve kazanç arttırımı istekleri olacaktır. KOBİ'lerde bu istek,amaç ve arayış işletme adına olacaktır.

Devlet ve resmi kurumlarından, büyük işletmelerden, yabancı kuruluşlardan, toplumdan eşdeğerli beklentiler başlayacaktır.

VI- TEKNOLOJİK ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME MATRİKSİNİN ÜLKENİN SOSYO-EKONOMİK BÜNYESİNDE KOBİ'LERE ETKİSİ

Global piyasalarda rekabet edebilmek ancak yeni teknolojilere sahip olmayı gerektirir. Sanayimizin genel görünüm haritasına bakıldığında AR-GE faaliyetlerinin sistemlerinin bir parçası haline getirmiş ve bünyelerinde AR-GE birimi kurarak gerçek anlamda araştırma faaliyetlerini sürdüren firma sayısı çok azdır. İTO (İstanbul Sanayi Odası) tarafından 1985 yılında Türkiye'nin ilk beşyüz sanayi kuruluşunun AR-GE faaliyetlerini belirlemek üzere yapılan araştırmada, bünyesinde AR-GE birimi bulunduran ve bu birimlerde kalite kontrol ve bunun gibi çalışmaların ötesinde gerçek anlamda AR-GE çalışmları yapan kuruluşların toplamın ancak %25 kadar olduğu belirlenmiştir. Büyük sanayi kuruluşlarında AR-GE faaliyetlerinin yetersizliğinin yanı sıra KOBİ'lerde de AR-GE faaliyetleri yok denecek kadar azdır.[12] Ancak, bilgisayar sektöründe gerek yazılım gerekse donanım alanında küçük ve orta ölçekli firmalarımız, 1980'li yılların ortalarından sonra pazarda ileri atılımlar yapmışlardır. İTO'ya kayıtlı küçük ve orta ölçekli bilgisayar firmalarının bu araştırmanın içine dahil edilmesi Kobi'lerdeki AR-GE payını yok denecek düzeyde göstermektedir. Metropolitan İstanbul ilinde Türkiye'nin ticaret ve sanayi hacminin yarıdan fazlasını oluşturması itibarı ile İTO'nun araştırmadaki örnek kitle seçimi KOBİ'ler imiz deki AR-GE yüzdesi hakkında isabetli olmayan genellemeler yaratmaktadır. 1990'lı yıllara yaklaşılırken bilgisayar yazılım sektörümüzde KOBİ'ler kendilerini ispatlama yolundadırlar. Öyle ki Hewlett Packard'ın Ortadoğu ve Afrika kişisel bilgisayar satış sorumlusu John A. Benakis, Türk HP'li bayiler toplantısında bilgisayar pazarında yazılım sektöründe kaydettiğimiz ilerlemeler ile Ortadoğu'ya kendilerinden daha yakın olduğumuzu vurgulamıştır. Bundan dolayı da Ortadoğu pazarına girebilmek için Arapça ve İbranice dillerinde UNIX uygulamalarını Türkiye'de yapmayı tasarlamıştır.

(Mart 89, Sistem Dergisi Bilgisayar Kültür, Ekonomik Yayınlar)

Türkiye'de küçük işletme geleneksel teknoloji, büyük işletme ileri teknoloji ikilemi yaşanmaktadır. Türkiye standartlarında ileri teknoloji kullanım oranı 10-49 çalışan ölçeğinde %44, 100-299 çalışan ölçeğinde %65, 500-1999 çalışan ölçeğinde %64'tür[13].

KOBİ'lerde imalat sanayinde teknoloji kullanımı geri olduğu açıkca görülmektedir. Teknoloji potansiyelini artırmanın başlıca iki yolu vardır[14].

1- AR-GE çalışması ile teknoloji üretmek

2- Teknoloji transfer etmek

Her ülke kendi durumunu ihtiyaçları ve imkanlarına bağlı olarak bu yollardan birine öncelik tanımakta veya her ikisine de aynı derecede önem vermektedir. Mevcut iki alternatif arasındaki en isabetli tercih ülkeye, bögeye ve sektöre göre değişen şartların çok iyi bilinmesine bağlıdır. Uygulamada gelişmiş ülkeleri teknoloji üretmeye, gelişmekte olan ülkelerin ise teknoloji transferine öncelik verdikleri görülmektedir[15].

Türkiye'de GSMH(Gayri Safi Milli Hasıla) içindeki AR-GE payı 0.002 dolayında tahmin edilmektedir. Türkiye'deki bu orana karşın gelişmiş ülkelerde %2 kadardır[16].

Türkiye'de teknoloji üretiminde üniversite sanayi işbirliğini sağlayan tek noparkların yaygınlaştırılması model olarak önerilebilir. Teknoloji üretiminin ön şartı olan araştırmacı nitelikte yetişmiş insan gücü, yeterli bilgi birikimi, yeterli finansal kaynak programlı ve bilinçli AR-GE çalışmaları ancak teknoparklarda bir araya getirilmektedir[17].

Genel olarak teknoparklar üniversite sanayi işbirliği içinde olduğu, yeni ileri teknoloji üretme amacına yönelik olarak işletmelere teknik hizmet idari hizmet, yönetim ve işletme becerisi kiralayan ticari kuruluşlardır[17].

Teknik ve idari yardımın bir bütün halinde teknoparklarda girişimcilere sunulmaktadır. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde teknoparkların girişimcileri desteklemekteki amacı teknoloji üretimini gerçekleştirmektir. Böylece sosyo-ekonomik kalkınmada ileri adımı sağlamak, kaliteyi yükselterek rekabet gücünü yakalamak, dolayısı ile istihdamda eğitilmiş insan gücünden en iyi şekilde yararlanabilmektir. Teknik ve finansal danışmanlık desteğinin yanı sıra, teknoloji potansiyelini teknoloji transferi ile de sağlayabiliriz.

Ancak burada teknoloji transferinde dikkat edilecek nokta, seçilen teknolojinin en son model olması, geliştirilmeye uygunluğu ve ülkeye adaptasyonunun sağlanmasıdır. Türkiye'de KOBİ'lerde yeterli finansman ve yüksek nitelikli personelin bulunması ve optimal bir şekilde uygunlaştırılması bir hayli zordur. Zor şartlar altında üretim faktörleri bulunduğunda ise teknoloji üretimi uzun zaman gerektirmektedir. Sonuç olarak da büyüme krizinde sanayi firmalarının denenmemiş teknolojilere yoğun talepte bulunacak, riski katlanacak dayanıklıkta olamayışları AR-GE faaliyetlerini KOBİ bazında destek vermemektedir.

Firmaların AR-GE faaliyetleri genellikle, yeni üretim tekniklerinden çok, yeni ürünler üretimine ya da mevcut ürünlerin iyileştirilmesine yöneliktir. Türkiye'deki KOBİ'lerde daha çok mevcut ürünlerin iyileştirilmesine yönelik AR-GE faaliyetlerinde bulunulmaktadır. Ürünün iyileştirilmesi yönündeki AR-GE çalışmaları maliyet düşürmeye yöneliktir. Dolayısı ile yeni kurulmuş KOBİ'lerin hiç üretimde bulunmadan sürekli nakit akışını sağlamadan kendi başlarına AR-GE çalışmalarında bulunmaları imkansız görünmektedir. Bu noktada devlet KOBİ'leri 1991 yılında KOSGEB"i kurarak desteklemeye çalışmıştır. KOSGEB Türkiye'de bu sahada KOBİ'lere her türlü teknik danışmanlık ve finansal yardım sağlamaktadır. KOSGEB, KOBİ'lerde üretilen buluşların, yeniliklerin üretime sokulabilmesi amacı ile büyük firmalarca desteklenmesi sağlanmasına da yönelik yöneticiler çapında da çalışmalarda bulunmaktadır.

Ülkemizde AR-GE matriksinin, KOBİ'lerin üretimleri üzerinde "yan sanayi"nin geliştirilmesi şeklinde ortaya çıktığı bilinmektedir. Üst seviyede mamül üreten işletmelere ara malı sağlayan küçük ve orta ölçekli işletmeler yan sanayi olarak tanımlanmaktadır. Kosgeb'de temel amaç olarak yen sanayinin geliştirilmesini mevcut danışmanlık ve kalite geliştirme merkezleri ile yürütmektedir. Böylece üst seviyede mamül üreten işletmelere Kobi'lerin istenen kalitede malı, tespit edilen teslim şartlarına uygun biçimde üretilmesi sağlanmaktadır.

1992 yılı çalışma programında ise Kosgeb, Savunma Sanayi, Doğu Karadeniz Silahlı Projesi, Otomotiv yan sanayinin geliştirilmesini tespit edip uygulama koymuştur.

Böylece KOBİ'lerde ortaya çıkarılan yeniliklerin, buluşların ekonomik değer kazanıp KOBİ'lerin yaşayabilmesi, güçlenmesi, pazar bulabilmesi amaçlanmaktadır.

VIII- KOBİ'LERE UYGULANAN KREDI VE TEŞVIKLER

VIII.1- Kararname ve tebliğler

20.01.1993 tarihli ve 21480 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan "Yatırımların, Döviz kazandıran hizmetlerin ve İşletmelerin teşviki ve Yönlendirilmesine ait esaslar" başlıklı 93/4000 karar sayılı kararname ile KOBİ'lere teşviği öngörülmüştür. Bu kararnamenin Teşviksiz Belgesiz Yatırımlarla ilgili Teşvik ve Uygulama Esasları başlıklı üçüncü bölümünün (madde 12) "Küçük ve Orta Boy İşletmeler" başlığı altında bu tür işletmelerin tamamlama, yenileme ve diğer yatırım ve işletme kredi ihtiyaçları ile alakalı esaslar sayılmıştır.

Bu kararnameye istinaden 20.02.1993 tarih ve 21502 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Yatırımların, Döviz Kazandırıcı Hizmetlerin ve İşletmelerin Teşviki ve Yönlendirlmesi ile ilgili Tebliğin 19. maddesinde "B-Teşviksiz Belgesiz Yatırımlarda Fon Kaynaklı Kredi" başlığı altında "Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Kredi Uygulaması'nın " esasları tespit edilmiştir.

Bu alt bölümü iktibar ederek aşağıya alıyoruz :

a)Tamamlanamamış yatırımların üretime geçirilmesi ve yarım kalmış yatırımların tamamlanması için gerekli kredi ihtiyaçları,

b)Karadeniz bölgesindeki silahlı üreticilerinin makina ve ekipman temini için gerekli olan kredi ihtiyaçları,

c) Küçük ve orta boy tekstil işletmelerinin teknolojik yenilemeye yönelik yatırımlarının kredi ihtiyaçları,

d) Kadın girişimciliği ve ev ekonomisinin özendirilmesi ve geliştirilmesine yönelik yatırımların kredi ihtiyaçları.

Müsteşarlığın uygun görüşüne istinaden sanayi ve ticaret bakanlığınca (KOSGEB) yayınlanacak tebliğ esasları çerçevesinde fon kaynaklarından karşılanabilir. Türkiye Halk Bankası aracılığı ile kullandırılacak %10 faizli bu kredi, 5 yıl ödemesiz, toplam 3 yılda beş eşit taksitte geri ödeme yapılır. İlk anapara ödemesi 12. ayın sonunda, faiz ödemeleri ise yılda iki defa yapılır.(Bu fıkra 3.04.1993 tarih ve 21541 sayılı Resmi Gazete'de 93/3 nolu

tebliğ ile tadil edilerek vade ve ödeme şekli itibarı ile bu hale tebdil edilmiştir).

Söz konusu kredinin miktarı sabit yatırım tutarının;

-Tamamlanmış yatırımların üretime geçirilmesi ve yarım kalmış yatırımların tamamlanmasından %70'in,

-Karadeniz bölgesinde silah üreticilerinin yatırımlarının da %80'ini,

-Makina teçhizat alımı yatırımlarında, makina teçhizat bedelinin %60'ını, geçemez[18].

VIII.2 Araştırma Geliştirme Faaliyetlerinin Tevik ve Kredi Sisteminde Yeri

Mevcut 93/4000 kararname ile yayınlanan teşvik sistemlerinde AR-GE yatırımları 250 milyon TL'lık asgari sabit yatırım tutuları ile teşvik belgeli yatırımlar arasında mütalaa edilen özel bir konuma sahiptir. Ayrıca bu yatırımlar " Özel Önem Taşıyan Sektörler " den sayıldıklarından bunların gümrük muhafiyeti teşvik primi ve yatırım indirimlerinden istifade nisbetleri diğer yatırımlara göre yüksek olduğu gibi bu tür yatırımlar fon kaynaklı kredilerden de istifade edebilmektedir[18].

Bu çok mühim sahada yatırımların artması için AR-GE kavramına kalite kontrol kalibrasyon ve laboratuvar hizmetleri eklenmeli ve bunlar da özel önem taşıyan sektörler yukarıdaki ile cümlesinde kabul edilmelidir[18].

KOBİ'ler daha çok gelişmiş illerimiz ve nisbeten bir birlerine göre daha çok gelişmiş yörelerimizde ama sanayi sektörüne hizmet veren yan sanayi kalı şeklinde organize olduklarından, AR-GE faaliyetlerinde bulunmalarında dezavantaj teşkil etmektedir.

Ana sanayi sektörünün, ürün geliştirme, kalite kontrol, AR-GE faaliyetlerini firmalarının iç bünyesinde desteklemekte ve KOBİ'ler bu sektörlerin ancak dikey entegrasyon parçaları şeklinde kalmaktadırlar. Bu durum, sanayileşmiş illerimizde KOBİ'lerin daha çok büyük işletmelere bağımlı olarak ayakta kalabilme mücadelesini doğurmaktadır.

Binaenaleyh "Araştırma ve Geliştirme ve Kalite Kontrol/Kalibrasyon Yatırımları "her nerede yapılırsa yapılsın I. Kalkınmada Öncelikli Yöreler teşviklerinden istifade etmeleri sağlanmalıdır. Ayni zamanda bu yatırımların müstakilen teşviklerden istifade etmeleri sağlanmalıdır[18].

Günümüzde yan sanayilerine bağımlı orta boy ve üzerine erişmiş işletmeler, AR-GE faaliyetleri, ürün geliştirmenin kendi finansman kaynaklarının yetersiz kalacağı, başarısızlık riskinin doğuracağı sakıncalarından dolayı KOSGEB ile bağlantı kurmayı ve bağlı firmaları ile ortaklık kurmak hizmet, destek vermek gibi yaklaşımlar getirmektedirler. KOBİ'lere hizmet vermeyi taahüt eden büyük işletmeler teşvik sisteminde daha fazla imtiyazlarla entegre edilmelidirler[18].

IX- KOBİ'LERDE ARAŞTIRMA GELIŞTIRME FAALIYETLERI ILE BIR ARAŞTIRMA

Araştırma Konusu: KOBİ'lerdeki AR-GE faaliyetlerinin ne derece gerçekleştirilebildiğini tespit etmektir.

Araştırmanın Amacı: KOBİ'lerdeki AR-GE faaliyetleri sürecinin nasıl işlediğini ortaya çıkarabilmek ve sorunlarını tespit etmektir.

Örnek Seçimi: Türkiye'de yakın zamanlardaki ekonomik çevre koşullarının istikrarsızlığı dolayısı ile tüm büyük küçük işletmelerin faaliyetlerini durdurmalarına yol açtığı gözlemlenmiştir. Bu şartlara bağlı olarak AR-GE faaliyetlerinin KOSGEB'in desteğinde yürüten firmalarla bu çalışmanın yapılması kararı alınmıştır.

Toplam dokuz firma ile anket tekniği kullanılarak görüşülmüştür. Ancak bunlardan bir tanesi vakıf işletmesi olduğu için soru formunun hazırlanma şeklinden dolayı bu firmaların bir tanesi devre dışı bırakılmıştır. Toplam sekiz firmaya yönelik değerleme sonuçlarını aşağıda göreceksiniz.

X- SONUÇLAR

1- Bu firmaların tamamının sahibi (%100) şimdiki kurucularıdır. %62'si Limited, %38'I anonim şirket hukuki yapısındadır.

2- Bu firmalarda çalışan personel ve girişimcelerin tamamı (%100) üniversite ve üstü programlardan mezundur.Girişimcelerin mezun oldukları eğitim formasyonları dağılımı;

%38 Elektronik Mühendisliği

%25 Bilgisayar Kontrol Sistemleri Mühendisliği

%12 Elektrik Mühendisliği

%12 Makina Mühendisliği

%12 Uçak-Uzay Mühendisliği

3- Çalıştırılan personel sayısı ;

%76 1-10 arası

%12 11-30 arası

%12 31-50 arası

4-Firmaların sermaye arttırımını düşünme eğilimi %75 ve bunun büyük bir kısmı %67 özkaynaklarve kredi ile sağlanmaktadır.

5-Firmaların tamamı (%100) AR-GE faaliyetlerinde bulunmaktadır. AR-GE faaliyet konuları ;

a) Tahribatsız muayene malzemelerinin Amerikan standartlarında üretimi,

b) Elektronik-Mekanik bilgisayarlar,

c) Elektronik ürün yenileme,

d) Yeni teknolojik robot tasarımları,

e) Elektronik otomasyon ve yazılım,

f) Elektronik fotonik,

g) Yeni kompresör çalışmaları ve kompresörler için standartlara uygunluk çalışmaları,

h) Endüstriyel otomasyon

6) Bu firmaların tamamı (%100) daha önce de AR-GE çalşması ile bir ürün üretmiştir. Daha önce üretilen ürünler :

a) Tahribatsız muayene malzemeleri,

BT-68, BT-69- BT-70, BTS, UVD-10, PED-3, MMP-30, HRE-20 (metal sanayi)

b) Transformatörler, switehgear, HVDC sistemleri

c) Ölçü kontrol cihazları

d) Altınay hafif sanayi robotu

e) Tekstil sektöründe ürün izleme cihazı

f) Pistonlu kompresörler

g) İki firmanın ürettiği ürün adı verilmemiştir.

7) Firmaların AR-GE faaliyetlerinde bulunmalarının temel amaçları :

%29 müşteri isteklerini karşılama

%29 firmanın büyümesi için fırsat yakalamak

%21 ülke ekonomisine katkıda bulunmak

%7 teknolojik alanda yenilik yapmak, kurumsal alanda teşvik ve kredi bulmak ve ekonomik değeri olan ürün geliştirmek

8) Firmalrın AR-GE faaliyetlerinde kullanılan üretim teknolojileri :

%12 yeni bir ürün ve teknolojik buluş

%12 mevcut teknolojiyi geliştirmek

%75 her ikisini aynı anda gerçekleştirmek

%1 kalite geliştirme

9) Firmaların %88'inin AR-GE faaliyetlerinde yeterli sermayesi yoktur. Mevcut sermayenin de %88'ini KOSGEB ve %12'sini özkaynaklardan sağlamaktadır. Firmalar genelde minimum 1-5 yıl, maksimimum 22 yıla kadar bir zaman aralığında AR-GE çalışmalarında bulunmuşlardır. Firmaların AR-GE faaliyetlerinin organizatörü %45 girişmicinin kendisi %33 çalışan personeldir.

KAYNAKLAR

[1]-UNIDO, Tecnological Self Reliance of The Devoloping Countries : Towards Operational Strategies, Devolopment and Transfer of Tecnology Series, 15 (Avusturya : Temmuz, 1981) : 9

[2]-Uçar Halil, Yabancı Sermaye Yatırımları Kanalı ile Teknoloji Transferi ve Türkiye'deki Yabancı Sermayenin Teknoloji Transfer Fonksiyonu, (İstanbul : Yabancı Sermaye Koordinasyon Derneği, 1990) : 5

[3]-Uludağ ve V.Serin , Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, (İstanbul : İTO , 1991) ,S. 2

[4]-Şahin Mehmet, İş İdaresine Giriş I, (Eskişehir : Anadolu Üniversitesi Yayını, 1992) ,S.377

[5]-Erol Eren, İşletmelerde Yenilik Politikası (İstanbul : İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayını, 1982) S.23-26

[6]-Milli Prodüktivite Merkezi, (Ankara : Ulucam Basımevi, 1983) C.12,S.5

[7]-Barutçugil İsmail, Teknolojik Yenilik Araştırma Geliştirme Yönetimi (Bursa : 1981) S.45-49

[8]-Jewkes, Sawers ve Stillerman , The Jources of İnvention (London : The Macmillan co.,1969) S.109

[9]-Maslow A., Motivation and Personality (Newyork: Harper Rew., Inc. , 1954)

[10]-Landis F. , What Makes Tecnical Man Happy and Productivite , Research Management , 1968

[11]-Pelz P.C ve Andrews F.M , Scientists in Organization ; Productivite Climates for Research and Devolopment (New-York : John Wiley -sons Inc. , 1966) S108-109

[12]-İşler Mehmet , Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Teşebbüslerinde Araştırma Geliştirme Faaliyetleri Yetersizliği ve Çözüm Yolları Teknoparklar (Ankara : Milli Prodüktivite Yayınları , 358 , 1987).

[13]-Erbesler Ayfer , İstanbul İmalat Sanayinde İşgücü Eğitim Yapısı ve Teknolojik Değişmeye Uyum Sorunu (Ankara : Milli Prodüktivite Yayınları,356, 1987) S.16.

[14]-Şimşek Salih , Lisans Antlaşmaları Yolu ile Teknoloji Transferi (Ankara : TOBB Yayınları , 1988) S.6.

[15]-Demir İbrahim , Teknolojik Gelişme ve Türkiye'nin Teknoloji Mescleleri (Ankara : DPT Yayınları , 1986) S.6.

[16]-DPT ve VI BYKP , Öncelikli Gelişmeler (Ankara : DPT Yayınları , 2190 , 1984-88) S.6.

[17]-Turan Güngör ve Gökalp M.Faysal , "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Teknoloji Sorunu ve Çözüm Önerileri," Dünya Yazı Yarışması birincilik ödülü (İstanbul : İTO Makaleler Kataloğu, 1993).

[18]-Akbulut Enis , "KOBİ ve Teşvikler," Tosyöv Mektubu (İstanbul : İTO Makaleler Kataloğu, 1993) S.43.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.77-80.

İŞ HUKUKUNDA CEZAİ ŞART

Dr.Emin ZEYTİNOĞLU

M.Ü., Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Yardımcı Doçent.

VERTRAGSSTRAFE IM ARBEITSRECHT:In dieser kurzen Studie haben wir versucht, die Anblicksart des Begriffs "Vertragsstafe" im Arbeitsrecht zur Sprache zu bringen. Wie bekannt, bezweckt der Begriff "Vertragsstrafe" die Behinderung des Vertragsrücktritts durch die Partinen in bilatsralen Vertraegen, der im Schuldrecht geregelt ist. Der hiesige Begriff sieht die Verwendung zwecks Behinderung der Kündigung des Arbeitsverhaelthisses durch den Arbeitnehmen zur unangebrachten Zeit oder der Entlassung des Arbeitnehmers durch den Arbeitgeber gane eigenem Wunsch vor.

Diese Studie umfasst die Anwendung und Defekte der Vertragsstrafe.

I.GENEL OLARAK

Karşılıklı yükümlülükleri içeren sözleşmelerde, tarafların yükümlülüklerini hukuka uygun olarak sözleşmeyi kurarken belirledikleri koşullarda yerine getirmeleri gerekir. Bununla beraber çeşitli nedenler, taraflardan birinin üstlendiği yükümlülüğü tamamen veya kısmen yerine getirmemesine yol açmaktadır. Bilhassa ekonomik koşulların düzensizliği, uzun süreli sözleşmelerde, sözleşme başlarken varolan koşulların değişmesi, sözleşme kurallarına uyulmamasına yol açmaktadır. Sözleşmeye aykırı davranış, bazen bilerek ve isteyerek yapılmakta, bazen kusursuz imkansızlık nedeniyle meydana gelmektedir. Karşı tarafın sözleşmede üstlendiği yükümlülükleri yerine getirmemesi, sözleşmenin diğer tarafının genellikle zarara girmesine yol açmaktadır. Bu zararın karşı taraftan talep edilmesi durumunda, zararın ve kusurun ispat edilmesi çok zaman almakta ve çok zor olmaktadır. Bu nedenle, sözleşmelere, alacağı garanti altına almayı amaçlayan bir takım kayıtlar konulmaktadır. Uygulamada bu tür kayıtların en önemlileri olarak rehin, kefalet ve cezai şart dikkati çekmektedirler[1;853].

Cezai şart kavramı hukukda iki ayrı görünüm almaktadır. Şayet ortada daha önce yapılmış bulunan bir sözleşme gereği taahhüt edilmiş bir borcun kuvvetlendirilmesini amaçlayan bir cezai şart bulunuyorsa buna bağımlı cezai şart denilir[2;505]. Bu durumda bir başka bağlantının bulunması ön şarttır. Borçlar Kanunumuzun 158.maddesinde "akdin icra edilmemesi veya natamam olarak icrası halinde tediye edilmek üzere cezai şart kabul edilmiş ise,....." denilerek, cezai şartın düzenlenmesi için asıl borcun üstlenildiği bir başka sözleşme yapılması gerektiği belirtilmektedir. Aynı doğrultuda Alman Borçlar Kanunu 339 ff.maddesinde de, borçlunun yükümlendiği borcu tamamen veya kısmen yerine getirmemesi halinde cezai şart ödemesine ilişkin sözleşme düzenlenebilmesine imkan tanınmıştır.

Yukarıda anılan bağımlı nitelikli cezai şartların yanısıra, bağımsız nitelik taşıyan cezai şartlar da bulunmaktadır. Bu tür şartlar, genelikle bir hareketin yapılmasını veya yapılmamasını sağlamak için konulur. Örneğim işçinin belirli bir süreden önce hizmet sözleşmesini feshetmesini engellemek için, işçinin sözleşmeyi feshetmesi halinde bir miktar para ödemeyi bir sözleşme ile kabul etmesi halinde durum böyledir. Bu içerikteki sözleşmeleri düzenleyen kanun hükümleri Türk Hukukunda da, Alman Hukukunda da bulunmamaktadır. Ancak sözleşme özgürlüğü prensibine göre bu tür kayıtların konulabileceği kabul edilmektedir.[3;187][1]

Yukarıda incelediğimiz ikinci tür cezai şart, Borçlar Kanunumuzun 156/III. maddesinde düzenlenen "pişmanlık akçesi" ile benzerlik taşımaktadır. Her iki kavram da sözleşmenin bozulmasını önlemeyi amaçlayan niteliktedirler. Bununla beraber uygulama açısından her ikisi arasında çok önemli bir fark bulunmaktadır. Pişmanlık akçesinde, sözleşmenin yapıldığı anda, bir taraf karşı tarafa bir miktar ödeme yapmakta, bunun karşısında dilediği zaman sözleşmeden dönme hakkını kazanmaktadır, buna karşılık cezai şartta sadece taahhüt edilmektedir. Bu ödeme tarzının kavramlar arasındaki esas ayrım olduğu tatbikatta da kabul edilmektedir.[4;1085][2]

---

[1] Aynı doğrultuda; Y 9 HD 20.11.1990 t. ve 9303 E, 12364 K. sayılı karar. Egemen ERDAL, Temiz SEMİH, İş Hukuku Mevzuatı ile İlgili Örnek Kararlar 1967-1991, İstanbul 1991, s 923

[2] "Cayma akçesi, kendisi için akitten cayma salahiyeti kabul edilmiş olan tarafın akdin yapıldığı sırada diğer tarafa ödediği bir paradır ki, akitten cayabilecek taraf akitten caydığı takdirde bu para alan tarafta kalır. Halbuki bu 5.000 lira akdin yapıldığı sırada satış vaadinde bulunanlar tarafıdan diğer tarafa ödenmiş değildir. Bu para akdin yerine getirilmemesi halinde ödeneceği kabul edilen bir para olmak itibarıyle, hukukı mahiyette Borçlar Kanununun 158 ve sonraki maddelerinde tanzim edilmiş bulunan bir cezai şarttır. (HGK 20.2.1957 T, 3/24)"

2.ASIL BORCA BAĞIMLI CEZAİ ŞART

Her ne kadar Alman ve Türk Kanunlarında cezai şart kavramı terminolojik olarak çok net bir şekilde açıklanmamışsa da, teoride bağımlı cezai şart dikkate alınarak çeşitli tanımlamalar yapılmıştır. En son tanımlamalardan birine göre, cezai şart, "geçerli bir borcun yerine getirilmemesi veya eksik yerine getirilmesi ya da belli bir yerde belli bir zamanda yerine getirilmemesi durumunda borçlunun ödemesi gereken ve ekonomik değeri olup bir hukuki işlemi ile belirlenen götürü bir edimdir."[5;12]

BK 158.maddesinde hükümleri açıklanan cezai şartın oluşması için daha önce bir asıl borç yani cezai şart ile teminat altına alınmış temel bir bağlantı bulunması gerekir. Bu bağlantının yani esas sözleşmenin hukuka uygun olması gerektiği tabiidir. Aksi takdirde feri bir nitelik taşıyan cezai şart koşulunun da geçersiz sayılması gerektiği hukukun genel prensiplerindendir. Örneğin, esas sözleşme BK 20.maddeye göre, uygulanamaz içerik taşıması, hukuka veya ahlaka aykırı olması gibi nedenlerle batıl ise, cezai şart kayıtları da doğrudan doğruya geçersiz sayılırlar. Bunun dışında çeşitli iptal nedenleri ile esas sözleşme iptal edilirse, esas sözleşmeyi temel alarak düzenlenmiş cezai şart kayıtları da geçerliliklerini yitirirler.

BK 158 de cezai şartın üç şekilde uygulanacağı belirtilmektedir.

a)Sözleşmenin ifa edilmemesi veya eksik ifa halinde, alacaklı sözleşmenin ifasını veya cezai şartın ödenmesini istemek yetkisine haizdir. Bunun aksine sözleşme yapmak mümkündür,

b)Cezai şart koşulları borçlunun borcunu belli zaman veya yerde ifa etmediği durumlarda alacaklı hem ifayı, hem de cezai şart isteme hakkını kazanabilecek şekilde de düzenlenebilir,

c)Alacaklı sadece cezai şartı talep edip, ifadan vazgeçebilir.

Cezai şartı isteyebilmek için taraflar arasında aksine başka bir düzenleme yapılmadığı takdirde, asıl borç muaccel olmalı, borçlunun kusuru neticesinde hiç ifa edilmemeli veya eksik ifa edilmelidir. Yalnız burada genel kurallardan farklı bir durum bulunmaktadır. Cezai şart, her ne kadar parasal bir ödeme sonucunu doğurabilecek ise de, tazminattan tamamen farklıdır. Tazminat istemi için alacaklının zarar görmesi gerekmekte ise de, cezai şart istemi için zarara uğrama durumu aranmamakta, salt ifa etmeme veya eksik ifa cezai şart isteme için yeterli olmaktadır (BK 159/I).

3. ASIL BORCA BAĞIMLI OLMAYAN CEZAİ ŞART

Yukarıda açıklanmış bulunan cezai şart koşullarından tamamen farklı ikinci bir cezai şart şekli bulunmaktadır. Burada genellikle sözleşmeden dönme halinde belli bir miktarda ödeme yapılması kararlaştırılmaktadır. Uygulamada bu tür cezai şartlar, işçilerin işyerinden ayrılmasını veya işverenin işçiyi zamanından önce işten çıkarmasını önleme amacıyla konulmaktadır. Haklı neden olmadan işten ayrılan işçi veya haklı bir nedene dayanmadan işçinin hizmet sözleşmesini fesheden işveren bir ödeme yükümü altına girmektedirler [6;922][3].

Yalnız cezai şartın, işçinin veya işverenin, yasada belirtilen haklı nedenlerle hizmet sözleşmesini feshedebilmesini engellemesi, hukuk kuralları tarafından kabul görmemektedir[7;168]. Bu konuda yapılacak bir anlaşmanın, her iki tarafı da aynı yükümlülükler altına sokması gerekmektedir. Doktrin ve uygulama da bu doğrultudadır[8;199].

Söz konusu düzenleme iş hukukunda bireysel hizmet sözleşmelerine konulabileceği gibi toplu iş sözleşmelerine de konulabilmektedir[9;1868].

İşçinin iş sözleşmesi sona erdikten sonra, kendi adına, daha evvelki işyerinin çalıştığı iş alanına giren bir iş kurması veya benzer alanlarda işgören bir işyerinde çalışabilmesi de taraflarca yasaklanabilir ve buna aksi davranışı engellemek için cezai şart hükümleri uygulanabilir. Bu tür rekabet yasakları Borçlar Kanununun 348-352.maddelerinde düzenlenmiştir. Bu düzenlemenin yazılı olması ve hizmet sözleşmesinde veya ek bir sözleşmede düzenlenmesi mümkündür[10;189].

Ancak yasa bu tür bir sözleşme içeriğinin düzenlemesi için bir takım koşulları da beraberinde getirmektedir. Konulacak cezai şartı geçerliliği, iş sahibinin aksine harekette önemli bir zarar görebilme ihtimalinin varlığına bağlıdır (BK 348/II). Kanuna göre, bu zararın gerçekleşmesine yol açabilecek en önemli neden işçinin, işverenin müşterilerini tanıyabilmesi imkanının bulunmasıdır. Bunun dışında, "imalat usulleri, formüller, piyasa malumatı, tarifeler, baremler, sözleşmeler, iş defterlerinin muhteviyatı, muhaberat, fiyatlar v.b." kavramlar da işçinin rakip bir firmada kullanabileceği bilgiler arasında sayılmaktadır[11;1008]. Bunun yanısıra cezai şart her ne kadar zaman, yer ve işin konusu bakımından işçinin yeni çalışma alanını kısıtlayabilirse de, bu kısıtlama işçinin ekonomik geleceğini tehlikeye düşürecek derecede geniş olmamalıdır. Aksi takdirde konulmuş bulunan cezai şart geçersiz olur (BK 349).

[3] Yargıtay 9 HD 10.9.1986 tarih ve 6357/E, 7837/K sayılı kararı.

Borçlar Kanununda düzenlenmiş bulunan bu tarz rekabet yasağı sonucu gündeme gelecek cezai şartın özelliği, işçinin cezayı ödemek şartıyla haksız rekabet yasağından kurtulabilmesindedir. Bununla beraber, işverenin zararı, işçinin ödemek taahhüdünde bulunduğu miktarın üzerinde ise, gerçek zarar miktarı ile cezai şart miktarı arasındaki farkı, ayrıca isteme hakkı bulunmaktadır (BK 351).

4. CEZAİ ŞARTIN TENKİSİ

Kişiler, hukukun genel prensiplerine göre, emredici hukuk kaidelerine, ahlaka, adaba, kişilik haklarına v.b. dikkat etmek koşuluyla sözleşme içeriğini serbestçe düzenleyebilirler. Bununla beraber cezai şartın fahiş olduğu hallerde hakimin cezai şart miktarını indirebilmesi mümkündür (BK 161/3). Şayet cezai şart bir tacirin aleyhine kararlaştırılmışsa, burada tacire indirim isteme hakkı verilmemektedir (TTK 24).

Ceza koşulunun fahiş olup olmadığı, tarafların iktisadi durumu, özel olarak borçlunun ödeme kabiliyeti ile beraber borcunu yerine getirmemiş olmasıyla sağladığı menfaat, borçlunun kusur derecesi ve borca aykırı davranışın ağırlığı ölçü olarak alınarak tayin edilmeli ve hüküm altına alınacak ceza miktarı hak,adalet ve nefaset kurallarına uygun olarak tespit edilmelidir [5;134][4].

Taraflar arasındaki cezai şartın indirilmesi için cezai şart borçlusunun talebinin gerekli olup olmadığı konusunda teoride görüş birliği bulunmamaktadır. Kenan Tunçomağ, borçlunun talebinin bulunmasını gerekli görürken[12;151], Senai Olgaç[4;161] ve Andreas von Tuhr[13] borçlunun talebi olmasa dahi hakimin kendiliğinden bu cezayı indirmesi gerektiği kanısındadırlar. Bununla beraber Alman Borçlar Kanunundaki maddeler doğrultusunda[5] Almanya'da teori borçlunun talebinin gerektiği kanısındadır[13;188]. Kanımızca da, tarafların özgür iradeleri ile, imzaladıkları sözleşme üzerinde yapılacak değişiklikler için de, (emredici hukuk kurallarına aykırı olanlar için) tarafların veya taraflardan en az birinin talebinin bulunması gerekir.

Buna karşılık Yargıtay fahiş cezai şartın hakim tarafından kendiliğinden indirilmesi gerektiği görüşünü savunmaktadır[4;126 ve Devamı].

Bununla beraber, ülkemizde işverenlerin, bilhassa bireysel hizmet sözleşmelerinde işçi tarafının güçsüzlüğünden yararlanarak bu tür cezai şartları koyduğu, sözleşmenin sona ermesini engellemek için, işçiye karşı bir tehdit unsuru olarak kullandığı da bir gerçektir.

5.SONUÇ

Yukarıda açıklandığı gibi, esasında bir Borçlar Hukuku kurumu olan cezai şart, İş hukuku ilişkilerinde de yoğun olarak kullanılabilir bir niteliktedir. Hizmet sözleşmelerine konulan hükümlerle, genellikle işçinin serbestçe hareket edebilmesi, kendi ekonomik geleceğini kendisinin saptayabilmesi imkanı elinden alınmaktadır. Bilhassa uzun süreli hizmet sözleşmelerinde, çalıştığı iş alanında uzmanlaşan işçinin, sözleşme sırasında bir başka firmada görev alması veya kendi işini kurması güçleştirilmektedir. Tabiatıyla, BK 351/II ye göre işçinin, cezai şartı ödeyip, bu bağlantıyı sona erdirmesi mümkündür. Bununla beraber konulan cezai şartın içeriği bazı durumlarda işçinin bunu yapabilmesine imkan vermemektedir. Konulan cezai şart, fahiş miktarda ise, hakimin,işçinin özgür hareketini kısıtlayan bu tür kayıtları işçi lehine değiştirmesi mümkündür. Bununla beraber, işçinin hizmet sözleşmesindeki bu tür kayıtların değiştirilmesi için mahkemeye başvurması, çeşitli yollarla engellenmektedir. Bu gibi durumlarda işçi sendikalarının , işçiye yardımı gerekmektedir.

Başka firmaya geçmek isteyen işçinin isteği de Yasalarımızdaki "Haksız Rekabet"i düzenleyen hükümlerle de engellenebilmektedir. Bilindiği gibi haksız rekabet hükümlerine göre, başka firmada çalışan kişileri çalıştırmak isteyen firma, diğer firma ile aynı iş alanında çalışmakta ise, genellikle haksız rekabet hükümlerinin yasaklaması ile karşılaşabilmektedir.

Kanımızca, halen Borçlar Kanununda ifadesini bulan cezai şart hükümleri İş Hukuku alanındaki gelişmelere ayak uyduramadığından, salt İş hukuku için cezai şart hükümleri getirilmesi gerekmektedir.

---

[4] 13 HD.11.11.1986 tarih ve 1986/4726-5410 sayılı karar

[5] BGB 343

BİBLİYOGRAFYA

[1]- TUNÇOMAĞ Kenan, Türk Borçlar Hukuku, 1.Cilt İstanbul 1976

[2]-. SCHAUB Günter, Arbeitsrecht von A bis Z, 12.basım, München 1988

[3]-. SCHAUB Günter, Meine Rechte und Pflichten als Arbeitnehmer, München 1990

[4]- OLGAÇ Senai, Türk Borçlar Kanunu Genel Hükümler, İstanbul 1969

[5]- UÇAR Salter, Hukukta Cezai Şart ve Uygulaması, İstanbul 1993.

[6]- EGEMEN Erdal- TEMİZ Semih, İş Hukuku Mevzuatı ile ilgili Örnek Kararlar 1967-1991 İstanbul 1991

[7]- SCHULZ von GEORG-R, Kündigungsschutz im Arbeitsrecht von A-Z, München 1992

[8]-CENTEL Tankut, İş Hukuku Cilt 1 İstanbul 1994

[9]-HGK 29.12.1973 tarih ve 1971/9-869-1227 sayılı karar. İKİD, 1971.

[10]- NARMANLIOĞLU Ünal, İş Hukuku, Ferdi İş İlişkileri I Ankara 1988

[11]- OLGAÇ Senai, Türk Borçlar Kanunu, Akdin Nevileri İstanbul 1970

[12]- TUNÇOMAĞ Kenan, Türk Hukukunda Cezai Şart, İstanbul 1963.

[13]-TUHR Andreas von, Borçlar Hukukunun Umumi Kısmı, Cevar Edege Çevirisi, İstanbul 1953.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.81-98

SATIŞ ELEMANLARININ HATALI BİLGİ AKTARIMI

Dr.Aypar TOPKARA USLU

M.Ü.İİBF, İşletme Bölümü, Öğretim Görevlisi

ABSTRACT: A small scale study was conducted looking at the provision of misinformation by salespeople. Possible sources of the provision of missing formation were hypothesized, including characteristics of the salespeople themselves and perceived characteristics of management. He was discovered that personal characteristics such as attitudes and goals are related to the provision of missing formation.

I-GİRİŞ

Satış elemanlarından hatalı bilgi sağlanması, bu elemanların satınalma anındaki iletişiminde kasıtlı veya kasıtlı olmayarak müşterilere ürün ya da hizmet hakkında hatalı bilgi vermesidir. Satış elemanları sadece onlara verilen yanlış bilgiler nedeniyle değil , bazen isteyerek ya da istemeyerek, unutkanlık, sorular karşısında yetersiz kalma ya da işini gerektiği kadar önemsememekten kaynaklanan geçiştirme gibi nedenlerle de müşterilere hatalı bilgi aktarabilmektedir. Satış elemanlarından hatalı bilgi sağlanması işletme açısından en az üç önemli alanı etkilemektedir.

1-Tüketicileri bilgi ihtiyaçlarını (mal/hizmete yada işletmeye ilişkin)

2-Üreticilerin pazarlama programlarını

3-Satış elemanlarının müşterilere karşı sosyal ve hukuki sorumluluklarını.

Birçok tüketici satın alma aşamasında minimum çaba harcamakta olduğundan, satış elemanının yanlış bilgi sahibi olması tüketicilerin satın alma kararı vermesinde son derece önem taşımaktadır. Yapılan çalışmalar tüketicilerin satın alma kararı esnasında ürünü tanımak için oldukça az çaba sarfettiğini göstermektedir[1]. Satın alma sürecindeki tüketiciler çoğunlukla satın alma eyleminde satış elemanın verdiği bilgilerle yetinmektedir. Bu nedenle satış elemanın mal/hizmet tanıtımında hatalı bilgi vermesi kararını etkilemesi açısından oldukça önem kazanmaktadır.

Üreticiler bir çok mal/hizmet tanıtımında satış elemanlarından yararlanırlar. Özellikle reklamcılık ve halkla ilişkiler çabası, marka haberdarlığının yaratılması ve ürün bilgisi sağlanması açısından sınırlı kalan üretici bu bilgilerin aktarılmasında satış hattındaki zincirden yararlanmaktadır. Üretici ile tüketici arasındaki meselenin uzunluğu bu konudaki bilgi akışını sınırlamaktadır.

Üretilen bir mal/hizmetin müşterilere ulaştırma zincirinin son halkasını oluşturan satış elemanları bu bilgilerin aktarılması görevini üstlenmektedir. Tüketiciler genellikle satın alma esnasında satış elemanlarında kendilerine mal/hizmet konusunda ek bilgi vermesini istemektedirler[2]. Bu noktadaki bilginin doğru ve güvenirliği satın alıcı açısından oldukça önemlidir. Önemli olan bir başka konu vardır ki bu da işletmenin başarılı dağıtım ve tüketicilerden işletmeye dönen doğru ürün ve pazar bilgisi sağlamasıdır. Bu konuda satış elemanlarının yetersizliği işletme faaliyetlerinin planlanmasını da olumsuz olarak etkileyecektir.

II-SATIŞ ELEMANLARININ ÖZELLİKLERİ:

Satış elemanları konusundaki yaygın inanç, genel olarak satış elemanlarının satın alma eyleminde en az düzeyde hatalı bilgi sağlama vaadiyle iş yürütmesidir. Satış elemanları konusundaki bu güne değin yapılan çalışmalar bu iddiayı destekler niteliktedir[3,4]. Hatalı bilginin kapsamı ile ilgili olarak özellikle şu fonksiyonlar satış elemanları konusunda önem kazanmaktadır.

1-"Profesyonellik" olgusundan neyin algılandığı,

2-Sağlanan doğru bilginin öneminin algılanma düzeyi,

3-İş tatmini düzeyi,

4-Satış mesleğinde daha yüksek pozisyon için duyulan arzu ve istek,

5-Toplam satış tecrübesi,

II-1. Profesyonellik:

Kadın/Erkek birey olarak satış elemanı rolünden algılanan profesyonellik düzeyi satış elamanının tüketiciye ilettiği bilginin doğruluk düzeyini etkilemektedir. Eğer birey yaptığı işi ciddiye almıyorsa, kadın yada erkek satış elemanı tüketiciyle olan iletişiminde de o derece samimiyetten uzak olacaktır.

II-2. Doğru Bilginin Önemi:

Başarılı bir satış için satış elemanın yaptığı işin doğru ve iyi olduğuna her şeyden ve herkesten daha çok kendisi inanmalıdır. Eğer satış elemanı doğru bilginin önemine inanır ve bu konuda sorumluluk hissederse sağlanan bilginin kalitesi de o derece yüksek ve yanlış bilgi düzeyi de o derece düşük olacaktır.

II-3. İş Tatmini:

Önemli diğer bir unsur iş tatminidir. Eğer satış elemanın yaptığı işten sağladığı iş tatmini düzeyi düşük ise satış esnasında tüketiciye muhtemelen daha doğru olmayan bilgiler nakledecektir. Çünkü yaptığı işten öncelikle kendisi zevk alıp önemsemelidir. Zevk almıyor ise satış elemanının iş tatmini düşük olacak bu da satıştaki davranışını olumsuz etkileyecektir.

II-4. Meslekten Beklenti:

Satış elemanının satış elemanı olarak meslekten beklentileridir. Eğer satış elemanı satış mesleğinde daha yüksek pozisyon arayışı amacında değilse, kız/erkek satış elmanı muhtemelen daha az duyarlı kalacaktır. Doğru bilgi tüketici tatmininde anahtar noktasıdır ve bu da satış performansını etkiler, başarılı satış iş tatminini yükseltir, yüksek tatmin gelecekteki kariyer amaçlarının belirlenmesinde önem kazanır.

II-5. Satış Tecrübesi:

Beşinci ve son unsur satış tecrübesi ile ilgilidir. Satış elemanları düşük satış tecrübesine sahip ise yaptıkları iş konusunda düşük vaatler içindedirler ve bu etki ile tüketiciler doğru bilgi aktarımında daha az duyarlıdırlar. Zamanla kazanılan satış tecrübesi, satış elemanına, tüketiciye sağlanacak doğru bilginin önemini kavratacaktır.

Satış elemanlarının işlerine gösterecekleri özeni etkileyen üç değişik faktör daha vardır. Bunlardan birincisi satış elamanlarının üstlerine karşı hissettikleri güven ve memnuniyettir. Eğer satış elmanı üstlerinin kendisine sağlayacağı bilginin doğruluğuna güvenmiyor ve onları kendisinden daha yeterli bulmuyorsa doğru bilgi aktarımında o derece zayıf olacaktır. Kısacası yöneticilerinin yetersizliği ve destekleyiciliğine ne derece inanırsa tüketicilere de o derece doğru bilgi aktarcağı olasılığı daha yüksektir. Satış elemanlarının eğitim düzeyi de hatalı bilgi aktarımını etkileyen önemli unsurlardan birisidir. Düşük eğitimli satış elemanları daha fazla hatalı bilgi nakledebilmektedir. Bir diğer önemli etkende satış elemanlarının yaptıkları işten dolayı sağladıkları maddi değerin yeterliliğidir. Eğer satış elamanı iş için ödenen parasal değeri yeterli hissetmiyorsa tüketicilere daha fazla hatalı bilgi verebilir.

III-ARAŞTIRMA BULGU VE SONUÇLARI:

III-1. Araştırma Yöntemi:

Bu çalışma keşifsel bir araştırma niteliğindedir. Bu araştırmanın örnek kütlesini İstanbul'da merkezi bulunan ve elektrikli ev aletleri üreten işletmelerin satış elemanlarıdır. Bu işletmelerde çalışmanın yapıldığı süreç içerisinde full-time istihdam edilen toplam satış eleman sayısı ve dolayısıyla her işletmeyi temsil edecek satış elemanı sayıları basit tesadüfi örnekleme yoluyla belirlenmiştir. Sonuçta 54 satış elemanı üzerinde anket yapılmış bunlardan 51 tanesi geçerli kabul edilmiştir.

Anket formu belli başlı iki bölümden oluşmaktadır. Buna göre, birinci bölümde örnek kütle kapsamında yer alan satış elemanlarının demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerini tanımlayacak sorulara yer verilmiştir. İkinci bölümde satış elemanlarının giriş bölümünde tanımlanan beş özellik çerçevesinde davranışlarını tanımlamaya yönelik 26 adet değişken incelenmiştir[1]. Bu araştırmada değişkenler için 5'li likert olarak geliştirilen 5 maddeden oluşan ölçek kullanılmıştır[2]. [1=kesinlikle katılmıyorum, 5=kesinlikle katılıyorum]. Böylece satış elemanlarına ait çalışmada yer alan 5 özellik (profesyonellik, doğru bilginin önemi, iş tatmini, meslekten beklenti ve satış tecrübesi) değerlendirilmiştir.

III-2. Araştırma Bulgu ve Sonuçları

Araştırma daha öncede belirtildiği gibi iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde ele alınan ankete cevap veren satış elemanlarının demografik özelliklerine ilişkin bilgiler tablo 1'de ayrıntılı olarak belirtilmiştir. Bu tablodan elde edilen çarpıcı sonuçlara göre anketi yanıtlayan satış elemanlarının tamamına yakınının erkek olduğu belirlenmiştir. Ayrıca yarıdan fazlası 26-30 yaşları arasında yer alan üniversiteden yeni mezun elemanların oluştuğudur. Büyük bir çoğunluğunun bu meslekte beş yıllık bir deneyime sahip olduğu saptanmıştır. Genellikle Maaş+ Prim sistemine göre ücretlendirildikleri belirlenmiştir.

Araştırmanın ikinci bölümde Tablo 3 den Tablo 13'e kadar olan bölümden de görülebileceği gibi 11 hipotez kullanılmıştır. Bu 11 hipotez 26 değişken üzerinde test edilmiştir.

Tablo 2'de Satış elemanlarının hatalı bilgi aktarımına ilişkin değişkenlerin algılanan önem dereceleri verilmiştir. Buna göre satış elemanlarının birinci sırada önem verdikleri konu

---

[1] Bu çalışmada Bagozzi (1978), Churchill, Ford and Oliver (1974), Dubinsky and Matson (1979) Teas (1991) geliştirilen ve Ridway 1992 tarafından kullanılan 26 maddelik anket formu kullanılmıştır.

[2] Churchill (1979) 'in önerdiği 5 maddelik Likert ölçeği kullanılmıştır.

olarak müşterilere doğru akıcı bilgi sağlamak olduğunu belirtmektedirler. Bunu firmada üretilen mamullerin özellikleriyle ilgili bilgilerin sürekli yenilenmesi ve satılan isteği izlemektedir. Ayrıca bu tabloda değişkenlerin aritmetik ortalama ve standart sapmaları belirtilmektedir.

Tablo 3'de cinsiyetlere göre satış elemanlarının değişkenlere verdikleri cevap açısından V_{15} ve V_{17}'de istatistiksel açıdan anlamlı bir fark vardır.

Tablo 4'de satış elemanlarının yaşlarına göre değişkenlere verdikleri cevaplar açısından yine V_{15} ve V_{17}'de istatistiksel açıdan anlamlı bir fark vardır.

Tablo 5'de satış elemanlarının medeni haline göre değişkenlere verdikleri cevaplar açısından sadece V_{15}'de bir farklılık belirlenmiştir. Diğer değişkenler açısından medeni haline göre istatistiksel açıdan anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 6'da satış elemanlarının aylık ortalama gelirine göre değişkenlere verdikleri cevaplar açısından (V_1, V_2, V_3, V_4, V_5, V_6, V_7, V_8, V_9, V_{10}, V_{11}, V_{12}, V_{13}, V_{14}, V_{15}, V_{16}, V_{17}, V_{18}, V_{19}, V_{20}, V_{21}, V_{22}, V_{23}, V_{24}, V_{25}, V_{26}) 19 değişkende istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

Tablo 7'de satış elemanlarının değişkenlere verdikleri cevaplar açısından (V_1, V_7, V_9, V_{10}, V_{11}, V_{14}, V_{18}, V_{22}, V_{25}, V_{26})10 değişkende eğitim durumlarına göre istatistiki açıdan anlamlı bir fark belirlenmiştir.

Tablo 8'de satış elemanlarının değişkenlere verdikleri cevaplar açısından sadece V_{15} ve V_{16}'da meslekte çalışma istatistiki açıdan anlamlı bir fark görülmüştür.

Tablo 9'da satış elemanlarının çalıştıkları firmada faaliyette bulundukları yıla göre istatistiki açıdan anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 10'da satış elemanlarının şu andaki işlerinin kaçıncı işleri olduğuna göre yapılan değerlendirmede V_3, V_4, V_{17}, V_{19} değişkenleri açısından istatistiki açıdan anlamlı bir fark bulunduğu saptanmıştır.

Tablo 11'de satış elemanlarının çalıştıkları ücret sistemine göre değişkenler açısından V_2, V_3, V_4, V_6, V_7, V_{19}, V_{21}, V_{23} istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

Tablo 12'de (V_5, V_6, V_8, V_9, V_{16}, V_{18}, V_{20}, V_{21}, V_{23}, V_{24}, V_{25}) değişkenleri açısından işletmede çalışan toplam personel sayısına göre satış elemanlarının cevaplarında istatistiki açıdan anlamlı bir fark belirlenmiştir.

Tablo 13'de satış elemanlarının işletmede çalışan satış elemanı sayısına göre (V_1, V_7, V_8, V_9, V_{10}, V_{11}, V_{12}, V_{13}, V_{14}, V_{22}, V_{25}, V_{26}) değişkenleri açısından istatistiki açıdan fark söz konusu olduğu saptanmıştır.

Tablo 1: Ankete Katılan Satış Elemanlarının Demografik Özellikleri

Cevapların Profili (n=51)

Cinsiyet	Toplam	%
Kadın	3	5.9
Erkek	48	94.1
	51	100.0

Yaş	Toplam	%
25 ve altı	12	23.5
26-30	34	66.7
31-35	5	9.8
36-40	-	-
41 ve üstü	-	-
	51	100.00

Medeni Durum	Toplam	%
Evli	24	47.1
Bekar	25	49.0
Dul	1	2.0
Cevap yok	1	2.0
	51	100.0

Ortalama Gelir	Toplam	%
10 milyon altı	4	7.8
11-15 milyon	14	27.5
16-20 milyon	7	13.7
21-25 milyon	11	21.6
26-30 milyon	7	13.7
31-35 milyon	6	13.7
36 milyon ve üstü	2	3.9
	51	100.0

Eğitim Durumu	Toplam	%
İlk	-	-
Orta	1	2.0
Lise	5	9.8
Üniversite ve dengi okul	43	84.3
Diğer	2	3.9

Satışla ilgili deneyim(yıl)	Toplam	%
1 yıldan az	4	7.8
1-5 yıl	41	80.4
6-10 yıl	4	7.8
11-15 yıl	2	3.9
16 yıldan fazla	-	-

Bu firmanın çalışma yılı	Toplam	%
1-3 yıl	36	70.6
4-6 yıl	14	27.5
7-10 yıl	1	2.0
10 yıldan fazla	-	-

Bundan önceki işlerde de satışla ilgili görev yapıp yapmadığı	Toplam	%
Evet	30	58.8
Hayır	21	41.2

Bundan önce kaç değişik firmada çalıştığı	Toplam	%
Bu ilk çalıştığım firma	14	27.5
1	19	37.3
2	11	21.6
3	2	3.9
4	1	2.0
5'den fazla	4	7.8

Hangi ücret sistemi ile çalıştığı	Toplam	%
Maaş	1	2.0
Maaş+İkramiye	1	2.0
Maaş+Prim	28	54.9
Maaş+Prim+İkramiye	6	11.8
Maaş+Komisyon	1	2.0
Diğer	14	27.5

Firmanın toplam personel sayısı	Toplam	%
49 ve altı	1	2.0
50-99	5	9.8
100-149	14	27.5
150 ve üstü	31	60.8

Firmada çalışan toplam satış ve satışla ilgili personel sayısı	Toplam	%
10 ve altı	1	2.0
11-25	10	19.6
26-40	2	3.9
41-55	11	21.6
56 ve üstü	27	52.9

Tablo 2:Satış elemanlarının hatalı bilgi aktarımında değişkenlerin algılanan önem derecesi[a]

	Önem Derecesi[b]						önem sırası	AD	SS
	cevap yok	1	2	3	4	5			
V_1-Tüketiciler bana bir soru sordukları zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım		4	3	1	34	9	20	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.		9	13	3	20	6	20	3.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım	1	11	16	5	15	3	22	2.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap veremeyecek kadar meşgul olurdum.		10	19	8	10	4	23	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyonelim.	1	1	8	15	18	8	16	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğumu düşünüyorum.	2	2	10	10	17	10	17	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.		1	2	4	29	15	4	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.		1	4	14	26	6	11	3.6275	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	5	0	3	8	25	10	15	3.5294	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	1	0	2	5	35	8	7	3.9020	.855
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.		0	2	3	41	5	6	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve akıcı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden birdir.		1	1	3	20	26	1	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik nitelikteki mamullerin olumlu-olumsuz özellikleriyle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.		0	1	8	21	21	2	4.2157	.783
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.		1	3	10	17	20	5	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış hacimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.		27	12	6	5	1	25	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.		1	7	13	23	7	14	3.5490	.966
V_{17}-Geleceğteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.		17	15	12	6	1	24	2.1961	1.096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.		1	9	6	28	7	12	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatminim.		7	15	14	12	3	21	2.7843	1.137
V_{20}-Satığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.		1	9	6	30	5	13	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğitimlerinin miktarı yeterli değildir.		7	8	11	18	7	19	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	1	1	5	8	20	16	8	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.		6	5	13	21	6	18	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetim işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.		2	7	14	17	11	14	3.5490	1.101
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	1	1	8	6	21	14	10	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin satığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	1	1	1	2	28	18	3	4.1373	.980

[a] Ridway (1992)'den uyarlanmıştır

[b] 1=kesinlikle katılmıyorum, 5=kesinlikle katılıyorum'karşılığıdır.

Tablo 3:T-testi değerleri (Cinsiyete göre)
H1:Satış elemanlarının "....." seçeneğine verdikleri cevaplar açısından cinsiyete göre bir fark vardır*

	t-değeri	P-değeri (2'li kuyruk)	AO	SS
V_1-Tüketiciler bana bir soru sorduklan zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım.	+12.35	.000	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.	+5.45	.000	3.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım	-3.52	.001	2.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap veremeyecek kadar meşgul olurdum.	+3.53	.001	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyonelim.	-8.96	.001	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğumu düşünüyorum.	-7.17	.001	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.	-19.69	.001	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.	-14.40	.000	3.6275	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	-7.93	.000	3.5295	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	-15.67	.000	3.9020	.855
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.	-28.31	.000	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve akıcı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden biridir.	-22.87	.000	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik niteliktekı mamullerin olumlu-olumsuz özellikleriyle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.	-18.59	.000	4.2157	.783
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.	-13.59	.000	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış hacimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.	-.63	.534	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.	-11.70	.000	3.5490	.966
V_{17}-Gelecekteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.	-1.64	.108	2.1961	1.096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.	-11.75	.000	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatminim.	-5.46	.000	2.7843	1.134
V_{20}-Sattığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.	-11.63	.000	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğilimlerinin miktarı yeterli değildir.	+7.01	.000	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	-11.95	.000	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.	-8.81	.000	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetim işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.	-10.65	.000	3.5490	1.101
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	-10.01	.000	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin sattığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	-15.09	.000	4.1373	.980

* Yukarıda belirtilen soru formundaki her bir ifade değişken olarak hipotezde boş bırakılan yere konulmuş ve söz konusu tablo buna göre oluşturulmuştur.

Tablo 4:F-testi değerleri (Yaşa göre)
H2:Satış elemanlarının "....." seçeneğine verdikleri cevaplar açısından yaşa göre bir fark vardır*

	F-değeri	P-değeri (2'li kuyruk)	AO	SS
V_1-Tüketiciler bana bir soru sordukları zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım.	+12.37	.000	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.	+5.71	.000	3.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım.	-3.59	.001	2.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap veremeyecek kadar meşgul olurdum.	+3.90	.000	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyonelim.	-8.94	.000	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğumu düşünüyorum.	-7.19	.000	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.	-17.55	.000	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.	-14.24	.000	3.6275	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	-9.11	.000	3.5294	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	-15.54	.000	3.9020	.855
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.	-22.33	.000	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve akıcı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden biridir.	-18.80	.000	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik niteliklerdeki mamullerin olumlu-olumsuz özelliklerivle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.	-18.41	.000	4.2157	.783
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.	-14.72	.000	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış hacimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.	-.11	.913	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.	-11.09	.000	3.5490	.966
V_{17}-Gelecekteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.	-1.82	.074	2.1961	1.096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.	-11.60	.000	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatminim.	-5.42	.000	2.7843	1.137
V_{20}-Sattığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.	-10.72	.000	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğitimlerinin miktarı yeterli değildir.	+6.90	.000	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	-10.81	.000	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.	-8.06	.000	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetim işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.	-9.35	.000	3.5490	1.101
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	-10.11	.000	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin sattığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	-15.33	.000	4.1373	.980

* Yukarıda belirtilen soru formundaki her bir ifade değişken olarak hipotezde boş bırakılan yere konulmuş ve söz konusu tablo buna göre oluşturulmuştur.

Tablo 5: F-testi değerleri (Medeni haline göre)
H3:Satış elemanlarının "....." seçeneğine verdikleri cevaplar açısından medeni haline göre bir fark vardır*

	F-değeri	P-değeri (2'li kuyruk)	AO	SS
V_1-Tüketiciler bana bir soru sorduklan zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım	+12.95	.000	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.	+7.86	.000	33.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım	-5.28	.000	2.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap veremeyecek kadar meşgul olurdum.	+6.04	.000	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyonelim.	-10.75	.000	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğumu düşünüyorum.	-8.74	.000	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.	-16.41	.000	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.	-14.88	.000	3.6275	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	-9.31	.000	3.5294	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	-16.36	.000	3.9020	.855
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.	-17.68	.000	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve alıcı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden biridir.	-17.56	.000	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik niteliktekı mamullerin olumlu-olumsuz özellikleriyle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.	-19.58	.000	4.3157	.783
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.	-15.53	.000	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış hacimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.	+1.48	.145	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.	-11.84	.000	3.5490	.966
V_{17}-Gelecekteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.	-3.89	.000	2.1961	1.096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.	-11.78	.000	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatmininim.	-6.75	.000	2.7843	1.137
V_{20}-Sattığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.	-12.81	.000	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğilimlerinin miktarı yeterli değildir.	+7.81	.000	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	-11.95	.000	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.	-9.18	.000	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetim işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.	-11.68	.000	3.5490	1.101
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	-13.04	.000	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin sattığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	-19.27	.000	4.1373	.980

* Yukarıda belirtilen soru formundaki her bir ifade değişken olarak hipotezde boş bırakılan yere konulmuş ve söz konusu tablo buna göre oluşturulmuştur

Tablo 6:F-testi değerleri (Aylık ortalama gelire göre)
H4:Satış elemanlarının "....." seçeneğine verdikleri cevaplar açısından Aylık ortalama gelire göre bir fark vardır*

	F-değeri	P-değeri (2'li karşılık)	AO	SS
V_1-Tüketiciler bana bir soru sordukları zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım	+.91	.368	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.	-2.00	.051	3.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım	3.09	.003*	2.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap veremeyecek kadar meşgul olurdum.	-3.33	.002*	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyonelim.	.58	.563	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğumu düşünüyorum.	.85	.399	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.	-1.68	.053	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.	-.25	.805	3.6275	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	.16	.874	3.5294	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	-1.32	.194	3.9020	.856
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.	-1.62	.112	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve akıcı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden biridir.	-3.49	.001*	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik nitelikteki mamullerin olumlu-olumsuz özellikleriyle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.	-2.73	.009*	4.2157	.783
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.	-.198	.054	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış hacimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.	-5.90	.000*	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.	.08	.937	3.5490	.966
V_{17}-Gelecekteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.	4.72	.000*	2.1961	1.096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.	-.15	.881	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatmininim.	3.14	.003*	2.7843	1.137
V_{20}-Sattığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.	.00	0.000	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğitimlerinin miktarı yeterli değildir.	-1.27	.210	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	-1.17	.249	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.	1.18	.245	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetim işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.	.08	.933	3.5490	1.101
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	-.49	.625	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin sattığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	-2.31	.025*	4.1373	.980

* Yukarıda belirtilen soru formundaki her bir ifade değişken olarak hipotezde boş bırakılan yere konulmuş ve söz konusu tablo buna göre oluşturulmuştur.

Tablo 7:F-testi değerleri (Eğitim durumuna göre)
H5:Satış elemanlarının "....." seçeneğine verdikleri cevaplar açısından Eğitim durumuna göre bir fark vardır*

	F-değeri	P-değeri (2'li kuyruk)	AO	SS
V_1-Tüketiciler bana bir soru sordukları zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım.	-.65	.520	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.	-4.30	.000*	3.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım	6.58	.000*	2.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap veremeyecek kadar meşgul olurdum.	-7.20	.000*	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyonelim.	2.90	.005*	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğumu düşünüyorum.	2.99	.004*	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.	-1.64	.107	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.	2.19	.003*	3.6275	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	1.85	.071	3.5294	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	.00	1.000	3.9020	.855
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.	-.65	.518	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve akıcı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden biridir.	-3.99	.000	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik niteliktekı mamullerin olumlu-olumsuz özellikleriyle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.	-2.54	.014*	4.2157	.783
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.	-.77	.444	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış hacimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.	-11.71	.000	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.	2.39	.021*	3.5490	.966
V_{17}-Gelecekteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.	10.56	.000	2.1961	1.096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.	1.91	.062	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatminim.	6.51	.000	2.7843	1.137
V_{20}-Sattığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.	2.45	.018*	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğitimlerinin miktarı yeterli değildir.	-3.88	.000	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	.49	.627	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.	3.65	.001*	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetim işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.	2.17	.035*	3.5490	1.101
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	1.06	.296	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin sattığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	-.154	.129*	4.1373	.980

* Yukarıda belirtilen soru formundaki her bir ifade değişken olarak hipotezde boş bırakılan yere konulmuş ve söz konusu tablo buna göre oluşturulmuştur.

Tablo 8:F-testi değerleri (Meslekteki çalışma yılına göre)
H6:Satış elemanlarının "....." seçeneğine verdikleri cevaplar açısından Meslekteki çalışma yılına göre bir fark vardır*

	F-değeri	P-değeri (2'li kuyruk)	AO	SS
V_1-Tüketiciler bana bir soru sorduklan zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım	+9.50	.000	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.	+4.32	.000	3.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım	-2.50	.016	2.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap veremeyecek kadar meşgul olurdum.	+2.70	.009	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyonelim.	-7.97	.000	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğumu düşünüyorum.	-6.85	.000	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.	-14.58	.000	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.	-11.22	.000	3.6227	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	-7.16	.000	3.5294	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	-13.66	.000	3.9020	.855
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.	-17.56	.000	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve akıcı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden biridir.	-16.22	.000	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik nitelikteki mamullerin olumlu-olumsuz özellikleriyle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.	-15.91	.000	4.2157	.783
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.	-12.57	.000	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış hacimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.	-1.43	.159	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.	-1043	.000	3.5490	.966
V_{17}-Gelecekteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.	-.64	.528	2.1961	1.096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.	-9.75	.000	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatminim.	-4.02	.000	2.7843	1.137
V_{20}-Sattığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.	-9.82	.000	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğitimlerinin miktarı yeterli değildir.	+5.61	.000	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	-9.87	.000	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.	-6.84	.000	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetimi işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.	-8.59	.000	3.5490	1.101
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	-8.97	.000	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin sattığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	-13.79	.000	3.1373	.980

* Yukarıda belirtilen soru formundaki her bir ifade değişken olarak hipotezde boş bırakılan yere konulmuş ve söz konusu tablo buna göre oluşturulmuştur.

Tablo 9:F-testi değerleri (Çalıştıkları firmada faaliyette bulundukları yıla göre)
H7:Satış elemanlarının "....." seçeneğine verdikleri cevaplar açısından Çalıştıkları firmada faaliyette bulundukları yıla göre bir fark vardır*

	F-değeri	P-değeri (2'li kuyruk)	AO	SS
V_1-Tüketiciler bana bir soru sordukları zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım	+15.17	.000	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.	+8.86	.000	3.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım	-6.87	.000	2.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap veremeyecek kadar meşgul olurdum.	+7.68	.000	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyoneim.	-12.44	.000	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğunu düşünüyorum.	-10.81	.000	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.	-18.46	.000	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.	-16.36	.000	3.6275	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	-10.45	.000	3.5294	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	-19.63	.000	3.9020	.855
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.	-24.55	.000	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve akıcı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden biridir.	-20.90	.000	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik nitelikteki mamullerin olumlu-olumsuz özellikleriyle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.	-23.61	.000	4.2157	.783
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.	+19.60	.000	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış hacimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.	-2.90	.005	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.	-14.43	.000	3.5490	.966
V_{17}-Gelecekteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.	-4382	.000	2.1961	1.096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.	-14.88	.000	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatminim.	-8.37	.000	2.7843	1.137
V_{20}-Sattığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.	-14.99	.000	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğitimlerinin miktarı yeterli değildir.	+9.44	.000	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	-14.47	.000	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.	-10.77	.000	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetim işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.	-13.02	.000	3.5490	1.205
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	-13.66	.000	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin sattığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	-18.82	.000	4.1373	.980

* Yukarıda belirtilen soru formundaki her bir ifade değişken olarak hipotezde boş bırakılan yere konulmuş ve söz konusu table buna göre oluşturulmuştur.

Tablo 10:F- testi değerleri (Ankete cevap veren satış elemanlarının kaçıncı işleri olduğuna göre)
H8:Satış elemanlarının "....." seçeneğine verdikleri cevaplar açısından Ankete cevap veren satış elemanlarının kaçıncı işleri olduğuna göre bir fark vardır*

	F-değeri	P-değeri (2'li kuyruk)	AO	SS
V_1-Tüketiciler bana bir soru sordukları zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım	-5.67	.000	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.	+2.09	.042	3.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım	-.86	.391	3.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap veremeyecek kadar meşgul olurdum.	+.78	.438	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyonelim.	-4.06	.000	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğumu düşünüyorum.	-3.32	.002	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.	-8.08	.000	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.	-5.14	.000	3.6275	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	-4.19	.000	3.5294	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	-7.00	.000	3.9020	.855
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.	-7.75	.000	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve alacı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden biridir.	-9.20	.000	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik nitelikteki mamullerin olumlu-olumsuz özellikleriyle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.	-7.97	.000	4.2157	.783
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.	-6.06	.000	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış hacimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.	-2.41	.020	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.	-4.70	.000	3.5490	.966
V_{17}-Gelecekteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.	.83	.413	2.1961	1.096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.	-5.68	.000	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatminim.	-1.68	.098	2.7843	1.137
V_{20}-Sattığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.	-4.36	.000	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğitimlerinin miktarı yeterli değildir.	+3.25	.002	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	-4.85	.000	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.	-3.20	.002	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetim işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.	-4.30	.000	3.5490	1.101
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	-5.36	.000	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin sattığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	-7.02	.000	4.1373	.980

* Yukarıda belirtilen soru formundaki her bir ifade değişken olarak hipotezde boş bırakılan yere konulmuş ve söz konusu tablo buna göre oluşturulmuştur.

Tablo 11:F-testi değerleri (çalıştıkları ücret sistemine göre)
H9:Satış elemanlarının "....." seçeneğine verdikleri cevaplar açısından çalıştıkları ücret sistemine göre bir fark vardır*

	F-değeri	P-değeri (2'li kuyruk)	AO	SS
V_1-Tüketiciler bana bir soru sordukları zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım.	+3.75	.000	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.	+.43	.667	3.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım.	1.16	.250	2.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap vereneyecek kadar meşgul olurdum.	-1.31	.196	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyonelim.	-1.91	.062	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğumu düşünüyorum.	-1.40	.167	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.	-4.73	.000	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.	-3.36	.002	3.6275	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	-2.37	.022	3.5294	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	-4.33	.000	3.9020	.855
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.	-4.60	.000	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve akıcı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden biridir.	-6.43	.000	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik niteliklteki mamullerin olumlu-olumsuz özellikleriyle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.	-5.29	.000	4.2157	.784
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.	-4.43	.000	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış hacimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.	-4.64	.000	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.	-245	.018	3.5490	.966
V_{17}-Gelecekteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.	3.14	.003	2.1961	1.096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.	-2.44	.0.18	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatminim.	.56	.579	2.7843	1.137
V_{20}-Sattığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.	-2.55	.014	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğitimlerinin miktarı yeterli değildir.	+.99	.325	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	-3.39	.001	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.	-1.53	.133	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetim işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.	-2.57	.013	3.590	1.101
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	-2.87	.006	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin sattığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	-4.97	.000	4.1373	.980

* Yukarıda belirtilen soru formundaki her bir ifade değişken olarak hipotezde boş bırakılan yere konulmuş ve söz konusu tablo buna göre oluşturulmuştur.

Tablo 12 :F-testi değerleri (işletmeye çalışan toplam personel sayısına göre)
H10:Satış elemanlarının "....." seçeneğine verdikleri cevaplar açısından işletmeye çalışan toplam personel sayısına göre bir fark vardır*

	F-değeri	P-değeri (2'li kuyruk)	AO	SS
V_1-Tüketiciler bana bir soru sorduklan zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım	-2.08	.042	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.	+2.21	.032	3.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım	3.88	.000	2.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap vereneyecek kadar meşgul olurdum.	+3.95	.000	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyonelim.	.33	.745	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğumu düşünüyorum.	.73	.469	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.	-3.77	.000	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.	-1.02	.314	3.6275	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	-.27	.790	3.5294	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	-2.52	.015	3.9020	.855
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.	-3.70	.001	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve akıcı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden biridir.	-5.99	.000	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik nitelikteki mamullerin olumlu-olumsuz özellikleriyle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.	-5.14	.000	4.2157	.783
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.	-3.17	.003	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış hacimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.	+.799	.000	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.	-.50	.616	3.5490	.966
V_{17}-Gelecekteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.	6.70	.000	2.1961	1.096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.	-.89	.375	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatminim.	3.72	.001	2.7843	1.137
V_{20}-Sattığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.	-.67	.506	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğitimlerinin miktarı yeterli değildir.	+1.39	.172	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	-2.08	.043	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.	.90	.370	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetim işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.	-.43	.667	3.5490	1.101
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	-1.22	.229	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin sattığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	-3.88	.000	4.1373	.980

* Yukarıda belirtilen soru formundaki her bir ifade değişken olarak hipotezde boş bırakılan yere konulmuş ve söz konusu tablo buna göre oluşturulmuştur.

Tablo 13 :F-testi değerleri (işletmede çalışan satış elemanı sayısına göre)
H11:Satış elemanlarının "....." seçeneğine verdikleri cevaplar açısından işletmede çalışan satış elemanı sayısına göre bir fark vardır*

	F-değeri	P-değeri (2'li kuyruk)	AO	SS
V_1-Tüketiciler bana bir soru sordukları zaman, bazı durumlardaki bilgileri saklarım.	-1.13	.265	3.8039	1.059
V_2-Kendimi ürün hakkında bildiklerimin hepsini tüketicilere söylemek zorunda hissetmem.	-3.81	.000	3.0196	1.364
V_3-Bir kaç kez doğru olmadığını bildiğim halde tüketicilerin sorduğu bir soru üzerine bilgi vermek zorunda kaldım	4.98	.000	2.6078	1.328
V_4-Bazen müşterilerin sorduğu her soruya cevap vereemeyecek kadar meşgul olurdum.	-5.89	.000	2.5882	1.236
V_5-Çalıştığım yerde çoğu satışçıdan daha profesyonelim.	2.59	.013	3.4118	1.117
V_6-Çalıştığım yerde diğer satış elemanlarına göre performans açısından daha üst konumda olduğumu düşünüyorum.	2.83	.007	3.3333	1.322
V_7-Çoğu müşteri sorularına doğru cevap verebileceğim kanısındayım.	-.19	.852	4.0784	.845
V_8-Çoğu müşteriler benim diğer perakendeci satış elemanlarından daha profesyonel olduğumu muhtemelen hisseder.	1.96	.055	3.6275	.871
V_9-Müşteriler iyi karar vermelerini sağlamaya yardım edecek ürün hakkında yeterli derecede bilgiliyim.	1.86	.068	3.5294	1.405
V_{10}-Müşteriler sağladığım kaliteli hizmetten dolayı memnun.	.60	.552	3.9020	.855
V_{11}-Müşteriler satın almalarında bilgi sağlamada yardım için bana dayanırlar.	.41	.681	3.9608	.564
V_{12}-Müşterilere doğru ve alıcı bilgi sağlamak işimin en önemli yönlerinden biridir.	-1.53	.132	4.3529	.844
V_{13}-Firmamda üretilen değişik nitelikteki mamullerin olumlu-olumsuz özellikleriyle ilgili bilgilerimi sürekli yenilerim.	-.92	.361	4.2157	.783
V_{14}-Benim çalıştığım yerde kaliteli müşteri servisi en önemli hedeftir.	.10	-922	4.0196	1.010
V_{15}-Satış elemanları mamuller ve geçmişteki satış biçimlerine ilişkin bilgi sahibi olma durumunda değiller.	-8.61	.000	1.8431	1.102
V_{16}-İşimin çok cazip olduğunu düşünüyorum.	2.54	.014	3.5490	.966
V_{17}-Gelecekteki kariyerime satış elemanı olarak devam etmeyi planlamaktayım.	7.30	.000	2.1961	1096
V_{18}- İşimin çok ilginç olduğunu düşünüyorum.	2.24	.030	3.6078	1.002
V_{19}-Satış elemanı olarak sürdürdüğüm işimden maddi açıdan da tatmin im.	5.11	.000	2.7843	1.137
V_{20}-Sattığım mamullerle ilgili belirli yayınları okurum.	2.42	.019	3.5686	.964
V_{21}-Firma yönetimince sağlanan ürün eğilimlerinin miktarı yeterli değildir.	-3.24	.002	3.1961	1.265
V_{22}-Bizim kuruluşumuzdaki satış elemanlarının çoğunluğu ehliyetli (yeterlik sahibi) kişilerdir.	.97	.338	3.8235	1.161
V_{23}-Firmayı yönetenler arasında mamule ilişkin bilgi düzeyi oldukça fazladır.	3.21	.002	3.3137	1.175
V_{24}-Firma yönetim işe aldığı satış elemanlarının kalitesi konusunda oldukça dikkatlidir.	2.13	.038	3.5490	1.101
V_{25}-Üstlerime ürünler hakkında daha geniş bilgi sorarken kendimi rahat hissederim.	1.32	.194	3.7059	1.205
V_{26}-Firma yönetiminin sattığım ürünler hakkında daha fazla eğitim vermelerini isterim.	-.41	.682	4.1373	.980

* Yukarıda belirtilen soru formundaki her bir ifade değişken olarak hipotezde boş bırakılan yere konulmuş ve söz konusu tablo buna göre oluşturulmuştur.

KAYNAKÇA

[1]- Westbrook, Robert A.and Claes Fornell (1979), "Patterns of Information Source Usage Among Durable Goods Buyers", Journal of Marketing Research, 16 (August), 303-312.

[2]- Olshavsky, Richard W, (1973), "Customer-Salesman Interaction in Appliance Retailing ", Journal of Marketing Resarch, 10 (May), 208-212.

[3]- Kohli, Ajay K.(1989), "Effects of Supervisory Behavior: The Role of Individual Differences Among Sales-people," Journal of Marketing, 53, 4 (October), 40-50.

[4]- Leigh, Thomas W.and Patrick F.Mc Graw (1989), "Mapping the Procedural Knowledge of Industrial Sales Personnel: A Script Theoretic Investingatron, "Journal of Marketing, 53, 1 (January), 16-34.

[5]- Bagozzi, Richard Pl. (1978), "Sales force Performance and Satisfaction as a Function of individual Differences, Interpersonal and Situation Factors," Journal of Marketing Research, 15 (November), 517-531.

[6]- Churchill, Gilbert A. (1979), "A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs", January of Marketing Research, 16 (February), 64-73.

[7]- Dubinsky, Alan J. and Bruce E. Mattson (1979), "Consequences of Role Salespeople," Journal of Retailing, 55 (Winter), 70-86.

[8]- Ridgway, Nancy, Scott A. Dawson (1982), Misinformation Provided by Retail Sales people: An Overlooked Aspect of The Information Environment ", American Marketing Association (Summer), 168-175.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.99-106.

ANALYTICAL PROCEDURES IN AN AUDIT: REVIEW AND APPLICATION BY CASES

Dr. Türkan ÖNDER [1]

[1] *M.Ü.İİBF.İngilizce Bölümü Öğretim Görevlisi*

ABSTRACT

Bu çalışmanın amacı dış denetçilerin artan rekabet kosulları çerçevesinde denetim prosedürlerinde ne gibi değişiklikler yapmakları gerektiğini araştırmaktır. Denetim ücretlerinin artması ve rekabet ortamı denetçileri çok fazla zaman ve masraf gerektiren klasik denetim yöntemleri yerine daha etkin ve daha az masraflı olan analitik denetim yöntemlerini kullanmaya yöneltmiştir. Bu yöntemler denetçinin kendi tecrübelerine dayanan subjectif değerlendirmelerden, oldukça karmaşık istatistiki modellere kadar geniş bir yelpaze oluşturmaktadır. Bu çalışmada her yöntemin avantajları ve limitasyonları araştırılmış ve ampirik olarak uygulaması yapılmıştır. Her bir denetimde hangi analitik yöntemin kullanılacağı. işletmenin yapısına, denetçinin iş tecrübesine ve koşullara bağlı olduğuna göre, hangi analitik metodun kullanılacağı denetçinin kendi başına vernesi gereken bir karardır. Ancak literatürde , daha objektif olan istatsiktiki modellerin kullanılması yönünde bir eğilim bulunmaktadır.

I. INTRODUCTION

In recent years, auditors have faced both increased expectations of a high level of audit quality and an increased competition for audit fees. In response, auditors have found it necessary to search for ways of becoming more efficient and effective by changing the audit format. The traditional audit procedures which require hours of ticking and footing the detailed account balances became an inefficient way of auditing today's complex audit environment.. Therefore the auditors shift their attention to examining the overall reasonableness of the account balances and financial statements."An audit which placed more emphasis on examining the fairness and/or reasonableness would require significant modification of our present audit procedures. In particular it would probably mean a more limited and selective use of the tests of details of transactions and a more extensive and better use of internal control checks and analytical reviews of significant financial ratios and trends. If such an approach were adopted, the result would be an audit accomplished with the use of much less staff time but with an increased reliance on mathematical and statistical methods."[1]

Statement on Auditing Standards (SAS) No.56, (Section AU 329) defines analytical review procedures as "evaluations of financial information made by a study of plausible relationships among financial and nonfinancial data...involving comparisons of recorded amounts to expectations developed by the auditor.". SAS No.56 (1988) also notes that analytical procedures can be more efficient than traditional detailed testing for achieving some of the substantive testing objectives. However, the extend of usage of analytical review by the auditors is an empirical question. A study made by [2:275] with 96 auditors suggest that auditors are not fully utilizing analytical review. Most of the auditors do not change the scope of detailed tests when analytical review reveals that account balances are in order. The auditors are conservative and this conservatism lead to increasing and not decreasing the cost and extend of the audit work .

Analytical procedures may be used in an audit for the following purposes:

1. In the planning phase as part of the overall audit strategy formulation. (planning the nature, timing and extend of the audit procedures)
2. As a substantive test of the resulting balances in the financial statements.
3. As tests of the overall reasonabless of the financial statements.

SAS No.56 requires that analytical procedures be applied for stages 1 and 2 for <u>all audits</u>. This requirement of analytical procedures for all audits shows the importance of these procedures. Analytical procedures are required for review audits also.

In order to apply analytical procedures, the auditor must first develop expectations based on the knowledge about the company and the industry in which the company operates. Sources of information for developing expectations in engagements include:

1. Financial information for comparable prior period(s)
2. Anticipated results like budgets and forecasts
3. Relationships of elements of financial information within the financial statements.
4. Similar information regarding the industry in which the company operates like industry averages and standards.
5. Nonfinancial information such as number of units sold.

After forming the expectations, the auditor might compute the difference between the reported values and the projected values. and determine the statistical significance of the difference. Depending on the significance of the difference the auditor might use professional judgement to determine the necessary audit procedures.

II-ANALYTICAL PROCEDURES IN THE PLANNING PHASE:

In preliminary planning, analytical procedures are used to gain :

1. A better understanding of the client, its business and its industry,
2. To look for balances or transactions that are unusual or unexpected.

In this phase, the company's unaudited information is compared to last year's audited information and any significant changes are highlighted. An unusual balance may indicate a higher risk of error so that the auditor will plan audit procedures on such balances accordingly. For example comparison of the current year data with the last year data may indicate a significant decline of cost of sales as a percentage of revenue. A decline in the production costs may be a reason for this change. But at the same time the auditor must consider the fact that the decline may be due to some errors or irregularities such as fictitious sales,or omitted costs. By uncovering such problems early in the audit, the auditor may perform more detailed audit work in order to find out the reason for the variations.

III.Analytical Procedures as substantive tests:

When analytical procedures are used as substantive tests, they assess the "reasonablenes"of the balances in the year-end financial statements.

[3:223] suggests a seven-step approach for performing analytical procedures.

SEVEN STEP APPROACH	Illustration using an overall test of interest expense
Set objectives	Evaluate whether the account, interest expense is fairly stated for
Design the analytical procedures	Estimate interest expense using auditor determined expected results.
Use appropriate data	Use average monthly general ledger balance and average interest rate for short-term loans. Use average annual balance and actual interest rate for long-term loans
Apply decision rules	The difference between the auditor's calculation and the general ledger balance will be considered material if the amount exceeds 2% of interest expense
Conduct the tests	Make the calculations
Analyze the results	Decide whether the difference is material on the basis of the decision rule
Draw conclusions	Decide whether additional work is necessary in the audit of interest expense.

IV. ANALYTICAL REVIEW PROCEDURES:

The nature of analytical review can extend from subjective evaluations to the application of sophisticated statistical models. There are mainly three types of analytical procedures:

1. Reasonableness test
2. Ratio analysis
3. Trend analysis

1. Reasonableness test:

" To perform a reasonableness test, the auditor should develop a model that explains changes in a dependent variable (for example, payroll expense) by analyzing changes in independent variables (for example, number of employees, average wages, and average hours worked)"[4:449] In reasonableness test the auditor develops an expectation based on some operating data. For example in looking for the reasonableness of sales figure for the current period, the auditor may multiply the unit price of the product by the number of units sold during the year . When studying the payroll expense, the number of employees may be multiplied by average salary per person or when estimating the passenger revenue for a bus company the number of passengers and average revenue per passenger may be used.

2. Ratio analysis:

Ratio analysis is one of the oldest analytical procedures which compares relationships among account balances.There are mainly two approaches for using financial ratios:

1. Comparison of the company's current situation with that of prior years (time-series analysis)
2. Comparison of the company's financial position with similar companies in the same industry. (cross-sectional analysis)

Thus, ratio analysis can identify both relationships within the company over time and common relationships between companies in the same industry.

Table 1. Two approaches to ratio analysis

	Accounts	**Receivabl**	**Turnover**	
	Firm A	Firm B	Firm C	Industry average
1981	3.6	3.1	3.8	3.5
1982	3.5	2.9	3.9	3.4
1983	3.3	2.9	3.9	3.4
1984	3.3	3.0	3.6	3.3
1985	3.4	3.2	3.5	3.2
1986	3.3	3.3	3.7	3.3
1987	3.3	3.2	3.7	3.5
1988	3.2	3.1	3.8	3.6

If the auditor performs time-series analysis of the ratios of Firm A., then he/she can clearly notice that this firm's accounts receivable turnover ratio is lower than prior years. Cross-sectional analysis also reveals that the ratio is lower when compared to the industry. This finding may be indicative of collectibility problems of Firm A, or that fictitious credit sales exist, or there is overstatement of sales by improper cut-off of sales at the end of the year. In this case, the auditor should investigate the individual accounts like accounts receivable and sales more in detail. The analysis of the aging of accounts receivable would give insight whether the decrease in accounts receivable turnover is due to collectibility problem and expand the scope of the work in auditing the allowance for doubtful accounts.

Ratios commonly used in performing analytical review are liquidity ratios, leverage ratios and profitability ratios.

An Illustration of ratio analysis in an audit: A case study:
X Co.
Balance Sheet
December 31, 1992, 1993 and 1994
(millions of Turkish Lira)

ASSETS	1992	1993	1994
CURRENT ASSETS	**1391,071**	**1,970,416**	**3,365,517**
CASH AND BANKS	34.282	41.560	34.983
MARKETABLE SECURITIES	6,999	189.889	47.905
ACCOUNTS RECEIVABLES	1,025.396	1.343,533	2,048.988
OTHER S.T.RECEIVABLES	2	2	621
INVENTORY	281.149	282.347	903.676
OTHER CURRENT ASSETS	43.243	113.085	329.344
NONCURRENT ASSETS	**178.877**	**312.770**	**526.978**
LONG-TERM ACCOUNTS REC	1.021	689	306
L.T. FINANCIAL ASSETS	5.015	29.815	59.515
FIXED ASSETS (NET)	172.722	278.476	457.260
INTANGIBLE ASSETS	12	2.004	1.772
OTHER FIXED ASSETS	107	1.786	8.125
TOTAL ASSETS	**1,569,948**	**2,283,185**	**3,892,4 95**

TOT.LIAB. & STOCK.EQUITY	1992	1993	1994
CURRENT LIABILITIES	**775,493**	**849,004**	**1,955,638**
BANK LOANS	293,697	220,767	755,113
TRADE PAYABLES	166,382	262,933	545,934
OTHER S.T. LIABILITIES	127,700	184,099	433,222
ADVANCES	38,480	240	3,339
ACCRUED EXPENSES	149,234	180,965	218,030
LONG TERM LIABILITIES	199,303	373,720	568,264
BANK LOANS	138,524	277.504	443,480
TRADE PAYABLES	0	0	0
OTHER L.T. DEBTS	2,839	5,760	6,064
ADVANCES	0	0	0
RESERVES FOR EXPENSES AND DEBTS	57,940	90,456	118,720
EQUITY	**595,151**	**1,060,462**	**1,368593**
CAPITAL STOCK	200,000	350,000	525,000
EMISSION PREMIUM		1,956	2,456
REVALUATION FUND	48,047	91,954	274,504
RESERVES	114,777	195,111	350,654
NET PROFIT	232,327	421,441	215,979
TOT.LIAB. AND EQUITY STOCKH.EQUITY	**1,569,948**	**2,283,185**	**3,892,495**

X Co.
Income Statement
As of December 31, 1992, 1993 and 1994
(millions of Turkish Lira)

INCOME STATEMENT	1992	1993	1994
GROSS SALES	**2,563,216**	**3,285,047**	**5,940,883**
SALES RETURNS AND ALL.(-)	50,130	41,867	22,371
NET SALES	**2,513,086**	**3,243,180**	**5,918,512**
COST OF SALES (-)	1,686,463	2,142,159	4,258,175
GROSS PROFIT	**826,623**	**1,101,021**	**1,660,337**
OPERATING EXPENSES	273,785	486,234	632,233
OPERATING INCOME	552,838	614,787	1,028,104
NON-OPERATING INCOME	17,754	188,940	129,826
NON-OPERATING EXPENSES(-)	92,053	950	91,023
FINANCIAL EXPENSES(-)	158,136	242,051	667,916
INCOME BEFORE EXTR.ITEMS	**320,403**	**560,726**	**398,992**
EXTRAORDINARY INCOME	43,318	21,830	115,752
EXTRAORDINARY EXPENSES)	20,618	15,881	209,406
INCOME BEFORE TAXES	**343,103**	**566,675**	**305,338**
TAXES	110,776	145,234	89,358
NET INCOME	**232,327**	**421,441**	**215,979**

RATIOS	1992	1993	1994
Current Ratio	1.79	2.32	1.72
Quick ratio	1.43	1.98	1.25
Debt ratio	1.63	1.15	1.84
Inventory turnover	5.99	7.58	4.71
Age of inventory	60	47	76
Accounts receivable turnover	2.45	2.41	2.88
Age of accounts receivable	146	149	125
Total asset turnover	1.6	1.42	1.52
Gross margin	32%	33%	28%
Profit margin on sales	9%	13%	3.6%
Return on total assets	24%	29%	22%
Return on equity	39%	39%	16%

The analysis of liquidity ratios indicate that the current ratio has fallen down to 1.72 which means that current liabilities are rising faster than current assets and this may cause a trouble for the company. When we look at the debt ratio we see that it has gone up to 1.84 from 1.15 from the previous year. This is also consistent with the decline in the current ratio. In this situation, the auditor should be careful in investigating the interest expenses that should be accrued at year end and also the debt covenants which may put some restrictions on the use of the assets.

The analysis of activity ratios indicate that there are some problems in the inventory. Inventory turnover has declined from 7.58 to 4.71 which means that more inventory is compiling and the company may have some selling difficulties. In this situation, the auditor should focus his/her attention to obsolete inventory during the physical count and make sure to expand the scope of the work in auditing the allowance for inventory and also in auditing the inventory pricing.

Analysis of the profitability ratios indicate that the company's profitability has declined from 13% to 3.6 %. Since gross margin % remains almost stable over time, the decline in profit margin should be due to administrative expenses and financial expenses which has increased during 1994. The auditor should expand the scope of the work in auditing administrative expenses and financial expenses.

Limitations in using the financial ratios:

When comparing ratios of similar companies within the same industry the auditor must consider the differences arising from geographic locations, production technologies, capacity utilization and not evaluate the ratios mechanically. For example, a general strike in a company during the year may have adversely affected the company's operations while the other companies have not been affected by such adverse conditions. The auditor should also consider that ratios may not be calculated in a standard manner for all companies within the same industry. For example in calculating inventory turnover, some may divide cost of sales by inventory while others may divide net sales by inventory.

Prior research made by [5:525] notes that "conventional ratio analysis methods seem wholly inadequate for prediction purposes". An alternative approach to ratio analysis is using more advanced statistical procedures like regression and time-series models.

3. Trend analysis:

In trend analysis, the auditor develops an expected result for the current period by analyzing changes in an account balance over the past accounting periods.

This approach is referred to as a "causal approach". "An alternative approach to trend analysis is to use a diagnostic approach, in which the auditor simply compares the current amount to the trend to see if the current account seems acceptable."[4:441] In application of the diagnostic approach the auditor does not have any expected result for the current period and an account is considered to be acceptable if the account balance seems stable over time. In applying this approach, the auditor should be careful since stability does not always mean that there is no misstatement in the account balance. Within this respect, the auditors should consider using the causal approach as outlined below..

3.1. Simple Trend Analysis:

This technique involves calculating an expected amount based on the past performance of the account balance.Such models may be martingale or submartingale which require less sophistication and easy to implement. In a martingale model the predicted value is the audited value of the account balance in the last audit year. Symbolically, the martingale model is:

$E(Y_t) = Y_{t-1}$

In a submartingale model, the predicted value may be the audited value of the last year plus the change in the account balance over the years. Symbolically, the submartingale model is:

$E(Yt) = Y(t-1) + (Yt-1- Yt-2)$

For example, if company's sales are increasing by average 5% over years, then the auditor basis his/her expectation for the current year as a 5% increase from the previous year.

3.2. Statistical Modelling Procedures:

Statistical models can be constructed with several components. One of these components may be structural. Structural components are comprised of variables that are involved with or caused by one another. Another component to a statistical model may be time series. Time series components rely on identifying relationships between a variable and the passage of time. Regression models are predominantly structural, while autoregressive models (e.g ARIMA models) rely heavily on the time series component. [6] in his study on the revenue series of six railroads concludes that "the use of ARIMA based models in analytical review in auditing seems beneficial but not as a generally applicable alternative to regression" [6:60]. He also found that the models with "greater information requirements and computation effort are superior in predictive power [6].

Regression Analysis:

" Regression analysis enables us to ascertain and utilize a relation between a variable of interest, called a ***dependent*** or response variable, and one or more ***independent*** or predictor variables" [7:450].

If the statistical relation is linear between these two variables, then we can express it as mathematical

equation. When two variables are involved, this is called simple regression.

$Y_i = B_0 + B_1X_i + u_i$ $\quad i = 1,2, \ldots\ldots n$

where:

Y_i = dependent variable (the response in the ith observation)

X_i = value of the independent variable in the ith observation

B_1 = the coefficient of the independent variable

B_0 = intercept

u_i = random error term

However, the simple linear regression model can easily be extended to include two or more independent variables which is then called multiple regression.

$Y_i = B_0 + B_1X_{i1} + B_2X_{i2} + u_i$

The Auditor uses regression equation for predicting the balance of an account which is dependent on another account. Some of the examples of the relationship between accounts is: 1) Repair expenses and machine hours 2) Number of units sold and cost of sales 3) Direct labor costs and indirect labor costs 4) Advertisement expenses and Sales 5) Delivery expenses and sales 6) Direct labor hours and production costs.

In 1971 Deloitte Haskins & Sells introduced a computer modelling tool called STAR (Statistical Techniques for Analytical Review) which can build regression models with up to 25 variables.

Limitations of the regression analysis

The regression methodology is relatively inexpensive and easy to apply with the computers. However, the fact that there are a number of statistical assumptions underlying the model should be taken into consideration. Violation of these assumptions may violate the results of the regression analysis.

Regression analysis is particularly useful in prediction of revenue and expense accounts.

BUILDING A REGRESSION MODEL:

CASE STUDY:

In this case , we are going to look for the reasonableness of monthly sales figures for the audit period of a real company operating in the drug industry with the help of regression analysis. We assume that the amount of sales change linearly with changes in cost of sales. Based on this relationship we are going to make a 12-month forecast of sales for the audit period. The forecasted figures will then be compared with the actual results for the audit period and any unusual variations will be accounted for. However, the auditor's problem is to answer the question of how much difference should be considered unusual. Based on the calculation of the standard error of the regression estimate and the statistical assurance (tolerable error) desired by the auditor, the portion of the recorded amount that is considered as unusual should be determined. If the predicted sales is materially different than the actual balance, the auditor should extend the scope of substantive tests on sales.

Before building the model, one of the first things that an auditor has to decide is what information or data profile to use. In our case , the profile is a time-series profile, in which the sales (dependent variable) and cost of sales (independent variables) are set out by some time period (months). A cross-sectional profile in which the results are set out by operating unit, geographical location or some other basis can not be used in our model. Another consideration is how much base date are required. The experience has shown that a base period of 36 months is satisfactory for STAR time-series models. In our analysis a base period of 24 months is used.

The regression equation is:

$S_t = B_0 + B_1\ COS_t + u_t$ $\quad t = 1, 2, \ldots\ldots 24$

B_0 = intercept

S_t = Sales in month t

COS_t = Cost of sales in month t

B_0 and B_1 = regression coefficients

u_t = the random error term

The regression statistics are as follows:

Regression Statistics	
Multiple R	0.9911
R Square	0.9823
Adjusted R Square	0.9815
Standard Error	10,390
Observations	24

R^2 = .9823 measures the goodness of fit. R^2 is the portion of the total variation in sales that is explained by the variations in cost of sales. Since R^2 is very high , the model is adequate for predicting the monthly sales figures for the audit period.

Standart error of the estimate (δ) = 10.390

This is a measure of the average amount by which sales fluctuated from the regression line during the base period. This statistic provides a means of estimating a confidence interval (range) for predicting the amount of sales given cost of sales . Thus we can determine a range within which we can predict sales with varying degrees of statistical confidence.

Auditor's Degree of Statistical Confidence	Auditor's Confidence Interval
68%	$(Yt-1\delta) < Yt > (Yt+1\delta)$
95%	$(Yt-2\delta) < Yt > (Yt+2\delta)$
99%	$(Yt-3\delta) < Yt > (Yt+3\delta)$

The regression equation is:

$Yt = -3,245 + 1.88\ COS_t$

Results based on the regression function:

Direction of the test overstatement

observation (audit period)	recorded amount	estimate	residual
January	276,081	279,089	-3,008
February	280,295	277,994	2,301
March	331,289	329,310	1,979
April	415,696	404,800	10,896
May	388,628	394,516	-5,888
June	418,909	426,985	-8,076
July	403,839	410,631	-6,792
August	443,770	408,441	35,329*
September	450,662	458,060	-7,398
October	478,206	475,790	2,416
November	470,540	467,394	3,146
December	448,240	458,442	-10,202

In identifying the material variations, we have set our confidence interval as 99% which means that only August sales has an overstatement which is statistically significant and must be further investigated by the auditor.

V-CONCLUSION:

In this study we tried to review basic analytical review procedures and limitations and advantages of each procedure. Although conventional ratio analysis and simple trend analysis are easy to implement with less staff time and cost, there is an increased shift towards more advanced statistical procedures "due to their objectivity, their formal use of environmental information, and their relationship to statistical sampling" [6:48]. But the determination of the best analytical model" in a cost-benefit sense remains an empirical question to be answered at the individual audit application level."[6:60].

REFERENCES

[1]-ALBRECHT, STEVE W., "Toward Better and More Efficient Audits", The Journal of Accountancy, 1977 ,pp.48-50.

[2]-KOHEN J., KIDA T., " The Impact of Analytical Review Results, Internal Control Reliability and Experience on Auditors' Use of Analytical Review " , The Journal of Accounting Research, Autumn 1989, pp. 263-276.

[3]-ARENS ALVIN A., LOEBECKE JAMES K., 'Auditing: An Integrated Approach", Prentice Hall Inc. 1991.

[4]-GUY DAN M., ALDERMAN WAYNE C., WINTERS ALAN J., "Auditing" The Dryden Press, Harcourt Bare Jananovich College Publishers, 1990.

[5]-LEV B., "On the Use of Index Models in Analytical Reviews by Auditors." Journal of Accounting Research, Autumn 1980, pp.524-550.

[6]-KINNEY R.W., "Arima and Regression in Analytical Review: an Empirical Test", The Accounting Review, 1978, pp.48-60.

[7]-NETER J., WASSERMAN W., WHITMORE G A., " Applied Statistics", Allyn and Bacon Inc. 1982.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.107-110.

A NEW DISTRIBUTION AREA OF MONTPELLIER MAPLE (ACER MONSPESSULANUM SUBSP. MONSPESSULANUM) IN TURKEY

Dr.Nurten Günal [1]

[1] *M.Ü. AEF, Coğrafya Bölümü, Öğretim Görevlisi*

Özet- *Bir Akdeniz elemanı olan Acer monspessulanum subsp.monspessulanum mevcut literatüre göre bu sahada ilk defa tarafımızdan bulunmuştur. Acer monspessulanum subsp. monspessulanum'un Eser vadisindeki yayılışı Türkiye'deki doğal yayılış alanlarında rastlanılmayan şekilde topluluk oluşturması açısından da önem taşır.*

I-INTRODUCTION

During vegetation geography studies we did at the upper Gediz basin in September 1995 we determined Acer monspessulanum subsp. monspessulanum on the western slopes of the Eser valley at the southern of Demirci which according to the present records is for the first time.

II-MORPHOLOGIACAL FEATURES AND GEDGRAPHICAL DISTRIBUTION OF ACER MONSPESSULANUM

Acer monspessulanum (Montpellier maple), a variety of maple tree is a genus of Aceraceae family. Acer species are formed mostly of deciduous and ligneous varieties and this is one of the 9 types (A.trautvetteri, A.platonoides, A.campestre, A.divergens, A.monspessulanum, A.sempervirens, A.hyracanum, A.tataricum) found naturally in Turkey.

Acer monspessulanum with a broad crown, thick branches, rarely with smooth trunks is a deciduous tree or a small tree which can reach up to 5-12 meters in height but can also be found as in bush form at some regions. The leaf twings are glabrous. The leaves are 3-8cm long, 3 lobed. Edges of these lobes are either straight or roughly jagged with blunt tips (Fig.1). Their leaves which redden in autumn are generally thick and hard with dark green upper and light green lower faces. The yellowish green flowers which florish following the leafing form umbrella-like bunches with short shoots. Their fruits, which have a length of 1 to 2cm and look like small spheres slightly pressed from the side, nature in September. Acer monspessulanum have winged seeds and their smooth trunks in youthful stage regains a chapped appearance later. It has a dull wood which is used for making small hand tools and gift objects such as spoons, combs, trinkets, etc.[1].[1, 2]

Its general dispersal areas are the Northern,Central and

Southern Europe, Southwestern and Southern Anatolia, Caucasus, Northwestern and Southern Iran, Northern Irak, Lebanon and Syria. Acer monspessulanum which is a Mediterranean element is usually found in these areas mixed with Quercus species (i.e.Q.infectoria, Q.cerris, Q.libani), Crateagus monogyna, Crateagus orientalis, Fraxinus ornus, Pyracantha coccinea, Juniperus oxycedrus, Eriolobus trilobata, Paliurus spina-christi at 1000 to 1700m elevations, mostly on calcerous shallow and stony soils with mediocre or high alkaline reaction.[1], [3]

Southwestern and Southern Anatolia are natural distribution areas of Acer monspessulanum in Turkey. Excluding some very local places such as Uşak, Manisa and Balıkesir (Marmara island), it does not grow at the Western Anatolia.

The subsp. monspessulanum determined in our study area is one of the 5 sub-types (subsp. microphyllum, subsp. ibericum, subsp. cinerascens, subsp. oksalianum, subsp. monspessulanum) of Acer monspessulanum L. in Turkey. Generally they grow at south looking slopes on limy, shallow, stony soils in Turkey, however, they also appear in shadowy valley deeps among rocks as small trees or bushes, and their main distribution areas in our country is a follows: Balıkesir (Marmara island), Manisa (Kırkağaç), Uşak (Itecek hill), Isparta (Eğirdir, Kasnak forest, upper Gökdere), Burdur (Gölhisar), Antalya (between Elmalı and Finike, Elmalı, and Çığlıkkara forest, Alanya, Gebiz and Mt.Bozburun, Beyşehir and Akseki), İçel (Mut) [1]; İzmir (Urla peninsula-Akdağ, Mt Bozdağ-Ovacık plateau). and Aydın (İncirliova, Mt.Samsun, Dilek peninsula) [4] (Fig2). Acer monspessulanum subsp. monspessulanum is mostly found in forest of Quercus (Q.cerris, Q.infectoria, Q.pubescens), Pinus (P.brutia, P.nigra), Juniperus, Fraxinus, Cupressus sempervirens and Cedrus libani at an elevation of 600 to 1700 meters.

III-FINDINGS

The exact location of Acer monspessulanum subsp. monspessulanum determined by us is on western slopes of the Eser valley at the south of Kazancı village on western part of the upper Gediz basin, towards the

[1] To Prof.Dr. Faik Yalçınk, who identified the samples of Acer that we collected at the excursion, my sincerest thanks.

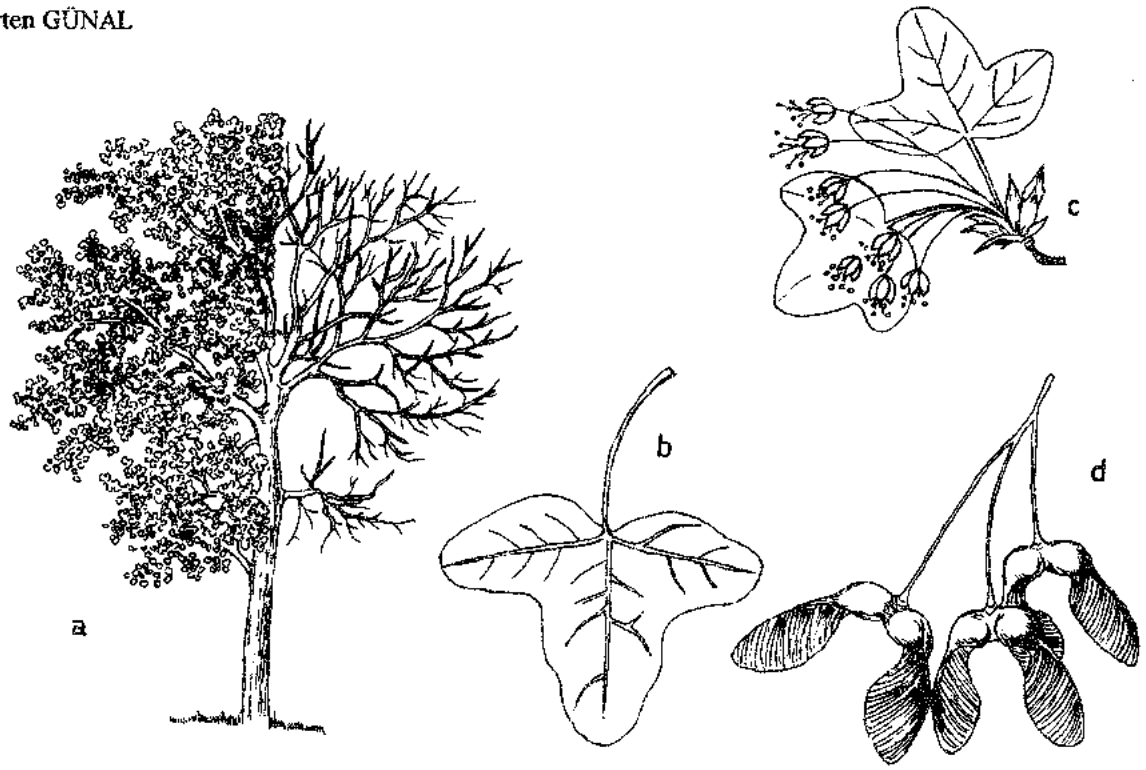


Fig.1. Acer monspessulanum a) habit b) flowering twing c) leaf d) fruits

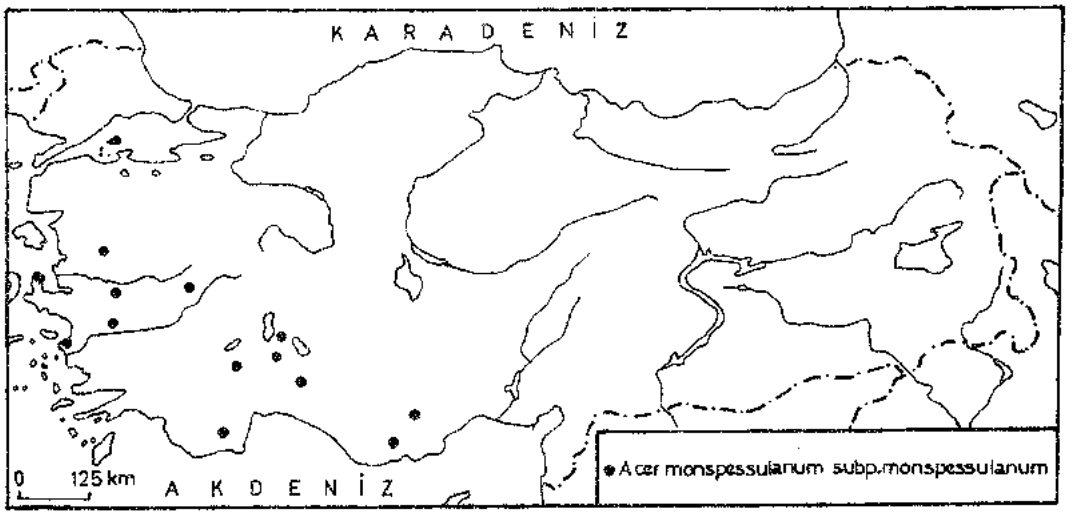


Fig.2 Distribution of Acer monspessulanum subsp.monspessulanum in Turkey

southern of Demirci(Fig 3). This area and its surrounding area covered by dry forest of which the dominant species is Quercus cerris. However while the oaktree forests grow better on slightly inclined slopes they appear as sparsely placed small trees or bushes on highly inclined slopes. Crateagus monogyna, Crateagus orientalis, Cistus laurifolius, Juniperus oxycedrus, Prunus spinosa form the lower level of Quercus cerris which is found mixed with such other Quercus types as Q. ithaburensis subsp. macrolepis, Q.infectoria, Q.pubescens. Acer monspessulanum subsp monspessulanum found in this area first appear as single trees on the slopes of the Eser valley after passing the Kazancı village, then they cover all of the slopes as trees, 5 to 6 meters in height (Photo.1). Further they form communities at the both sides of the road that goes to the Öksüzlü village from Kazancı and find a flourishment area on slopes of the Kazancı mezarı hill (905m)(Photo2-3) and extened approximately for 1 to 1,5km towards the south, disappearing near the watershed of the Çınarcık brook which joins the Demirci stream. In this area, Fraxinus angustifolia subsp. angustifolia, Q.cerris, Q.ithaburensis subsp. macropelis, Eriolobus trilobata, Juniperus oxycedrus, Paliurus spina-christi enter communities formed by Acer monspessulanum subsp. monspessulanum on shallow non-lim brown forest soils found on andezites at an elevation of 800 to 900m. While most of the Acer monspessulanum subsp. monsessulanum trees show a good growth, it is a striking feature that the ones on inclined, stony parts tend to dry up.

IV-CONCLUSION

Although Acer monspessulanum subsp. monspessulanum is found as single or in small groups in natural distribution areas in our country it forms, for the first time, communities in this area as Yaltırık also confirms. In our opinion conservation of this area where Acer monspessulanum subsp. monspessulanum appear in communities in a country. Which is poor in Acer species that show, a distribution area at Southern Anatolia, but cannot be found towards the north except in some small locations, would be of great use.

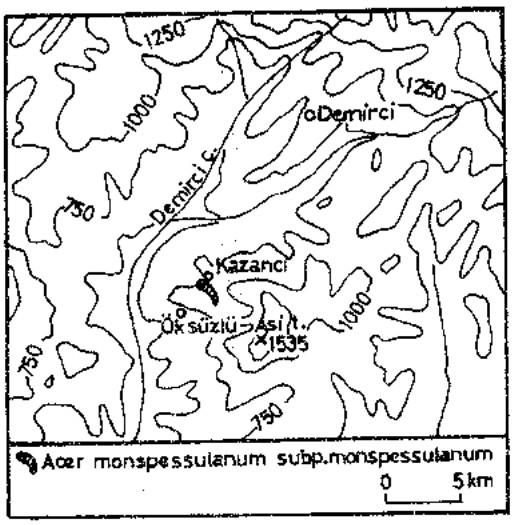


Fig.3

BIBLIOGRAPHY

[1] - Yaltırık, F. Yerli akçaağaç (Acer L.) türleri üzerinde morfolojik ve anatomik araştırmalar, İ.Ü. Orman Fakültesi Yayınları No 179, İstanbul, 1971.

[2] - Kayacık; H. Orman ve park ağaçları özel sistematiği Cilt III. İ.Ü.Orman Fakültesi Yayınları, No 134, p.130,131 İstanbul 1968.

[3] - Zohary, M. Geobotanical foundations of the Middle East, Volume I,II, p.367,396,550,556,559,570, Stuttgart, 1973.

[4] - Günal, N- Gediz- Büyükmenderes arasındaki sahanın bitki coğrafyası. İ.Ü. Doktora Tezi 1986.

[5] - Humphries, C., Press, J.R., Sutton, D.A., Trees of Britain and Europe p. 232, 233 London, 1992

[6] - Yaltırık, F-Efe, A. Dendroloji, İ.Ü.Orman Fakültesi Yayınları No 431, İstanbul 1994.

Photo. 1. Acer monspessulanum subsp. monspessulanum trees in the Eser valley. Q. cerris communities in the form of bushes in the background.

Photo.2. Acer monspessulanum subsp. monspessulanum communities at the Kazancı mezarı hill (905m) slopes.From place to place Q.cerris, Q. ithaburensis subsp. macropelis, Eriolobus trilobata, Fraxinus angustifolia subsp. angustifolia mixes with Acer monspessulanum subsp. monspessulanum community.

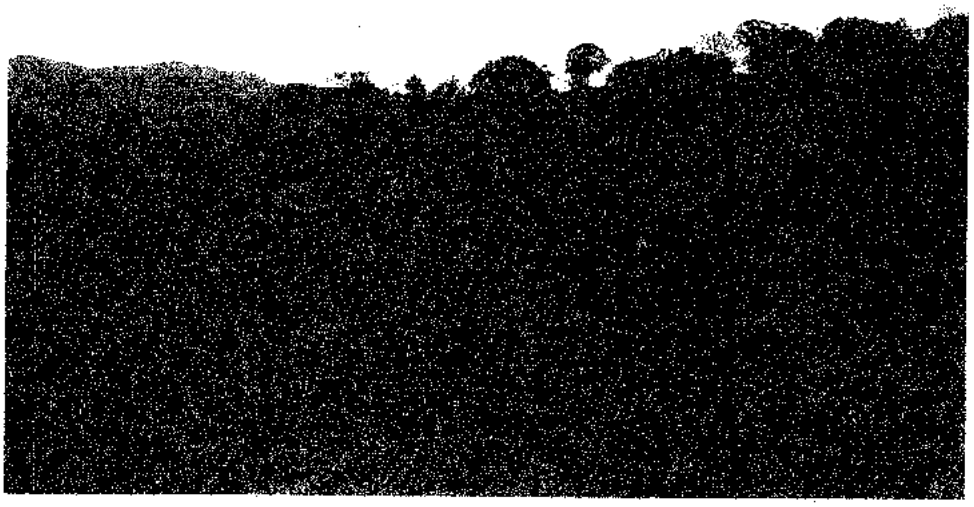


Photo.3. Acer monspessulanum subsp. monspessulanum communities at the both sides of the road that goes to the Öksüzlü village from Kazancı.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.111-114.

PSİKOLOJİK DANIŞMADA AKILCI DUYGUSAL YAKLAŞIM VE ÖZELLİKLERİ

Dr.Necla TUZCUOĞLU [1]

[1] *M.Ü.AEF, Öğretim Görevlisi.*

ABSTACT:Rational Emotive Therapy has much in common with the therapies that are oriented toward cognition, behavior, and action, in that is stresses thinking, judjing, deciding, analyzing, and doing. Rational Emotive Therapy is highly didactic, very directive, and concerned as much with thinking as with feeling. It is based on the assumption that cognitions, emotions, and behaviors interact significantly and have a reciprocal cause-and effect relationship.

I- GİRİŞ

Psikoterapi ve psikolojik danışmaya mantık ve akıl yürütmeyi katmada en aşırı sayılabilecek yaklaşım Albert Ellis'in, önce Akılcı Psikoterapi sonra Akılcı Duygusal Psikoterapi diye adlandırdığı yaklaşımdır. Akılcı Duygusal Psikoterapi kuramı insanın doğası ve mutsuzluğu konusunda bazı varsayımlar ve kabuller geliştirmiştir. Zira insanı olumsuz olarak etkileyen etmenler çocukluktan bugüne kadar yanlış öğrenmelerin birikimiyle oluşmuştur. Yanlış öğrenme sonucu kazanılmış davranışlar kişileri mutsuzluğa itmektedir. Buna göre;

1.İnsan aklı ile davrandığı gibi, aklını kullanmadan da davranmaktadır.

2.Akılcı davranıp düşünürse mutlu olur.

3.Akılcı olmayan düşüncelerimiz, yaşamın ilk yıllarındaki mantıksız öğrenmeye dayanır.

4.İnsan dilin ve sembollerin kullanılmasıyla düşünür. Düşünce ve duygu birbirine eşlik ettiklerinden, duygusal rahatsızlıklar insanı akılcı olmayan düşüncelere yöneltir.

5.İnsanın dışındaki varlıkları, olguları algılama biçimi ve onlara karşı takındığı tavırlar duygusal rahatsızlığın nedenleri olmaktadır. İyi kötü değerlemesini insanın düşünce süreci belirler.

6.Algılarımızı ve düşüncelerimizi yeniden düzenleyerek düşüncelerimizi akılsız ve mantıksız olmaktan kurtarabiliriz. Psikolojik Danışmanın, psikoterapinin amacı bireyin kendi kendine konuşmasının mantıksız ve akıl dışı olduğunu göstermektedir.[1]

Ellis'e göre bazı fikirler ve değer yargıları kişilerin uyumsuzluk kaynağıdır. Bu fikirler ve değer yargıları toplumsal ve kültürel özellikler taşırlar. Uyumsuzluk kaynağı olarak görülen akıl dışı fikirler ve değer yargılarına için şu örnekler verilmektedir. "Kişi kendini değerli kılabilmek için tam anlamıyla becerili, yeterli ve başarılı olmak zorundadır". "Kişinin içinde bulunduğu toplumun her üyesi tarafından sevilmesi ve kabul edilmesi esastır". "Çevremizde olup bitenlerin istediğimiz gibi olmaması bir felakettir". "Mutsuzluk dış nedenlerden koşullardan olur ve kişi bunları kontrol edemez". "Kişi başkalarına bağımlıdır ve kendinden güçlü ve dayanabileceği bir kimse olmalıdır". "Kişi başkalarının problemlerinden, rahatsızlıklarından oldukça etkilenmelidir".[2]

Akılcı Duygusal Psikoterapi kuramında süreç yukarıda belirlenen duygusal rahatsızlıkların oluşum biçimi ve nedenleri çerçevesinde akla uygun olmayan davranışların akıl ve mantıkla iyileştirilmesini içermektedir. Duyguların kontrolünde, elektrikle, kimyasal yönetimler, aşk veya saygınlık kazandırma gibi yaklaşımlar yerine, beyin süreçlerinin kullanılması esas alınmaktadır. Akıllı bir varlık olan insan akılcı düşünmeyi öğrenerek duygusal rahatsızlıktan kurtulabilmektedir. Bu kuramda Psikolojik Danışma, Psikoterapi ilişkilerinde ve sürecinde danışana akılcı düşünme öğretilmektedir. Psikolojik danışma sürecinde ilk olarak danışana mantıksal uslamlamada düştüğü hatalar gösterilmektedir. İkinci basamakta danışana mantık dışı düşünmekle rahatsızlıklarını, problemini daha fazla arttırdığı sürdürdüğü gösterilmektedir. Danışana düşünme yollarını değiştirmesi için yapılan yardım psikolojik danışmanın, psikoterapinin üçüncü basamağı olmaktadır. Danışana akılcı yaşam felsefesi, davranış tarzı kazandırmak sürecin son basamağıdır. Psikolojik danışma veya psikoterapiden beklenen danışanın sağaltım süreci boyunca akılcı olmayan tavır, inanç ve düşüncelerinin akılcı olanlarla değiştirilmesidir [1].

Akılcı Duygusal yaklaşım insanların benzer düşünceler durumlar ve davranışlar içinde bulunacağını savunur (George and Cristiani 1981). Bu kurama göre insanlara çocukluklarından itibaren bazı değer yargıları aileleri ve diğer yetişkinler tarafından aşılanır. Çocukluğunda kendisi ve çevresi hakkında bazı değer

yargıları edinir. Çocuklar gerek psikolojik gerekse de biyolojik ihtiyaçları nedeniyle özellikle çocukluk yıllarında ailelerine bağımlıdırlar. İşte bu bağımlılığın sonucunda ailelerin onlara aşıladığı bu değer yargılarını kolayca benimserler ve davranışlarını bu yönde geliştirirler. Akılcı Duygusal Yaklaşım aynı zamanda modern ve varoluşçuluğa da sempati duyar ve Braaten'e ait şu görüşleri kabul eder:

1.İnsan hürdür, kendi kendini tayin etme hakkına sahiptir.

2.Birey kendi yeteneklerini geliştirmeli ve kendini gerçekleştirmelidir.

3.Sizin kendi tecrübeleriniz en büyük otoritedir.

Akılcı Duygusal terapi yaklaşımı insanın etkinliklerinin geniş ölçüde onun isteği ve kontrolü dışındaki dış faktörler tarafından kontrol edildiği görüşünü kabul etmekle birlikte bireyin de kendi gelecceğini tayin ve kontrol etme işinde imkanlara sahip olduğuna inanır.[2]

Ellis'in yaklaşımında sözel ilişki dışındaki diğer ilişki ve tekniklere yeteri kadar ilgi gösterilmemektedir. Akılcı Duygusal yaklaşım tavır ve davranış değişikliğinin en iyi şekilde direkt yaklaşımla sağlanabileceğini iddia eder. Ellis'e göre uyumsuz kişinin tavırları akılcı değildir ve akılcı olmayan tavırları değiştirmenin tek yolu bunların üzerine dolaysız gitmektir. Propaganda bu konuda iyi bir örnektir. Diğer taraftan pek çok terapist, tavır ve davranışları değiştirmek için dolaylı yaklaşımların başarılı olduğu üzerinde dururlar. Direkt yaklaşım ancak danışanda direnme ve korku yaratır. Bunlar da değişikliği güçleştirir ve geciktirir.

II-DANIŞANIN AKILCI DUYGUSAL YAKLAŞIMA GÖRE YAŞANTISI

Danışanın bu kuramdaki rolü bir öğrenci, öğrenicidir. Psikoterapi de tekrar öğretme işlemidir. Danışan mantıksal düşüncelerini, problemlerini çözmek için nasıl kullanacağını öğrenir. Terapötik işlem danışanın bugünü üzerine yoğunlaşır. Varoluşcu ve danışan merkezli terapiye benzer olarak şimdi ve burada yaşantısı önemlidir. Danışan bugünkü yetenekleri ile düşünce ve duygu yapısını değiştirebilir. Terapist vaktini geçmiş yaşantılar ile harcamaz.

Danışanın kendisi ile ilgili kötü (yıkıcı) görüşleri ve dünya ile ilgili görüşleri üzerinde durulur. En önemli nokta danışanın bu tür görüşlerden ve mesajlardan haberdar olabilir hale gelmemeleridir. Danışan ancak problemlerinin ana kaynağını anlarsa iyileşebilmektedir. Bu kuramda danışanın en önemli yaşantısı sezgi (içgörü) kazanmasıdır. Kişiler problemlerini çözmek için bu problemlerinin nedenlerini bilmelidir. Yorum terapötik bir araç gibi kullanılır.

Terapist öğretmen gibi görev yapar, danışanda bir öğrenci gibidir. Kişisel bir ilişki şart değildir [3]. Danışanlar problemlerini değerlendirmede bir içgörü kazanırlar. Bu davranışlarını değiştirmek için terapide aktif olarak rol almak durumundadırlar.

III-AKILCI DUYGUSAL YAKLAŞIMA GÖRE PSIKOPATOLOJI

İnsanlar kendi kendilerine konuşabilir, düşünebilir ve duygulanmalarına yol açabilirler [4]. Olaylar insanların dışında gelişebilir fakat bu olaylara karşı kendi tepkilerini ve davranışlarını kontrol edebilirler.

İnsanlar mantıklı düşünebilme özelliğine sahip olmakla birlikte çeşitli öğrenmeler sonucu mantıksız ve gerçekçi olmayan şekilde düşünebilir, davranabilir. Yaşamlarının ilk yıllarında edindikleri bu tür davranışları yetişkin yaşamda da sürdürürler.

Değişebilmek için danışanın mantıksız ve gerçekçi düşünmediğini kendi kendine söylemesi gerekmektedir. Danışman aktif, bir öğretmen gibi davranarak danışanın düşüncesini değiştirmesine ve problemine karşı gerçekçi olmasına yardımcı olur [5].

IV-AKILCI VE DUYGUSAL YAKLAŞIMA GÖRE PSIKOLOJIK DANIŞMADA DANIŞMANIN ROL VE İŞLEVI

Terapistin spesifik görevleri vardır. İlk adım danışanların kabul ettikleri pek çok "meli", "malı" ları onlara göstermektir. Danışanlar kendi akılcı inançlarını akılcı olmayanlardan ayırmayı öğrenmelidirler. Terapist, danışanın sorgulamadan kabul ettiği benliğini mağlup edici propaganda ile mücade eden bir karşıt propagandacının işlevini görür. Danışanın karşıt propaganda eylemlerine katılmasını sağlamak için onu teşvik eder, ikna eder hatta zaman zaman ona bu konuda emir verir.

Terapötik süreçte ikinci adım, danışanların farkında olma düzeylerini arttırmaktır. Bu da mantıksız düşüncenin sürdüğü ve benliğini mağlup edici cümlelerini tekrarladığı sürece duygusal bozuklukların aktif olarak kalacağını göstermekle olur.

Üçüncü adım ise, danışanların düşüncelerini değiştirmeleri ve akılcı olmayan düşüncelerinden kurtulmalarını sağlamaktır. Akılcı duygusal psikoterapi mantıksız inançların çok derinlerde köklendiklerini ve danışanların normal olarak kendi kendilerine onların

değiştiremeyeceklerini kabul eder. Terapist danışanların benliğini mağlup edici fikirleriyle akılcı olmayan felsefeleri arasındaki ilişkiyi anlamalarında yardımcı olmalıdır.

Terapötik süreçte son adım danışanların akılla uygun olmayan inançlarının kurbanı olmaktan kaçınabilmeleri için akıcı bir hayat felsefesi geliştirmeleri konusunda onları mücadeleye çekmektir. Sadece belirli semptomların ortaya çıkmayacağına garanti vermez. Bundan ötürü terapistten akılcı olmayan düşüncenin özünü üstüne gitmesi ve danışanlara irrasyonel bir inanç veya tutumun yerine akılcı olanını nasıl koyacaklarını öğretmesi beklenir [3].

Bu kuramda terapistler yüksek düzeyde aktiftirler, duraklamadan görüşlerini açıklarlar. Genellikle kişisel hayatları hakkında sorulan sorulara doğrudan cevap verirler. Başlangıçtaki oturumlarda danışanlara iyi konuşmalar yaparlar. Grup terapisinde oldukça enerjik ve sık sık yönlendiricidirler [6]. Aynı zamanda önemli ölçüde açıklayıcı, yorumlayıcı, ve konferans vericidirler. Objektif ve çoğu danışanlara dostane ve sıcak davranırlar. Özellikle kişisel olarak hoşlandıkları danışanlarla kolayca çalışabilirler. Akılcı duygusal terapide terapist danışanın davranışının gerisindeki mantıksız düşünce ve inançları görmesine ve davranışlarını isteklerini karşılamadaki yeterliliği açısından değerlendirmesine yardımcı olurken danışanla açıkça tartışmaya girebilir, ona doğru düşünme ve başarılı bir kimlik geliştirmenin yollarını öğretir. Tavsiye, telkin, ikna gibi her türlü yöneltici uyarıcıyı kullanabilir. Yani terapist aktif bir yöneltici ve öğretmen rolündedir. Bu nedenle danışmanın bilgili, yeterli, güvenilir bir etkiye sahip bir kişi olması gerekir. Güdümlü terapi olarak adlandırılan bu yaklaşımda danışman hakim rolündedir.

V-AKILCI DUYGUSAL YAKLAŞIMA GÖRE SORUMLULUK

Psikolojik danışma ilişkisi ancak gönüllü olanlarla kurulabilir. Ancak danışmanın bazı sorumlulukları vardır. Bunlardan biri psikolojik danışma ihtiyacı içinde olanları motive etmektir [7]. Danışman danışana gerçek durumu ne olursa olsun saygı gösterir.

Danışman danışanın özel öğretmeni durumundadır. Ona gerekli bilgiler sağlar ya da sağlanmasında yardımcı olur. Çeşitli alternatifleri sunar ve tartışır. Danışanın en uygunu seçmeye, çözüme ya da karara ulaşmasında yardımcı olur. Seçme veya karar danışanındır, ona doğrudan baskı yapmaz. Burada danışanın; kendine güvenmesi ve kendi problemlerini ancak kendisinin çözebileceğine inanması gerekir.

Psikolojik danışma nötr bir ilişkidir. Değerler sistemini düzenleyici, hüküm verici ve değer taklit edici değildir. Bir eğitimci olarak bazı değerlere ve gayelere sahip olan danışmanın çalıştığı kurumla karşı bazı sorumlulukları vardır. Bundan dolayı danışmanın her zaman danışana ve olaylara karşı nötr olması beklenemez.

VI-AKILCI DUYGUSAL YAKLAŞIMA GÖRE PSIKOLOJIK DANIŞMADA KULLANILAN TEKNIKLER

Akılcı duygusal terapistler akıl ve mantığa önem vererek öğretim, ikna, doktrine etme, davranış reçeteleri vererek mantık ve aklın kabul etmeyeceği fikir, görüş, inanç ve tavırları yok etmeye çalışırlar [8]. Danışman danışanı yeniden eğitmek ve aktif öğrenme rolünü içerir. Sözcü ilişki dışındaki diğer ilişki ve tekniklere yeteri kadar önem verilmez.

Corey'e (1977) göre güdümlü terapi olarak adlandırılan bu yaklaşımda, danışman aktif durumdadır ve danışanın kendini yönetme gücüne inanılmakla birlikte, danışmaya başvurduğu sırada bu gücünü harekete geçirmede bir otoriteye ihtiyacı olduğu kabul edilir.

Danışma sırasında danışana yaşam felsefesinin eleştirici bir değerlendirmesi doğrultusunda teşvik edici planlar uygulanır. Bu yaklaşımda kullanılan başlıca teknikler şunlardır;

Yüzleştirme

Yanlış inançları ortadan kaldırmak için kullanılır. Çelişkilere dikkat çekilir. Bir duygu ve davranışın başka bir duygu ve davranışla ilgisi gösterilir.

Değerlendirme

Yanlış inançların kişiye ne kazandırdığı veya ne kaybettirdiğinin değerlendirmesi yapılır.

Ev Ödevi

Danışanın yeni davranış yolları denemesi için o inancı zedeleyecek ve değiştirecek bir davranış ödev olarak verilir.

A-B-C-D Tekniği

Durum A'da bir olay vardır. Bu olaydan dolayı kişinin bir takım mantıksız düşünceleri vardır (B), kişi mantıksız düşüncelerinden dolayı aşırı duygusal tepki ve davranış bozukluğu gösterir (C), danışman danışanın bu yanlış duygu ve düşüncelerine müdahale ederek tartışmak zorundadır (D).

1. Adımda danışana mantık muhakemesinde düştüğü hatalar gösterilir. 2. adımda danışan mantıksız düşünmesiyle rahatsızlıklarını daha fazla sürdürüp arttırdığı gösterilir. 3. adımda düşünce yollarını değiştirmesi için yardım edilir ve bu terapistin yardımıyla yapılır, 4. adımda gerçekçi hayat felsefesi kazandırılır [1],[2].

Örneğin Bayan H... bir iş görüşmesine gitmeyi planladı (A), fakat yaşadığı kaygılar onun fizyolojik olarak rahatsız olmasına neden oldu (B). Bunun nedeni kişinin kendini beğendireneme, sesinin çıkmaması, terlemesi, endişesinin karşısındaki kişi tarafından anlaşılmasından doğan olumsuz yaşantılardı.

Bayan H..'nin yaşadığı bu düşüncelerin değiştirilmesi için sahip olunan yanlış düşüncelerin değiştirilmesi gerekir. Bunun değiştirilmesinin tek yolu da tartışmak ve eleştirmektir(C). Bu tartışma sonucunda kişi daha mantıklı bir inanç sistemine sahip olacaktır (D).

Tartışma aşamasında ortaya çıkan durumlar, önemli sorunlar:

Kişiyi rahatsız eden düşüncenin temelinde yatan inançlar ne derece doğrudur, bu konuda doğru olan şeyler nelerdir?, mantıklı olan nedir?, -Ne kadar ya da ne derece doğrudur?

Bu aşamadan sonra kişi kendini daha iyi hissederek, bazı ortamlarda üzgün ve kaygılı olmaması gerektiği fikrini kabulleniyor ve kendini daha özgür ve rahat hissetmeye başlıyor.

Rol Playing

Rol playing'in akılcı duygusal yaklaşımda önemli bir yeri vardır. Özellikle rol oynama tekniği doğrultusunda yapılan canlandırmaların önemli bir yeri vardır. Mantıksız düşüncenin mantıklı düşünce ile yer değiştirmesinde kişilerin içinde yaşadıkları ortamı oynamaları istenir. Ya da daha önce verilen işe girme kaygısı yaşayan kişiye iş görüşmesi ela elgele olarak rol yapması istenir. Böylece kişilerin yaşadıkları durum daha yakından tanınmaya çalışılır. Ayrıca kişinin duygularının farkına varması ve gizli kalmış bazı duyguların ortaya çıkması sağlanır.

VII-AKILCI DUYGUSAL YAKLAŞIMA GÖRE DANIŞMANIN ETKİLİLİĞİ

Etkin bir danışma şu özelliklere sahip olmalıdır;

1. Gerek danışma süresinin gerekse danışman ve danışanın harcayacağı çabanın ekonomik olması,

2. Belirtilerin giderilmesinde, mantıksız düşüncenin mantıklı düşünce ile yer değiştirmesinde çabukluk,

3. Danışma sonucunda kazanılan davranış ve düşüncelerin etkili ve kalıcı olması, danışanın diğer problemlerinde de bu yöntemi kullanması.

VIII-SONUÇ

Albert Ellis tarafından oluşturulan Akılcı Duygusal Yaklaşım, danışanın kendisi ile ilgili kötü (yıkıcı) görüşleri ve dünya ile ilgili görüşleri üzerinde durur. Danışan ancak probleminin kaynağını anlarsa problemine çözüm yolu bulabilir. En önemli yaşantı danışanın kendisi ile ilgili olarak içgörü kazanmasıdır.

KAYNAKÇA

[1]. Özoğlu, S. **Eğitimde Rehberlik ve Psikolojik Danışma.** Ege Üniversitesi Mat. İzmir, 1973.

[2]. Patterson, C.H. **Theories of Counseling and Psychotherapy,** Harper and Row Pub. New York, 1973.

[3]. George, L. R. & Cristiani, T.S. **Theory, Methods and Processes of Counseling and Psychotherapy,** Prentice Hall, Inc. Englewood Ciffs, USA, 1981.

[4]. Corey, G. **Theory and Practice of Counseling and Psychotherapy,** Brooks/Cole Pub. Company, Monterey, California, 1977.

[5]. Ewing, D. "Twenty Approaches Two Individuals Change", **Personal And Guidance Journal,** February, 1977.

[6]. Corsini, R. **Current Psychotherapies,** Peacock Pub. Inc.Itasco, Illionis, 1973.

[7]. Ellis, A. **Hümanistic Psychotherapy: The Rational Emotive Approach.** New York: Julian Press, 1973.

[8]. Kuzgun, Y. **Rehberlik ve Psikolojik Danışma,** ÖSYM yay. Ankara: 1988.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.115-119.

THE COMPARISON OF THE TEACHER TRAINING PROGRAMS IN FOUR DIFFERENT COUNTRIES:IRAN-SPAIN-SWEDEN-UNITED KINGDOM

Hayal KÖKSAL [1]

[1] *M.Ü.Beden Eği.Bl., Öğretim Görevlisi*

ÖZET: "Öğretmen yetiştirme ,eğitimin temel işlevlerinden biridir, eğitim sorunlarını çözümlemenin anahtarıdır. Bu incelemede değişik ülkelerin öğretmen yetiştirme konusunda yaptıkları çalışmalar ve karşılaştıkları sorunlar karşılaştırmalı olarak incelenmiştir.

I- INTRODUCTION: Teachers- A Central Policy Concern

In the large majority of the world countries, the condition of teaching is now a matter of intense public concern.The reasons for this,as always in accounting for major developments in education, are manifold and interlocking no one factor is paramount.What is apparent is that a number of outstanding but diverse factors and concerns have coincided to push the teaching profession squarely under the spotlight of educational debate and policy[1].

At least four major factors stand out:There is a sense of profound DISSATISFACTION within the teaching body in many countries.Teachers feel acutely the pressing demand for ACCOUNTABILITY.The emergence of the pursuit of QUALITY as a general priority of educational policy has been a hallmark of recent years and problems of adequate teacher SUPPLY are re-emerging, especially in key subjects of the curriculum.

Being aware of the problem of teacher-training , this study aims to present the outlines of the educational systems and then to compare the teacher training programs of four different countries ; Iran, Spain, Sweden, and United Kingdom (The alphabetical order was taken into account).

II-IRAN

IRAN is a country having many cultural traditions which influence its present educational system[2]. The greatest force in shaping its educational system in modern times had been the impact of westernization and modernization. However, after the Islamic Revolution in 1981, of all levels of government the Mullahs exercise a great deal of influence either through direct participation in the political process or because of their ability to sway popular opinion.Early in its existence, the Islamic regime declared its neutrality between East and West and expressed its intention to strengthen its ties with the Third World ,particularly with other Islamic countries.While the value of foreign trade with this latter group has increased, Iran remains heavily dependent upon the industrial countries of the world.It has retained membership in the United Nations and its affiliated agencies[3].

Compulsory education through the fifth grade was established in 1943 and is provided free of charge.In 1990 more than 9 m. pupils were enrolled in primary education. Secondary education may last for a further seven years, divided into two cycles;one of three,and another of four years. In 1990,some 4.8 m. pupils were receiving secondary education [4].According to the Government, 24,000 schools were built between the Revolution and 1984.

Iran has 29 Universities of various types,including nine in Teheran.Universities were closed by the Government in 1980,but have been reopened gradually since 1983.All schools and universities reflect the Islamic system of beliefs, except for a small number of private and parochial schools that are maintained by minority groups.According to official sources; 250,709 students (71,822 women) were enrolled at Iran's colleges and universities in the 1988/89 academic year.In recent years much emphasis has been put on agriculture and vocational programmes in higher education.

TEACHER TRAINING PROGRAMS:

Iranian law requires that elemantary school teachers have a secondary school education and that secondary school teachers be graduates of a teachers college or a university.A program of teacher training

begun in 1934 included the establishment of a number of normal schools[for the training of primary school teachers) and the National Teachers College (for future secondary school teachers).However, in 1962 these institutions were dissolved;the normal schools were replaced by centers where secondary school graduates could be certified as primary school teachers in a one year program.The National Teachers College was replaced by the Organization for the Training of Teachers and Educational Research, which offered university graduates a one-year course leading to certification for secondary school teaching.A two-year program designed to prepare secondary school graduates foc certification as teachers in the first cycle of secondary schools was also begun.But, both were abandoned in 1967 and a four-year undergraduate program was begun;this program subsequently assumed the name of the defunct National Teachers College.

The faculty of Education of Teheran University was established in 1965 as a new approach to teacher education.The faculty has its own budget and selects its own undergraduate and graduate students.Its students can take courses in any of the departments of the university and can have a major in any field in arts and sciences.Since 1965 the faculty of education has established new departments of elementary, music, audio-visual,library,science, health, physical ,and art education. Apart from the faculty of Education , 20 Teacher Training Colleges exist at the moment ,but the implementation of the programs has been conducted according to the rules of Islamic revolution[2].

III-SPAIN

The Spanish educational system, based on the General Law for education (1970), is divided into the following units; preschool , general basic , bachillerato , university education , professional training , and continuing education for adults.All thes types of education are given in both public and private institutions [5].Under reforms implemented in 1991, basic education is compulsory,and available free of charge,from the ages of six to sixteen years.It comprises primary education,which begins at six years of age and lasts for six years, and secondary education,composed of two two-year cycles,followed between the ages of twelve and sixteen.Thereafter, students may take either a vocational training course, lasting one or two years,or the two-year Bachillerato course,in preparation fot university entrance.Private schools,many of which are administered by the Roman Catholic church,are responsible for the education of more than 30% of Spanish children.In autonomous communities the teaching of languages other than Spanish(such as Catalan) is regulated by decree [6]. The 1991 reform also includes removal of rural-urban differentials in educational opportunity ; equal access to the university ;and university autonomy and the creation of new universities.Aid to students is also to be given in a broad variety of scholarships,loans and other subsidies.

More than 1 m. students were attending university in 1988.There are about 20 state universities, 1 open university, 4 polytechnics, 2 independent universities, autonomous universities in Madrid and Barcelona, and 8 technical universities. There are three cycles within university education.The first cycle lasts for three years and leads to the degree of Diplomatura.The second cycle lasts for two three years and leads to the degree of Licenciatura.The degree of Doctor is awarded upon completion of the two-year third cycle and the writing of thesis[7].

THE TRAINING OF TEACHERS:

The training of teachers for Spanish schools is part of higher education.Teachers for the kindergartens and primary schools are trained in teacher colleges.The training program includes two years of study at the teachers college and a year of practice teaching under the supervision of the teachers college and the Professional Supervisors of Primary schools.

Teachers for secondary schools are trained in the universities.Those students intending to teach Mathematics or Science are trained in the faculty of Science, and those who decide to specialize in languages or social science enroll in the faculty of Arts.After they receive the master's degree in science or in philosophy and letters, the candidates must obtain the pedagogical aptitude certificate.To do this they must pursue additional studies and practice-teach under the supervision of the university professors and the Professional Supervisors of Secondary Education.Teachers of physical education are trained in the national schools of physical education[8].

IV-SWEDEN

The Swedish school system has been influenced over the years by the nation's increasing industrialization and urbanization, by its generally homogeneous population, and by its devotion to democracy.As a result of the nation's economic development there is a rising and diverse demand for education.Basic education,which is compulsory, extends for nine years, starting at the age of six or seven years, and is received at the comprehensive school (grundskolan) .The first six years at the comprehensive school are considered to be primary education, and the remaining three years are lower secondary.At the end of this period, a pupil may enter the integrated upper secondary school (gymnasieskolan). In accordance with new legislation being implemented between 1992 and 1995, courses at upper secondary schools last three years, and are organized into 16 nationally defined study programmes and 14 vocational

programmes.In 1989 the number of children receiving primary or secondary education was equivalent to 95% of the school age population.Enrollment at primary schools included 100% of children in the relevant age-group.There are 37 universities, colleges, and teacher training colleges; other institutions of higher education are administered by local government.The budget for 1992/93 allocated 10.6% of total expenditure to educational and cultural affairs.

THE TRAINING OF TEACHERS:

Teachers on the junior and middle levels of the grundskola generally are grade teachers, but there are often subject teachers.The training of grade teachers, conducted by the teacher-training colleges, is given to those who have at least completed continuation school.The colleges offer subject education, special instruction in educational theory and methodology, and practical teaching experiences.The total training time is 2 1/2 years for the junior level and three years for the middle-level.

At higher levels the teachers are subject teachers, except in the classes for the slow learners.Most subject teachers receive a subject education at a university and obtain their pedagogical training while they attend a teachers college for one year.This training is given through six teacher training colleges which train grade teachers as well. These colleges also have institutions for educational research[9].

The system of administration of these training schools was thoroughly reorganized by the new legislation, the main purpose of which was to modernize the course of study and the methods of instruction to conform to the cultural, social, and economic needs of the present day.To meet these reforms;the yearly appropriations for the libraries, laboratries, and other materials of instruction were increased.It is also the policy of the administration, as soon as it can be done , to increase the salaries of the instructors and professors in the training schools so as to retain and continue to secure the most capable educators available in the Swedish School System[10].

V-UNITED KINGDOM

Four administrative systems regulate education in United Kingdom (UK).Since three quarters of the UK's total population of 60 million live in England, the English system is the most important.It is directed by the Department of Education and Science,located in London.In Scotland, education is the responsibility of the secretary of state for Scotland, who is located in Edinburgh; in Wales it is administered by the secretary of state for Wales(except for higher education) , and in Northern Ireland, it is directed by the Northern Ireland Government, which in internal matters is independent of the British Parliament[11].

The modern structure of preuniversity education was set out in the Education Act of 1944.Under the 1944 Act, primary and secondary education became a local responsibility.Local Educational Authorities (LEAs) employ the teachers and are the major providers of education. In addition, a few schools are run by voluntarily bodies, mostly religious.There is also a small private sector.Primary education is compulsory and free from age five to eleven.Secondary education, which is organized in a variety of ways, is provided by LEAs for children aged eleven to nineteen.

Teachers employed by the LEAs are paid on an agreed national scale.In 1964 the Labour government reorganized secondary education on comprehensive lines; that is,each school accepted pupils of all abilities. The Educational Reform Act of 1988 brought about substantial changes.Of its provisions for schools, three were particularly important::

*It laid on the secretary of state a duty to establish a national curriculum, applicable to all state schools.

*It introduced a system by which individual schools controlled their own management and finance.

*It permitted schools to apply to opt out of control by local authorities[12].

There are 47 universities in Great Britain (39 in England and Wales, and 8 in Scotland), including the privately-funded University of Buckingham and the Open University which is funded directly by the Department of Education and Science.There were 498 Institutions of further and higher education in England and Wales in 1990/91, providing vocational and academic courses, on a full-time , part-time and "sandwich" basis. Under the provisions of the Further and Higher Education Act (1992), 32 polytechnics and 498 equilavent institutions were granted the same status as universities,and were to be permitted to adopt the title "university".

THE TRAINING OF TEACHERS:

In colleges of education, which are run by the LEAs and in some cases by religious denominations, academic and professional training is concurrent.The three-year course culminates in the award of a teacher's certificate[11].A few students may stay on for a fourth year to to take a B.Ed.degree.Graduate teacher trainees are educated separately in university departments, where they follow a one-year professional program.In both types of training the actual teaching practice lasts about three months.Responsible for teacher training are the 20 area

training organizations, all are attached to the universities.Their duties include recommending the certification of new teachers to the Department of Education and Science and the promotion of in-service training and educational research.

In 1970, there were 322,000 full-time teachers in schools.Although this number reached 460,000 in 1991,shortages of infant school teachers and of Mathematics and Science teachers continue, and there is much wastage in the profession because of poor salary and promotion prospects.The Department of Education and Science is attempting to persuade women who have left the profession as a result of marriage ,motherhood and financial problems to return to teaching by issuing national publicity, by stimulating the provision of refresher courses, by promoting an expansion of opportunities for part time teaching and by encouraging local educational authorities to set up new nursery facilities where these would release women teachers for service[13].

Under the Higher Education Act in 1992, the following were accepted relating to the teacher training programmes:

*The first degree course normally lasts 3 or 4 years and leads to a Bachelor of Arts or Sciences (BA or BSc) degree.

*One- year postgraduate and four-year undergraduate initial teacher training courses are provided at colleges,polytechnics and university departments of Education.

*There are also some two-year Bachelor of Education (BEd) courses available in the subjects for which there is a shortage of teachers.Entrants to thes courses may be admitted with a Business and Technician Education Council higher national award, Higher National Diplomalevel qualification or an Advanced City and Guilds Certificate and some relevant experience.

*Some two-year "conversion" Postgraduate Certificate of Education courses are also available for intending secondary school teachers who wish to "change subject" to teach a "shortage" subject and whose initial degree is related to the intended teaching subject.

*In addition to the minimum requirements listed above, entrants to initial teacher training must have reached General Certificate of Secondary Education standards in Mathematics and English[12].

There is no formal training for University teachers, who are generally appointed for their academic achievements.In order to improve the teacher training, the teachers themselves have organized a Teachers' Registration Council through which to create an official list of the teaching profession based upon standards, one of which is Professional Training.The outlook is hopeful, though, as yet, it is far from Utopian[14].

VI-CONCLUSION

Few can doubt that the teacher's task has become more demanding in recent years.In a number of countries, teachers have acquired responsibilities for designing and implementing curriculum reforms and for introducing new forms of student assessment.These call on a wider repertoire of skills, and more active co-operation by teachers with their colleagues, parents, and other bodies in community.As a result of this; in the development of a society, teacher education, and teacher policies have become the centre of considerable concern and attention.

In this study, four different countries - one from Asia, and three from Europe were analysed from the point of Teacher Training. In IRAN, in the absence of ecclesiastical hierarchy, the educational system is influenced by the religious scholars (ulema or mullahs) who have always been respected throughout the Islamic world ,in Iran, in particular.As a result of the strong Islamic traditionalism and being far from a secular training , itcan be concluded that the future teachers are not having a contemporary education.

A similar problem exists in SPAIN.There is a great controversy about educational freedom.The nation's three private universities are religion-oriented. Many individuals have expressed the desire for the improvement of these universities, but there is considerable resistance on the part of the nation's conservatives. The structure of the Spanih university is changing, but still, on the university and teacher training level the most pressing concern is that of the determination of a fundamental and secular educational policy.

SWEDEN seems to have solved the education problem.As a result of the nation's economic development there is a rising demand for education.The importance given to the teachers, parents, children, and their future is summed up in the Educational Act: "The purpose of the education given to children and young people by the teachers is to impart knowledge and train skills , and in co-operation with their homes to promote the development of pupils to be harmonic individuals , and useful and responsible members of society."

THE UNITED KINGDOM, which has been accepted as the center of knowledge and education for ages, is still keeping the leadership of having the oldest and the best universities of the world. The central problem in British

Education will ,however, remain that of preserving the best in an old an old and proven tradition while educating the individual for the new technological society.

REFERENCES

[1].OECD Report (1990),"The Teacher Today",Paris.

[2].The Encyclopedia of Education 1971),"Iran",MacMillan &FreePrees,Vol.5,pp.211-216.

[3].The New Encyclopedia Brittanica (1991), "Iran", Encyclopedia Brittanica Inc.,USA,Vol.21,pp.758-908.

[4]. Regional Surveys of the World (1994),"The Middle East&North Africa",Europa Publ.Ltd.,London,pp.432-438.

[5].The New Encyclopedia Brittanica (1991), "Spain", Vol.28,pp.1368-1370.

[6]. The World of Learning (1994),"Spain",44th Edit., Europa Publ.Ltd., pp.2605-2611.

[7]. Hochleitner,Ricardo.(1981),"Education & Work in Spanish Educational Reform",UNESCO,Paris,pp.11-41.

[8]. The Encyclopedia of Education (1971), "Spain", Vol.8,pp.339-341.

[9]. The Encyclopedia of Education (1971), "Sweden", Vol.8,pp.575-9.

[10]. The Europa World Year Book (1994), "Sweden", Vol.1,pp.2694-2701.

[11]. The Encyclopedia of Education (1971),"United Kingdom", Vol.9, pp.305-312.

[12]. Encyclopedia Brittanica (1991),"United Kingdom", Vol.29,pp.2913-2924.

[13].Central Office of Information (1966),"Education in Britain", Unesco,London.pp.34-73.

[14].Cloyd,David.E.(1977),"Modern Education in Europe& Orient" McMillan Co.,N.Y.pp.39-87.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.121-125.

AMORTİSMAN UYGULAMALARINA YASAL DÜZENLEMELERLE GETİRİLEN YENİLİKLER

Dr.Nurgül REÇBER [1]

[1] *M.Ü.,İİBF, İşletme Bölümü, Arştırma Görevlisi*

ABSTRACT: Two important changes have been made relating to depreciation following the latest legislation. One of them concerns a change to the commencement date of depreciation as it applies to automobiles. The other change concerns a decrease in the percentage rate of depreciation. More specifically, the depreciation rate has been reduced from 25 % to 20 % for straight-line depreciation methods and from 50 % to 40 % for accelerated depreciation methods.

I-GİRİŞ

Çağdaş bir vergi sisteminin en önemli özelliği ekonomiye yön verebilmesi ve adil olmasıdır. Gelişmekte olan ekonomiler hızlı bir değişim ve yeniden yapılanma içinde bulunduklarından, vergi sistemlerinin bu değişimlere paralel olarak yeniden düzenlenip ekonomiye uygun hale getirilmesi gerekmektedir. Vergi yasalarının ekonomik gelişmeye paralel olarak düzenlenmemesi halinde, vergi sistemi etkinliğini yitirmekte ve adil olmaktan uzaklaşmaktadır. Söz konusu sistemin ekonomik ve sosyal hayatın gereklerine uygun olması, ekonomik kalkınmanın da itici gücünü oluşturmaktadır.

Vergi sistemindeki aksaklıkların giderilmesi, sistem bütünlüğü içinde uyumun sağlanması ve öngörülen hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla vergi usul yasasında önemli değişiklikler yapılmıştır. Söz konusu Yasa'daki düzenlemelerle yürütülen amortisman uygulamaları da önemli değişikliklere uğramış olup, bu değişiklikler aşağıda incelenmeye çalışılacaktır.

II.AMORTİSMAN UYGULAMALARINA SÜRE VE BİNEK OTOMOBİLLER AÇISINDAN GETİRİLEN YENİLİKLER

II.1.Amorsitman Uygulamalarına Süre Açısından Getirilen Değişiklikler

Amortisman vergi hukuku, işletme ekonomisi ve muhasebe açısından farklı boyutlarda ele alınmaktadır[1]. Bununla birlikte, amortisman duran varlıkların kullanılacağı zaman süreci içinde değerlerinin bölümlere ayrılması, değerlerinin saptanması, değer kayıplarının maloluşa yansıtılması ve kaynak yaratarak duran varlıkların yenilenmesine olanak sağlamak üzere değerlerinin azaltılması ve sona erdirilmesi olarak tanımlanabilir[2].

Amortisman uygulaması sırasında üzerinde önemle durulan konulardan biri de amortismanın yıllık oluşu ilkesidir. Bununla ilgili olarak Vergi Usul Yasası'nın 320. maddesinde aktifleştirilen ve amortismana tabi sabit varlıklar için aktifleştirildikleri tarihe bakılmaksızın yıllık amortisman ayrılması öngörülmüştür.

Buna göre, amortismana tabi iktisadi varlığın, aktife yılın hangi ayında girdiğinin önemi yoktur. Başka bir deyişle, varlığın yılın ilk ayında ya da son ayında aktife girmesi, ayrılacak amortismanın yılın tamamına yönelik olmasına engel olmamaktadır[3].

Ancak, söz konusu uygulama, 24.6.1994 tarih ve 4008 sayılı Yasa'nın [4] 12.maddesi ile değiştirilmiştir. Bu yeni yasa ile Vergi Usul Yasası'nın 320. maddesine bir fıkra eklenerek varlıkların aktife girdiği ilk hesap döneminde, dönemin bitimine kaç ay kalmış ise bu hesap dönemi için ay kesri tam sayılmak suretiyle kalan ay süresi kadar amortisman ayrılacağı, amortisman ayrılmayan süreye isabet eden kalan değerin itfa süresinin son yılında tamamen yok edileceği hükme bağlanmıştır.

Bu yeni yasa ile başlangıcı sınırlı amortisman uygulaması gündeme gelmiş olmaktadır.

Söz konusu yasanın 6.7. 1994 tarihinde yürürlüğe gireceği belirtilmiştir. Bu hüküm gereğince 1.1.1994-5.7.1994 tarihleri arasında aktifleştirilen amortismana bağlı varlıklar için yıllık amortisman; 6.7.1994-31.12.1994 tarihleri arasında aktifleştirilen varlıklar için ise başlangıcı sınırlı amortisman uygulanmıştır[5].

4008 Sayılı Yasa'nın gerekçesinde[6], işletmelerin hesap dönemi içinde satın aldıkları varlıklar için o dönemde tam olarak yıllık amortisman ayırmalarının önlenmesinin amaçlandığı belirtilmiştir. Böylece, alınan varlığın işletmede kullanılmayan süresi için amortisman ayrılmaması ilkesinin benimsendiği anlaşılmaktadır. Varlığın kullanılmadığı, başka bir

deyişle yıpranmanın söz konusu olmadığı dönem için amortisman ayrımının önlenmesinin yerinde bir karar olduğu düşünülebilir.

Bununla birlikte, 4008 sayılı Yasa'da tüm iktisadi varlıklar için öngörülen başlangıcı sınırlı amortisman uygulaması, çıkarılan yeni bir yasa ile sınırlandırılarak, uygulamanın yalnızca binek otomobiller için geçerli olacağı belirtilmiştir. Konuya aşağıda ayrıntılı olarak değinilmeye çalışılacaktır.

II.2. Amortisman Uygulamalarına Binek Otomobiller Açısından Getirilen Değişiklikler

4008 Sayılı Yasa ile değiştirilen Vergi Usul Yasası'nın 320. maddesi, 25.5.1995 tarih ve 4108[7] Sayılı Yasa ile tekrar değişikliğe uğramıştır. Buna göre, faaliyetleri kısmen veya tamamen binek otomobillerin kiralanması veya çeşitli şekillerde işletilmesi olanların, bu amaçla kullandıkları binek otomobilleri hariç olmak üzere, işletmelere ait binek otomobillerin aktife girdiği hesap dönemi için ay kesri tam sayılmak suretiyle kalan ay süresi kadar amortisman ayrılacağı, amortisman ayrılmayan süreye isabet eden kalan değerin itfa süresinin son yılında tamamen yok edileceği hükmü getirilmiştir.

241 Sayılı Vergi Usul Yasası Genel Tebliğinde[8] de, başlangıcı sınırlı amortisman uygulamasının yalnızca işletmelerin aktifine kayıtlı binek otomobillere ait olduğu, bunların dışında kalan amortismana tabi diğer varlıklar için aktife alındıkları yılda tam amortisman ayrılacağı belirtilmiştir.

Tebliğ'de ayrıca, binek otomobiller için işletmenin aktifine alındıkları yılda tam amortisman ayrılabilmesinin iki koşula bağlı olduğu açıklanmıştır. Bunlardan birincisi işletmenin faaliyet konuları arasında binek otomobillerinin kiralanması veya çeşitli şekillerde işletilmesi, ikincisi ise binek otomobillerin esas itibariyle bu amaca ayrılmış olmasıdır.

Anlaşılacağı üzere, 4108 Sayılı Yasa ile, binek otomobiller dışında kalan iktisadi varlıklar ile yukarıda belirtilen koşulları kapsayan binek otomobiller için 4008 Sayılı Yasadan önceki tam amortisman uygulamasına geri dönülmüştür.

Bu dönüşün işletmelere ekonomik rahatlık sağlamak amacıyla yapıldığı söylenebilir. 5 Nisan Ekonomik Kararlarından sonraki enflasyonist ortamda varlıklarını sürdürmeye çalışan işletmelerin, 4008 sayılı Yasa'nın hem bütün iktisadi varlıklar için başlangıçta amortisman ayırma sürelerini sınırlaması hem de amortisman oranlarını indirmesi nedeniyle oldukça zor durumda kaldıkları söylenebilir. Böylelikle, 4008 sayılı Yasa'nın 5 Nisan Ekonomik Kararlarından sonra ortaya çıkan ekonomik tabloya uymadığı ve işletmeleri yeni zorluklarla karşı karşıya bıraktığı anlaşılarak, 4108 Sayılı yasa ile geri adım atılıp konuya esneklik getirildiği düşünülebilir.

III-AMORTİSMAN UYGULAMALARINA ORAN OLARAK GETİRİLEN YENİLİKLER

III.1. Normal Amortisman Yönteminde Uygulanan Oranlarda Yapılan Değişiklikler

Amortisman hesaplama yöntemleri duran varlık maliyetinin tahmini kullanım süresine nasıl dağıtılacağını gösteren yöntemlerdir[9]. Bunlar arasında yaygın olanı normal amortisman yöntemi ile azalan tutarlar yöntemidir.

Vergi Usul Yasası'nın normal amortisman başlığını taşıyan 315. maddesinde sabit varlıklar için % 25 oranından fazla olmamak koşuluyla serbestçe saptanan oran üzerinden amortisman ayrımı yapılabileceği belirtilmişti. Bu uygulama dört yılda eşit oranlarda amortisman ayrılması anlamına gelmekteydi.

Söz konusu yasadaki normal amortisman oranı 4008 Sayılı Yasa ile % 25'den % 20'ye indirilmiştir. 234 Sayılı Vergi Usul Tebliğinde[10] de böylelikle, 4 yıllık amortisman süresinin 5 yıla çıkarıldığı belirtilmiştir.

4008 Sayılı Yasa'nın gerekçesinde[6] amortisman oranlarının indirilmesiyle uygulamada sıkça karşılaşılan aşırılıkların önlenmesinin amaçlandığı belirtilmiştir. Söz konusu aşırılıkla ne anlatılmak istendiği açık olmadığından bu konuda yorum yapmak güçleşmektedir.

Normal amortisman yöntemindeki yeni oran dikkate alınarak, binek otomobiller için söz konusu olan başlangıcı sınırlı amortisman uygulaması, aşağıda bir örnek yardımıyla açıklanmaya çalışılacaktır.

Örnek:

X Anonim Şirketi 13.8.1995 tarihinde 750.000.000 TL tutarında bir binek otomobil almış ve işletme aktifine kaydetmiş bulunmaktadır. Söz konusu binek otomobil için başlangıcı sınırlı amortisman ayrılacak ve amortisman oranı normal amortisman yöntemine göre % 20 olacaktır.

Tarih	Amortisman Uygulanacak Tutar (TL)	Amortisman Oranı	Sınırlı Sürede Uygulanan Amortisman Tutarı (TL)	Başlangıcı Sınırlı Amortisman Uygulaması Nedeniyle Kalan Tutar (TL)	Amortisman Tutarı (TL)
13.8.1995	750.000.000	%20	62.500.000	-	62.500.000
13.8.1996	750.000.000	%20	-	-	150.000.000
13.8.1997	750.000.000	%20	-	-	150.000.000
13.8.1998	750.000.000	%20	-	-	150.000.000
13.8.1999	750.000.000	%20	-	87.500.000	237.500.000
				Toplam	750.000.000

Not: Konuyu anlatabilmek açısından yukarıdaki örnekte yeniden değerleme dikkate alınmamıştır.

Tabloda yer alan tutarlar aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

-Yıllık amortisman tutarı:

750.000.000 TL. x % 20= 150.000.000 TL.

-1995 yılında başlangıcı sınırlı amortisman tutarı:

150.000.000 TL. x5/12=62.500.000 TL.

-1995 yılında ayrılamayan amortisman tutarı:

150.000.000 TL.-62.500.000 TL.=87.500.000 TL.

-1999 Yılında ayrılacak amortisman tutarı:

150.000.000TL.+87.500.00TL.= 237.500.000 TL.

Tablodan da görüleceği üzere başlangıcı sınırlı amortisman uygulaması nedeniyle, ilk yılda yıllık amortisman tutarı olan 150.000.000 TL. yerine, 62.500.000 TL.'lık amortisman ayrılmış ve kalan 87.500.000 TL. son yıla ait amortisman tutarına eklenmiştir.

Yukarıdaki örnekte başlangıcı sınırlı amortisman uygulanmamış olsaydı, her yıl eşit tutarlarda (150.000.000 TL) amortisman ayrılarak işlem tamamlanacaktı. Ancak söz konusu uygulama nedeniyle, ilk yılda düşük son yılda da yüksek tutarda amortisman ayrılmıştır. Amortisman süresi uzatılmadan ilk yılda eksik ayrılan amortisman tutarının son yılın amortisman tutarına eklenmesi işletmeler açısından bazı sorunlar doğurabilir.[11] Örneğin bu durumun, amortismanın üretim maliyetine yıllara göre farklı tutarlarda girmesine neden olarak, maliyetin yıllara göre dağılımında dengesizlik yaratabileceği ve işletmeyi zor durumda bırakabileceği öne sürülebilir.

III.2. Azalan Tutarlar Yönteminde Uygulanan Oranlarda Yapılan Değişiklikler

Vergi Usul Yasası'nda dileyen kuruluşların azalan tutarlar yöntemi ile amortisman ayırabilecekleri belirtilmiştir. Buna göre, üzerinden amortisman hesaplanacak değerin daha önce ayrılmış olan amortismanlar toplamından çıkarılmasıyla hesaplanacağı ve uygulanacak amortisman oranının % 50'yi geçmemek üzere normal amortisman oranının iki katı olacağı karara bağlanmıştı. Ancak söz konusu oran 4008 Sayılı Yasa ile % 50'den % 40'a indirilmiştir.

4008 Sayılı Yasa'nın gerekçesinde[6], orandaki indirimin azalan tutarlar yönteminde amortisman ayrılmasının kötüye kullanımının önlenmesi amacıyla yapıldığı belirtilmiştir. Söz konusu gerekçede kötüye kullanımla ne denilmek istenildiği yeterince açık ve anlaşır değildir.

Azalan tutarlar yöntemi ile binek otomobiller için başlangıcı sınırlı amortisman uygulamasında iki görüş ortaya çıkmaktadır.

İlk görüş, Vergi Usul Yasası'nda azalan tutarlar yöntemi ile ilgili amortisman maddesinin düzenlendiği mükerrer 315. maddeye dayanmaktadır. Söz konusu

maddede "Her yıl üzerinden amortisman hesaplanacak değer, evvelce ayrılmış olan amortismanlar toplamının tenzili suretiyle tespit olunur" hükmü yer almaktadır. Buna göre, ilk yılı izleyen yıllarda üzerinden amortisman ayrılacak tutar saptanırken, ilk yıl fiilen ayrılan ve sınırlı süreye isabet eden amortisman tutarının varlık değerinden düşülmesi gerekmektedir. Başka bir deyişle, başlangıcı sınırlı amortisman uygulaması nedeniyle, ilk yıl yıllık amortismanın fiilen ayrılamayan tutarı ilk yılı izleyen yıllarda üzerinden amortisman ayrılacak tutarın saptanmasında dikkate alınmayacaktır[12].

İkinci görüş, 4108 Sayılı Yasa ile değiştirilen Vergi Usul Yasası'nın 320. maddesine dayanmaktadır. Yasa'da "... Amortisman ayrılamayan süreye isabet eden bakiye değer itfa süresinin son yılında tamamen yok edilir" hükmü bulunmaktadır. Buna göre, sınırlı amortisman nedeniyle fiilen ayrılamayan amortisman tutarının da ilk yılda varlık değerinden düşülerek kalan değer üzerinden amortisman ayrılmasına devam edilmesi ve ayrıca söz konusu tutarın, amortisman süresinin son yılında ayrılacak amortisman tutarına eklenmesi gerekecektir[13].

Binek otomobillerde azalan tutarlar yöntemiyle amortisman ayrılmasında ortaya çıkan bu görüşler, aşağıda bir örnek yardımıyla açıklanmaya çalışılacaktır. Görüşleri karşılaştırmak amacıyla aynı örnek her iki görüş için ayrı ayrı çözülmüştür.

Örnek :

X Anonim Şirketi tarafından 24.8.1995 tarihinde, 300.000.000 TL. değerinde binek otomobil satın alınarak aktife kaydedilmiştir. Kuruluş, söz konusu varlık için % 40 oranında azalan tutarlar yöntemiyle amortisman ayıracaktır.

I.ÇÖZÜM

Tarih	Amortisman Uygulanacak Tutar (TL)	Amortisman Oranı	Sınırlı Sürede Uygulanan Amortisman Tutarı (TL)	Başlangıcı Sınırlı Amortisman Uygulaması Nedeniyle Kalan Tutar (TL)	Amortisman Tutarı (TL)
24.8.1995	300.000.000	%40	50.000.000	70.000.000	50.000.000
24.8.1996	250.000.000	%40	-	-	100.000.000
24.8.1997	150.000.000	%40	-	-	60.000.000
24.9.1998	90.000.000	%40	-	-	36.000.000
24.9.1999	54.000.000	%100	-	-	54.000.000
				Toplam	300.000.000

II. ÇÖZÜM

Tarih	Amortisman Uygulanacak Tutar (TL)	Amortisman Oranı	Sınırlı Sürede Uygulanan Amortisman Tutarı (TL)	Başlangıcı Sınırlı Amortisman Uygulaması Nedeniyle Kalan Tutar (TL)	Amortisman Tutarı (TL)
24.8.1995	300.000.000	%40	50.000.000	70.000.000	50.000.000
24.8.1996	180.000.000	%40	-	-	72.000.000
24.8.1997	108.000.000	%40	-	-	43.200.000
24.8.1998	64.800.000	%40	-	-	25.920.000
24.8.1999	38.880.000	%100	-	-	108.880.000
				Toplam	300.000.000

İlk çözümde, başlangıcı sınırlı amortisman uygulaması nedeniyle ilk yılda ortaya çıkan 70 milyon TL, ikinci yılda amortisman hesaplanırken varlığın değerinden düşülmemiştir. Bunun nedeni, söz konusu tutarın fiilen ayrılmış olan bir amortisman tutarı olmayışıdır. Böylece Vergi Usul Yasası'nın mükerrer 315. maddesine göre "... evvelce ayrılmış olan amortisman..." niteliğinde bulunan 50 milyon TL. varlık değerinden düşülerek hesaplama yapılmıştır. Kalan 70 milyon TL. 2. yıldan itibaren zaman içinde itfa edilmeye başlanmıştır.

İkinci çözümde, ilk yıl tam ayrılması gereken amortisman tutarının tümünün, yukarıdaki örnekte 120 milyon TL.'sının (50+70), varlığın değerinden düşülmesinden sonra kalan değer üzerinden amortisman ayrılmasına devam edilmiştir. İlk yıl ayrılamayan amortisman tutarı olan 70 milyon TL. itfa süresinin son yılına ait amortisman tutarına (38.880.000 TL.) eklenmiştir.

Yukarıdaki tablolar karşılaştırıldığında 1.çözüme göre ilk yıllarda daha fazla son yılda ise daha düşük tutarda amortisman ayrıldığı, 2.çözümde ise tersi durumun söz konusu olduğu görülmektedir. 1. Çözüm dikkate alınarak amortisman ayrılmasının azalan tutarlar yöntemiyle amortisman ayırma yönteminin mantığına daha uygun olduğu düşünülebilir. Bilindiği üzere, azalan tutarlar yöntemiyle amortisman ayırmanın amacı, ilk yıllarda yüksek tutarda amortisman ayırarak işletmeleri enflasyonun kötü etkilerinden korumaktır.

İkinci çözüm uygulandığında, Vergi Usul Yasası'nın 320. maddesindeki, amortisman ayrılmayan süreye isabet eden kalan değerin itfa süresinin son yılında tamamen yok edileceği hükmünün azalan bakiyeler yöntemiyle amortisman ayrılmasında bir bağlayıcılığı olmadığı düşünülebilir. Çünkü Vergi Usul Yasası'nın mükerrer 315. maddesinde yer alan "... sürenin son yılına devreden bakiye değer o yıl tamamen yok edilir" hükmü gereğince, her durumda, kalan değer izleyen yıllarda yok edilecektir. Bu nedenle söz konusu 320. maddedeki hükmün normal yöntemde başlangıcı sınırlı amortisman uygulaması için gerekli olan bir hüküm olduğu ileri sürülebilir[12].

IV. SONUÇ

Ülkede ekonomik gelişmeye vergi yolu ile hizmet etmek açısından ele alınacak en etkili araçlardan biri de amortismanlardır. Bu nedenle yasada yer alan amortismanla ilgili hükümlerin çağdaş yaşama uyum sağlaması için zaman zaman değiştirilmesi gerekli olmaktadır. Yapılan son değişiklikler iki ana grupta toplanabilir. Bunlardan ilki, binek otomobiller için getirilen başlangıcı sınırlı amortisman uygulamasıdır. Bu yeni uygulama ile işletmede yılın son günlerinde aktife alınarak kullanılmaya başlanmış binek otomobilin bütün yıl kullanılmış gibi değerlendirilerek tam yıl amortisman ayrılması önlenmiştir. Söz konusu uygulamanın, devletin vergi politikası açısından yerinde bir karar olduğu söylenebilir. Binek otomobiller için azalan tutarlar yöntemiyle başlangıcı sınırlı amortisman ayrılması sırasında, Vergi Usul Yasası'nın mükerrer 315. maddesi dikkate alınarak işlem yapılmasının, yasanın daha çok benimsediği bir uygulama olduğu düşünülmektedir.

Yapılan değişiklerden ikincisi amortisman oranlarında ortaya çıkmaktadır. Buna göre normal usulde amortisman için % 20, azalan tutarlar yönteminde ise % 40 oranından fazla olmamak üzere amortisman ayrılacaktır.

Bu gelişmelerin yanısıra hızla ilerleyen teknoloji ve giderek sayısı artan işkonuları nedeniyle, diğer ülkelerin bir çoğunda olduğu gibi amortismanlarda havuz sistemi uygulamasına geçilebilir. Bu sisteme göre varlıklar, uygulanacak amortisman yöntemi ve oranlarına, gerekirse de varlık türüne inilerek ayrı ayrı belirlenmektedir. Başka bir inceleme konusu yapılabilecek söz konusu yöntemin, ülke koşulları dikkate alınarak geliştirilmesi uygun olabilecektir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

[1]- Özel, Salih, Yaklaşım Dergisi, Ekim, 1994.

[2]- Güvemli, Oktay, Amortisman ve Uygulamaları, Vergi Hukuku Muhasebe ve Finansman Açısından, İstanbul, 1989, s.6.

[3]- Acar, Birol, Vergi Dünyası Dergisi, Eylül, 1994.

[4]- 6.7.1994 Tarih ve 21982 Sayılı Resmi Gazete

[5]- Topuz, Adnan, Vergi Dünyası Dergisi, Ekim, 1995.

[6]- 1.12.1993 Tarih, 659 Sayılı T.B.M.M'nin Kanun Tasarısı ve Plan ve Bütçe Komisyonu Raporu, Sayı: 1/641, s.5

[7]- 2.6.1995 Tarih ve 22301 sayılı Resmi Gazete

[8]- 12.7.1995 Tarih ve 22341 Sayılı Resmi Gazete

[9]- Karcıoğlu, Reşat, Muhasebe Dergisi, Sayı:35, 1993.

[10]- 7.12.1994 Tarih ve 22134 Sayılı Resmi Gazete.

[11]- Doyrangöl, Nuran, C. Yaklaşım Dergisi, Ocak 1995.

[12]- Küçüktop, Sema-Muzaffer Vergi Dünyası Dergisi, Haziran, 1995.

[13]- Demirtaş, İbrahim, Alpay, Vergi Dünyası Dergisi, Ocak, 1995.

Öneri, C.1, S.4
Ocak 1996, ss.127-131.

SERMAYE YATIRIMLARINDA TERCİH YAKLAŞIMI*

Derleyen:Dr.Müge İŞERİ [1]

[1] *M.Ü.,İİBF, İşletme Bölümü, Araştırma Görevlisi.*

Abstract: Learning how to apply the net present value rule is not sufficient for managers to make intelligent investment choices, managers need to consider the value of keeping their options open.

I-GENEL OLARAK

Şirketler kar fırsatları yaratmak amacıyla yatırım yaparlar. Örneğin araştırma ve geliştirmeye yapılan yatırımlar, patent alma, yeni teknolojiler geliştirme gibi fırsatlar doğurarak sonuçta kar yaratılmasına yardım ederler. Şirketler zarar eden işlerini kapatırken de aynı zamanda yatırım yaparlar. Bu tip yatırımlarda da en önemli harcama kalemi yüklümlü olduğu bazı anlaşmaları feshetmekten oluşan (örneğin işçi tazminatları) ödemelerdir. Bu tip yatırımların karşılığı olan kazanç ise gelecekteki kayıplarda olan azalmadır.

Fırsatlar, gelecekte kullanılabilecek olan tercih haklarıdır. Zorunluluk değillerdir. Sermaye yatırımları ise temelde, tercihlerle ilgilidir. Yakın geçmişte ekonomistler, yatırımların tercih olarak kabul edilmesinin, sermaye yatırımları ile ilgili karar verme teorilerinde oldukça büyük değişikliklere yol açtığını bulmuşlardır. Şimdiye kadar işletme bölümlerinde okuyan öğrencilere, yatırım kararlarının, koşullar değiştiğinde feshedilebileceğini ya da bu yapılamıyorsa, bundan sonra artık söz konusu kararların yatırım teklifi olamayacağı öğretiliyordu. Ancak, yatırım fırsatları tercih olarak düşünülmeye başlandığında bu öneri değişmektedir. Geri dönülememe belirsizlik ve zamanlamanın seçimi, yatırım kararını çeşitli şekillerde değiştirmektedir.

Bu makalenin amacı, yatırım kararlarına da geleneksel yaklaşımın dezavantajlarını incelemek, aynı zamanda sermaye yatırım kararlarını, daha net sınırlar içinde düşünmektir. Her türlü yatırım teorisi sonuçta şu soruyu cevaplamayı amaç edinmiştir. Gelecekte piyasa koşullarındaki belirsizlikle karşılaşan bir yönetici, yeni bir proje yatırımına nasıl karar verecektir? Pek çok işletme fakültesi gelecekteki müstakbel yöneticilere, bu tür sorunların üstesinden gelmek için, temel bir prensip öğretirler. Önce, yatırımdan beklenen nakit akımlarının bugünkü değerini hesapla. Daha sonra bu yatırımın gerçekleşmesi için gereken harcamaların bugünkü değerini bul. En sonunda her ikisinin farkını alarak yatırımın net bugünkü değerine ulaş. Sonucun sıfırdan büyük olması, yöneticiye yatırımın yapılması gerektiğinin göstergesidir.

II-NET BUGÜNKÜ DEĞER YÖNTEMİNİN SAKINCALARI

Doğaldır ki, net bugünkü değerin pratikte uygulanması, bazı temel sorunların cevaplandırmasını gerektirir.

Yatırımdan beklenen karlar nasıl tahmin edilecektir? Vergi ve enflasyonla nasıl başedilecektir? Belki de en önemli soru olarak hangi iskonto oranı ya da oranları kullanılacaktır? Bu tür sorunların çözümünde ilk yapılan şey, yatırım projesinin net bugünkü değerini hesaplayıp, sonucun pozitif veya negatif olduğunu bulmaktır.

Ancak, bu temel prensip genellikle yanlıştır. Net bugünkü değer (NBD) prensibi uygulaması kolay olmakla birlikte, yanlış varsayımlar üzerine kurulmuştur. NBD iki varsayımdan yalnızca birini kabul eder.

1.Yatırımdan geri dönülebilir (Başka değişle yatırım yapılmaz) ve piyasa koşulları beklenenden daha kötü olduğu takdirde yapılan harcamalar geri çekilebilir.

2.Eğer yatırım geri dönülemez ise, ya şimdi yapılır ya da hiçbir zaman yapılmaz. (Başka değişle, şirket yatırımı yapmazsa, fırsatı sonsuza dek kaybeder.)

Bazı yatırım kararları bu iki grup içine girse de çoğu için bu varsayımlar geçersizdir. Çoğu zaman yatırımlardan geri dönülemez ve yatırımlar ertelenebilir. Araştırmalar geri dönülemeyen bir yatırım harcamasının geciktirilebilmesinin yatırım kararını etkileyebileceğini göstermektedir. Yatırımın geciktirilebilmesi aynı zamanda NBD prensibini de zayıflatmaktadır. Dolayısıyla yatırım kararlarını analiz ederken, yöneticilere belirsizlik, zamanlama ve geri dönülememe konularında daha net bir çerçeve çizilmelidir.

Yatırımların geri dönülebilir ya da ertelenemez olduğunu varsaymak yerine, yatırımlar üzerine yakın geçmişte yapılan araştırmalar, şirketlerin yatırım fırsatları olduğunu, ve bu fırsatları en verimli şekilde nasıl değerlendireceklerine karar

---

* Bu makale Avinash K.Dixit ve Robert S.Pindyck'in aynı isimle Harvard Business Review dergisi Mayıs-Haziran 1995 (sayfa 105-115) sayısından derlenmiştir.

vermeleri gerektiğini tespit etmiştir. Bu araştırmaya göre, yatırım fırsatı olan bir şirket elinde (finansal call option) tutmaktadır. Gelecekte kendi seçimi olan bir varlık satın alma hakkı vardır ancak bu bir zorunluluk değildir. Bir şirket geri dönülemez bir yatırım yapıldığı zaman (call option) uyguluyor demektir. Dolayısıyla sorun, şirketin bu fırsatı en optimal şekilde nasıl değerlendireceğidir. Konuyla ilgili akademisyenler finansal fırsatları (financial options) son yirmi yıldır incelemektedirler[1].

Yatırımlar üzerine yapılan yakın geçmişteki bir araştırma, yöneticilerin fırsatları nasıl değerlendirdiğini ve NBD prensibinin temel zayıflıklarını ortaya çıkarmıştır. Bir şirket, geri dönülemez bir yatırıma belli bir harcama yaparak girdiğinde, yatırımın istenilebilirliğini veya zamanlamasını etkileyecek yeni bilgileri beklemekten vazgeçmektedir. Kaybedilen fırsat değeri, yatırımın maliyetinin bir parçası olarak işin içine katılması gereken fırsat maliyetidir. Dolayısıyla basit NBD Prensibinin değiştirilmesi gerekmektedir. NBD'nin pozitif olması yerine, bir projeden beklenen nakit akımlarının bugünkü değeri, projenin maliyetini, yatırım fırsatını hala geçerli tutacak bir miktar kadar geçmelidir[2].

Pek çok araştırmanın gösterdiğine göre bir fırsata yatırım yapmanın maliyeti oldukça büyük olabilir ve gideri göz ardı eden yatırım kuralları yatırımcıyı yanlış yöne götürür. Fırsat maliyeti belirsizliğe karşı oldukça duyarlıdır. ve sonuçta gelecekteki nakit akımlarının öngörülen riskliliğini etkileyecek yeni ekonomik koşullar, yatırım harcamaları üzerinde önemli ölçüde etkili olabilir. Yatırımı fırsat olarak görmek riske verilen önemi arttırmakta, buna karşılık faiz hadlerinin ve diğer finansal değişkenlerin önemini azaltmaktadır.

Geleneksel NBD prensibi ile ilgili diğer bir sorun da, fırsatların yaratılmasının değerini göz ardı etmesidir. Bazen, fırsat değerinin yöneticilerin yatırım kararları açısından oldukça büyük önemi vardır. Örneğinin standart bir analiz sonucu ekonomik görünen bir yatırım kararını geciktirmek ve piyasa koşulları hakkında daha fazla bilgi edinmeye çalışmak genellikle olağan bir durumdur. Öte yandan, gelecekteki piyasa koşullarının belirsizliği nedeniyle, şirketlerin yatırımlarını hızlandırdığı durumlar da olabilir. Böyle durumlarda yapılan yatırımla yeni fırsatlar yaratılır ve şirketi gelecekte daha başka yatırımlar yapma olanağına kavuşur. Örneğin yapılan araştırma ve gelişmeler sonucunda patent alınabilir ya da satın alınan arsalarda bazı madenler çıkabilir. Bir şirket aynı zamanda, kendisine bilgi sağlayan dolayısıyla belirsizliği azaltan türde yatırımlar yapma yoluna da gidebilir.

Sonuçta pek çok yönetici, öğretildiği şekliyle NBD prensibinde yanlış bir şeyler olduğunu anlamış durumdadır.

III-FIRSAT TEORİSİ

Bu da daha fazla bilgi elde etmek için beklemenin de bir değeri olduğu ve bu değerin hesaplamaların içine dahil edilmediğidir. Zaten yöneticilerde genellikle projelerin NBD'nin sıfırdan az büyük değil de daha fazla büyük çıkmasını isterler, Pek çok durumda ise, şirketlerinin sermaye maliyetinden çok daha yüksek bir ıskonto oranı kullanılsa bile NBD'nin pozitif olmasında ısrar ederler. İşte bunun nedeni de, yöneticinin şirketin fırsatlarının değerini anlaması ve bu fırsatları hep geçerli tutmak istemesidir[3].

Bu düşünce sürecini anlamak için bir adım geri giderek NBD kuralını ve nasıl kullanıldığını incelemekte fayda vardır. NBD prensibinin kullanıldığı bir yatırım kararının analizinde iki temel nokta açıklığa kavuşturulmalıdır. Bunlardan ilki, projeden beklenen tahmini kararlar ve projeyi gerçekleştirmek için gereken maliyetler, ikincisi de net bugünkü değerin hesaplanmasında kullanılan ıskonto oranının seçimidir. Kitaplar kar ve maliyetlerin hesaplanması konusunda çok fazla şey söylemezler. Aslında yöneticiler çoğu zaman bunların tahmininde sağduyu ile hareket eder ya da yüksek, orta ve düşük tahminlerin bir ortalamasını alırlar. Ancak bu sırada genellikle yanlış bir varsayımda bulunduklarının farkında değillerdir. Bu varsayım, yatırımın belli bir zamanda çoğu kere de şimdiki zamanda başlayıp, gerçekleştirilmesidir. NBD prensibi, şirketin belli bir projeye başlayıp, projenin tahmini ömrü içinde nakit akımları sağlanması ve projenin tamamlanması ile ilgilidir. En önemlisi, NBD prensibinde projenin ertelenmesi veya piyasa koşulları kötüye gittiği takdirde terk edilmesi söz konusu değildir. Bunun yerine NBD yönetimi şu an için yatırım yapmakla hiç yatırım yapmamak arasında tercih yapar. Halbuki, çok daha yararlı olan başka bir karşılaştırma; bugün yatırım yapma veya bekleme, belki gelecek yıl yatırım yapma ya da daha uzun süre bekleme veya iki sene içinde yatırım yapma v.s.gibi olasılıkları karşılaştırmaktır.

Temel finansman derslerinde ıskonto oranının seçimi konusu oldukça önem taşır. Öğrencilere genellikle, doğru ıskonto oranının sadece, belli bir projenin fırsat maliyeti olduğu öğretilir. Bunun anlamı sermaye maliyeti aynı riski taşıyan başka bir yatırımdan kazanılabilecek tahmini getiri oranıdır. Pransipte, fırsat maliyeti, belirli bir projenin kaçınılamayan riski, yani sistematik riski ile ilgilidir. Söz konusu risk, firmanın yaptığı diğer bireysel yatırım projelerinden farklı özellikler taşıyabilir. Pratikte ise, belirli bir projenin fırsat maliyetinin ölçülmesi zor olabilir. Bu nedenle öğrencilere, bir şirketin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti (AOSM) öğretilir. AOSM şirketin yatırım projelerinin sistematik risk açısından çok fazla farklılık göstermediği durumlarda iyi bir yaklaşımdır[4].

Pek çok öğrenci işletme okullarını şu basit ve etkili yatırım kararını uygulamayı öğrenerek terk eder.

1) Yatırımın nakit akımlarını tahmin etmek

2) Projenin NBD'ni hesaplamak için ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini kullanmak

3) Sonuç pozitif çıktığı takdirde, yatırımı yapmak.

Ancak akademik araştırmalar NBD yönteminin şimdiye kadar öğretilen şekilde uygulanmasında yöneticilerin çelişkiye düştüğünü göstermektedir. Örneğin Harvard Üniversitesinden ekonomist Lawrence Summers, 1987 yılında yaptığı bir çalışmada, şirketlerin %8 ile %30 arasında değişen iskonto oranı kullandıklarını, bunların ortalamasının %17, medyanın ise %15 olduğunu tespit etmiştir. Aynı süreç içinde, nominal faiz oranları ise sadece %4'dür. Yakın geçmişte yapılan çalışmalar, yöneticilerin sürekli bir şekilde ve bilinçli olarak kendi ortalama sermaye maliyetlerinden üç ya da dört kez daha fazla iskonto oranı belirlediklerini göstermiştir.

Yatırım yapmama kararları ile ilgili bulgular da bu analize uygun şekildedir. Pek çok endüstride, şirketler, büyük işletme kayıplarını uzun süreler için sineye çekebilmekte, hatta NBD analizi işi durdurmanın daha uygun olduğunu gösterse bile böyle davranmamaktadır. Örneğin 1980'lerin ortalarında ABD'de pek çok bakır, alüminyum ve diğer metal üreticileri ile çiftçiler fiyatların büyük ölçüde düşmesine karşın işlerini bırakmamışlardır. Bir fabrikayı kapatmak ya da işi bırakmak sermayenin kaçınılamaz bir şekilde kaybı anlamına gelmektedir. Çalışanların zaman içinde oluşan iş tecrübesi, bu kişiler başka işlere dağıldıklarında yok olacak, firmanın ürün adı unutulacaktır. Piyasa koşulları düzeldiği takdirde dağılan sermayeyi yeniden toparlamanın maliyeti çok yüksek olacaktır. Halbuki faaliyete devam etmek, sermayeyi canlı tutmakta ve daha ilerde karlı şekilde üretim yapma olanağı saklı kalmaktadır. Bu tür bir fırsat şirketler için değer taşıdığından para kaybetseler bile işi bırakmamaktadırlar[6].

1980'lerin başlarında döviz kurlarındaki değişimler nedeniyle ABD'deki ithalatın durumu yöneticilerin klasik NBD kuralından nasıl saptıklarına dair, başka bir örnektir. 1980-84 yılları arasında Amerikan piyasası ile rekabet şansları oldukça yükselmiştir. Ancak ithalat hacmi 1983'lerin ortalarına kadar artış göstermemiştir. 1985'te dolar zayıflamaya başlamış, 1987 de ise hemen hemen 1978 deki durumuna gelmiştir. Ancak ithalat hacmi iki sene daha düşmemiş hatta, bir miktar artmıştır. Amerikan piyasasına yerleştikten sonra, yabancı şirketler döviz kuru kendileri açısından olumsuz olmaya başlasa da piyasadan çekilmemişlerdir. Bu davranış geleneksel yatırım teorisi ile uygun olmamakla birlikte, yukarda belirttiğimiz fırsatları kaybetme açısından düşünüldüğünde mantıklı gelmektedir. Dolayısıyla yabancı firmalar bir miktar para kaybını sineye çekerek, Amerikan pazarından uzaklaşmamışlar ve gelecekte doların değerinin artma, ve karlı şekilde faaliyetlerine devam etme ihtimalini gözardı etmemişlerdir[7].

Buraya kadar yatırım yaparken beklemek ve daha sonra yatırım yapmak fırsatına değer veren yöneticilerden bahsettik. Yatırımların amacı teknolojik imkanlar, üretim maliyetleri ya da piyasa potansiyeli hakkında bilgi kazanmak olduğuna göre fırsat teorisi bu anlamda oldukça yararlı olmaktadır. Yeni bilgilerle kuşatılmış olan yatırımcılar üretime devam edip etmeme kararını verebilmektedir. Başka deyişle bilgiye yapılan yatırım, değerli bir fırsat yaratmaktadır.

Daha da ilerlemeden, geri dönememe, yatırımı erteleme yeteneği ve yatırım fırsatı kavramları üzerinde biraz daha durmakta yarar vardır. Bir yatırım harcamasını geri dönülemez kılan nedir? Yatırım harcaması şirket veya endüstri için özel bir harcama olduğunda geri dönülemez olur.

Örneğin bir çelik fabrikası endüstriye özeldir yani burada sadece çelik üretilebilir. Fabrikanın maliyeti gömülmüş maliyettir (Sunk cost) prensipte çelik fabrikasının başka bir çelik üreticisine satılabileceği ve fabrikaya yapılan yatırımın yeniden elde edilebileceği dolayısıyla gömülmüş bir maliyet olmadığı düşünülebilir. Ancak bu doğru değildir. Eğer bu endüstride tam rekabet sözkonusuysa, fabrikanın değeri aşağı yukarı tüm çelik şirketleri için aynıdır. Dolayısıyla fabrika satıldığında kazanılacak çok az şey vardır. Çelik fabrikasını satın alan kişi satıcının bugünkü şartlarla çok fazla para kazanamadığını görecek ve fabrikayı kötü bir yatırım olarak algılayacaktır. Müstakbel alıcı fabrikayı kötü bir yatırım olarak kabul ederse satıcının fabrikayı satmadaki yeteneği çok fazla bir değer taşımayacaktır. Dolayısıyla bu tür bir fabrikaya yapılan yatırım gömülmüş maliyet olup geri dönülemezdir.

Bazı yatırımlar şirkete veya endüstriye özel olmasalar da kısmen geri dönülemezdir. Çünkü kullanılmış makinaların alıcısı bunların değerini tam olarak belirleyemediği için piyasadaki orta kalite mala verilen fiatı verecektir, ve malın piyasa fiatı düşecektir. Dolayısıyla araba, kamyon, ofis malzemeleri, bilgisayar gibi endüstriye özel olmayıp başka endüstrilere de dolayca satılabilecek mallar, ne kadar iyi kullanılsalar da orijinal satış fiatlarından çok aşağılara satılırlar.

Sermaye yatırım kararlarının geri dönülememesinin bilincinde olma, yatırımın ertelenmesi kavramına daha da önem kazandırmaktadır. Yatırımın tahmini karlılığı ne kadar fazlaysa, risk de o derece artmakta ve fırsat teorisinin önemi, beklemeye verilen değer ve bir seferde yatırım yapma yerine fırsatı hep canlı tutma kavramları daha iyi anlaşılabilmektedir. Doğaldır ki geleneksel NBD yönteminde de riskin rolü vardır. Şimdiki değerlerin hesaplanmasında riskin de ilave edildiği iskonto oranı kullanılır. (Risk dahil edilmiş iskonto oranı)

Fakat yatırımlara fırsat teorisi açısından bakıldığında, risk çok daha önem kazanmaktadır. Riskteki en ufak artış, yöneticileri bazı yatırımları ertelemeye yöneltecektir.

Yatırımlarda geri dönülmeme ve riske ek olarak şirketlerin yatırım fırsatlarını nasıl elde ettiklerini anlamada önemlidir. Bazan yatırım fırsatları patent hakları, arsa mülkiyeti veya doğal kaynaklarla ortaya çıkar. Böyle durumlarda fırsatlar genelde daha önce yapılmış yatırımların sonuçlarıdır. Ancak çoğunlukla yatırım fırsatları şirketlerin yönetimsel kaynaklarından, teknolojik bilgisinden, tanınmış olmasından, pazardaki durumundan ortaya çıkar.

Bir şirket yatırım fırsatlarını nereden elde ederse etsin, fırsatlar değerlidir. Pekçok ekonomik ve finansal yatırım teorisi şirketlerin yatırım fırsatları üzerine kuruludur.

Fırsat teorisinin dezavantajlarını ve geleneksel NBD kuralı ile ilgili sorunları gösterebilmek için hayali bir ilaç şirketinin sermaye yatırım kararı sürecini görelim.

Yeni bir ilacın gelişimi ve üretiminden sorumlu müdür olduğunuzu düşünün. Maliyet ve getirilerin oldukça belirsizlik taşıdığını, maliyetin pekçok diğer şeye bağlı olduğunu getirilerin, şirketin yeni ilaç için bulacağı yazara ve rakiplerin piyasaya gireceği süreye bağlı olduğunu düşünelim. Araştırma ve geliştirmeye 15 Milyon dolarlık yatırım yapma durumunda olduğunuzu kabul edelim. Daha sonra projeye devam etme kararı alırsanız üretim için daha çok para gerekecektir. Üretim maliyeti için üç olasılık söz konusudur.

Az (40 Milyon Dolar)

Orta (80 Milyon Dolar)

Çok (120 Milyon Dolar)

Herbir olasılığın gerçekleşme derecesinin 1/3 olduğunu varsayalım. Gelirler için de her biri 1/2 olasılık taşıyan iki seçenek olsun

Az (50 Milyon Dolar)

Çok (130 Milyon Dolar)

Paranın zaman değerini yok varsayabilmek için zaman aralığını da çok kısa tutalım.

Araştırma ve geliştirmeye 15 Milyon Dolarlık yatırım yapılmalı mıdır? Önce problemi geleneksel NBD yöntemiyle çözelim.

Tahmini üretim Maliyeti:

$$\left(\frac{1}{3}\cdot 40\right)+\left(\frac{1}{3}\cdot 80\right)+\left(\frac{1}{3}\cdot 120\right)=80 \text{ Milyon Dolar}$$

Tahmini Gelir ise,

$$\left(\frac{1}{2}\cdot 50\right)+\left(\frac{1}{2}\cdot 130\right)=90 \text{ Milyon Dolar}$$

Dolayısıyla tahmini faaliyet karı 10 Milyon Dolar olup, 15 Milyonluk araştırma geliştirme masrafını karşılamamaktadır. Geleneksel yaklaşıma göre proje başlangıçtan reddedilir.

Biran için piyasadaki belirsizliği bir kenara koyalım ve gelirin daima 90 Milyon Dolar olacağını varsayalım. Eğer yüksek maliyet (120 Milyon) olasılığı gerçekleşirse üretime devam etmeyip faaliyet karınızın sıfır olmasını kabul edersiniz.

Diğer iki durumda üretime devam edersiniz çünkü faaliyet karı: 90-80=10 Milyon (Orta Maliyet Durumu) ve 90-40=50 Milyon (düşük maliyet durumu) olacaktır. Faaliyet karınızın ağırlıklı ortalama olasılığı ise;

$$\left(\frac{1}{3}\cdot 0\right)+\left(\frac{1}{3}\cdot 10\right)+\left(\frac{1}{3}\cdot 50\right)=20 \text{ Milyon Dolar}$$

Bu rakam araştırma geliştirme maliyeti olan 15 Milyon Doları geçer ve yatırım yapılır.

Bu mantık NBD yaklaşımından çok fırsatın yaratılmasının değerini açıkça ortaya koymaktadır.

Şimdi tahmini gelir açısından belirsizliğe bakalım. Gerçek durumun orta maliyet (80 Milyon) olasılığı olduğunu varsayalım. Bu durumda üretime devam ya da durma kararı vereceksiniz, devam etmeyi seçersiniz çünkü, tahmini gelir,

$\left(\frac{1}{2}\cdot 130\right)+\left(\frac{1}{2}\cdot 50\right)=90$ Milyon olur ve bu üretim maliyeti 80 milyonu geçer, 10 milyonluk bir faaliyet karı elde edersiniz. Fakat üretim kararını uygun piyasa potansiyeli bulana kadar ertelediğinizi varsayalım. Beklemekle, sadece, eğer gelir yüksekse üretime devam etmeyi aksi takdirde gelir düşükse, zarardan kaçınmayı sağlarsınız. 1/2 olasılıkla gelir yüksekse 50 Milyonluk bir faaliyet karı (130-80), 1/2 olasılıkla gelir düşükse sıfır kazanç sağlarsınız. Her iki seçeneğin ortalama tahmini

kazancı 25 Milyon olup daha önceki seçenekte bulduğumuz 10 Milyonluk kardan daha fazladır.

IV-SONUÇ

Sonuçta söylemek istediğimiz, günümüzde pekçok şirketin içinde faaliyette bulunuğu ekonomik çevrenin 20 yıl öncesine göre çok daha fazla belirsizliklerle dolu olduğudur. Bunun nedeni kısmen döviz kurlarındaki gelgitler, piyasaların globalleşmesi, kısmen de son derece hızla değişen teknolojidir. Nedeni ne olursa olsun, belirsizlik, yöneticileri riski hesaba katmak zorunda bırakmaktadır. Bu nedenle yöneticilerin fırsat kavramını daha iyi anlamaları ve şirketleri için fırsat yaratma yeteneğine sahip olmaları gerekmektedir. Sonuçta fırsatlar esneklik yaratır ve belirsizlik içindeki bir çevre içinde esnekliğin önemi büyüktür.

Yöneticiler için NBD kuralının nasıl uygulandığını bilmek yeterli değildir. Sağlıklı yatırım kararları verebilmek için yöneticinin daima fırsatlara açık olması ve fırsatları değerlendirmesi gerekir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

[1]- COX, C.John and RUBINSTEIN Mark, Options Markets, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1985, s.100-102.

[2]- HULL, C.John, Options, Futures and Other Derivative Securities, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1989, s.89-95.

[3]- STOLL, R.Hans and WHALEY, E.Robert Futures and Options: Theory and Applications, Cincinnati, Ohio: South Western Publishing Co., 1993, s.58-65.

[4]- BREALEY, A.Richard and MYERS C.Stewart, Principle of Corporate Finance, New-York: Mc Graw-Hill, 1991, s.150-160.

[5]- SUMMERS, H.Lawrence,The effects of Taxation On Capital Accumulation, Chicago: University of Chicago Press, 1987, s.300-310.

[6]- HAYES, H.Robert and GRAVIN, A.David, "Managing As if Tomorrow Mattered" Harvard Business Review May-June 1982, s.70-90.

[7]- PADDOCK, L.James, SIEGEL, R.Daniel and SMITH, L.James, " Option Valuation of claims on Real Assets: The case of offshore Petroleum Leases" Quarterly Journal of Economics 103, August 1988, s.479-508.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.133-141

ÜRETKEN SERMAYENİN ULUSLARARASILAŞMASI VE ULUSLARARASI YENİDEN YAPILANMA SÜRECİNDE BATI-AFRİKA:EKONOMİK YAPI VE EKONOMİK GELİŞME (1960-1985)-I*

Fuat Ercan [1]

[1] *MÜ. İİBF.İktisat Bölümü, Araştırma Görevlisi*

Abstract:The main aim in this article is to examines relations between restructuring process of world economy which is called world capitalism and economic structures of West-Afrikan countries within the theoretical framework of internationalization of production capital. To begin with, internationalization of production capital and its some characteristics are given. The second section is focused on changing structures of West -African economies in related to restructurin process of world capitalism. Finally, last section is reviewed theoretical framework of internationalization of production capital.

GIRIŞ

Tanzanya devlet başkanı Julies Nyrere"Tanzanya kahvesinin veya kakaosunun fiyatlarını öğrenmek için her sabah BBC'yi dinliyorum", derken aslında uluslararası ekonomik ilişkilerin bir yönünü, önemli bir yönünü vurguluyor [17:100]. Günümüzde bir ülke veya bölgenin ekonomik yapısı hakkında ve özellikle uluslararası işbölümünde yerini belirleme bir bütün olarak dünya ekonomisinin genel işleyişine ve bu işleyişin sonucu ortaya çıkan fonksiyonlar ve eğilimleri anlamak/açıklamağı gerektiriyor. Dünya ekonomisi gibi soyut ve oldukça genel bir kavram dolayımında çalışmak beraberinde bir dizi ara kavramı gerekli kılıyor, bunlardan biri ve en önemlisi hiç kuşkusuz kapitalizmin bir ekonomik ilişkiler sistemi olarak üzerinde yükseldiği *sermaye birikim* kavramıdır. Sermaye birikiminin *tarihsel süreç* içinde *gelişme* dinamikleri ve bu gelişme dinamiklerinin temel özneleri olan *ekonomik ajanları* (insanlar, sınıflar ve daha kendine özgü bir birliktelik olan ulus ekonomiler) üzerindeki etkileri dikkate almak gerekiyor.

I-SERMAYE KAVRAMI VE ÜRETKEN SERMAYENIN ULUSLARARASILAŞMASI

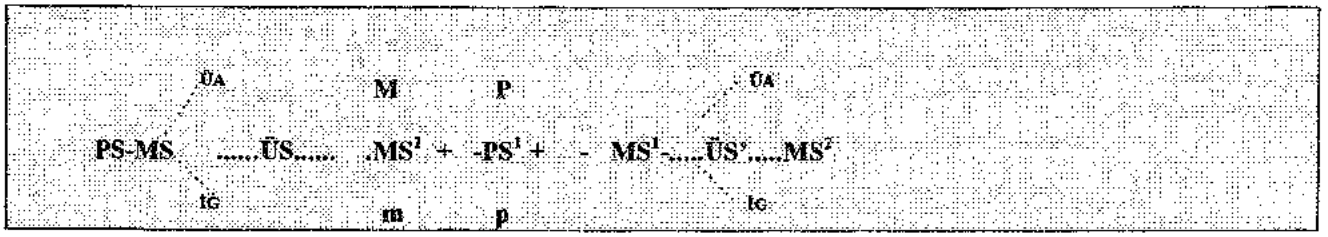
Bir kavram olarak "sermaye", ontolojik açıdan ne direkt ulusal, nede uluslararası öze sahip bir kavram olarak tanımlanamayacağı gibi, ulus devlet kavramından hareketle de tanımlanamaz [2, 3]. Sermaye kavramı canlı bir süreç olarak kapitalist ilişkilerin dile geliş biçimidir ve bu ilişkiler sermayenin farklı sınıf ve kesimleri ve bu kesimler arası oldukça karmaşık ve dinamik sosyal ilinti biçimlerini dile getirir. Bu anlamda sermayeninin uluslararasılaşmasının özü, değer yaratma sürecinin *tarihsel* ve *mekansal* olarak genişleyen yeniden üretiminin doğal sonucudur. Marx bu dinamik süreci çok açık bir şekilde dile getirmiştir; "*Sermayenin **mutlak artık değer** -daha çok nesnelleşmiş emek- yaratmasının koşulu, dolaşım çerçevesinin genişlemesi ve sürekli olarak genişlemesidir. Bir noktada yaratılan **artı-değer**, karşılığında mübadele edilmek üzere bir başka noktada da artık değerin yaratılmasını gerektirir..... Sermayeye dayalı üretimin koşullarından biri, o halde sürekli **genişleyen bir dolaşım çerçevesinin ürteilmesi** olmaktadır; bu, ya doğrudan doğruya çerçevenin genişletilmesi ya da aynı çerçeve içinde **daha çok üretim odağının yaratılması** yoluyla olabilir. İlk başta sabit bir büyüklük olarak alınan dolaşım, burada bizzat üretim tarafından genişletilen, değişken bir büyüklük olarak gözükmektedir. Yani bizzat üretim sürecinin bir öğesidir. Demek ki, sermayenin dinamiği, bir yandan sürekli olarak daha çok artık -emek yaratmaya yönelirken, bir yandan da bunu karşılayıp bütünleyen mübadele odaklarını yaratmaktadır; sadece **mutlak** artık-değer düşünüldüğünde, sermayenin dinamiği kendisini bütünleyecek daha çok artık-emeği yaratmaktır; son tahlilde sermayeye dayalı ürteimi ya da sermayeye tekabül eden üretim tarzını yaymaktır. **Dünya piyasası yaratma eğilimi doğrudan doğruya sermayenin kavramında verilidir***" [9:443-444]. Sermayenin gelişme dinamiği önündeki her engelin, üstesinden gelinecek bir ayakbağı olduğunu vurgulayan Marx daha sonra Engels'le birlikte ele aldıkları çalışmalarında bunu daha somut bir şekilde dile getirmişlerdir; kapitalist üretim ilişkilerinin tanımladığı yeni ilişkiler ağı içinde, "Bütün sabit, donmuş ilişkiler, beraberlerinde getirdikleri eski ve saygıdeğer önyargılar ve görüşler ile birlikte tasviye olduklarını "ve yok oluş süreci ile birlikte yok olup giden

---

* Çalışmanın boyutları derginin belirlediği sayfa kısıtını aştığı için iki bölüm halinde yayınlanması uygun görülmüştür. İkinci bölüm ve kaynakçası Öneri'nin 5.sayısında yayınlanacaktır.

bir diğer unsurun, "*sanayinin ayakları altından üzerinde durmakta olduğu ulusal temeli çekip aldı. Eskiden kurulmuş bütün ulusal sanayiler yıkıldılar ve hala de her gün yıkılıyorlar.*" Sürecin bu anlamda "*her ülkenin üretimine ve tüketimine kozmopolitik bir nitelik verdiği*" *açıkça vurgulanmakta* [9:113].

Sermayeninin içsel dinamiklerinin daha başından itibaren bir dünya kapitalizmi yaratma eğilimi içinde olduğunu yukarıda verdikten sonra, uluslararasılaşma süreci ve uluslararası ekonomik ilişkiler için teorik çerçevenin sermayenin toplam sosyal döngüsünü oluşturan *para-sermaye, üretken-sermaye* ve *ticari-sermayenin uluslararasılaşma* süreci üzerinde durmak gerekiyor. Para-sermaye, üretken sermaye ve ticari sermaye, sermaye-değerin üretim ve dolaşım aşamalarında büründüğü biçimlerdir ve bu biçimler sermayeninin genişleyen yeniden üretim sürecinde, yukarıda Marx'ın vurguladığı gibi hem mekansal olarak hem de içerik olarak genişlemek zorunda. Bu anlamda sermayeninin uluslararasılaşması"sermayeninin çelişkili genişleyen yeniden üretim sürecininin çok önemli bir anı ve özünde sermayeye içsel olan" bir süreçtir(14,17). Toplam sosyal sermaye süreçlerinin uluslararasılaşması, özünde farklı aşamalardan geçmiştir, farklı aşamalar tanımlaması, özünde her aşamada sermayeninin bir döngüsünün ağırlıklı belirleyici olduğu anlamında kullanılmıştır. Bu anlamda toplam semayenin sosyal döngüsünü aşağıdaki gibi verecek olursak;



a-) Sermaycnin genişleyen yeniden üretiminde uluslararasılaşmanın gerçekleştiği ilk aşama **ticari sermayenin** uluslararasılaşmasıdır. Ticari sermayenin uluslararasılaşmasının iki önemli ekseni var;

-ilki üretilen metaların pazarda paraya dönüştürülmesi yani MS^1'in PS^1'e dönüşmesi, daha çok rekabetçi kapitalizm denen aşamada belirginleşen ticari sermayenin uluslararasılaşması, özünde kapitalist üretimin özünde bulunan aşırı üretim eğiliminin sonucunda ülke içi pazarın doyması sonucu üretilen malların yurt dışında satılması zorunluluğundan kaynaklanmakta. Bu dönemde bildiğimiz gibi Klasik iktisat yazının gündemini belirleyen şey, uluslararası ticaretin önemi üzerinde durmak ve ticaretin özünde ticarete katılan ülkelerin yararına olacağı yönünde karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin varlığına neden olmuştur. Palloix'in vurguladığı gibi ticari-sermayenin uluslararasılaştığı bu döneme damgasını vuran karşılaştırmalı üstünlükler tezi, özünde kapitalizmin kolonyalist dönemine ait bir tezdir.

-İkinci olarakta kapitalist üretim teknikleri ile üretim hacminde gözlemlenen muazzam artış beraberinde uluslararası ticaretin ve dolayısıyla ticari-sermayenin önemini ve gücünü artırmıştır. İthalat ve ihracat rakamlarının hızla artışında gözlemlenen ticari sermayenin uluslarasılaşması çokuluslu şirketlerin varlığında daha bir belirleyici konuma gelmişlerdir ve bu çok uluslu şirketler 1970'lerin ortasında, örneğin, dünya ticaretinin % 30'unu ellerinde tutmaktadırlar. Soruna ticari-sermayenin genişleyen yeniden üretiminin uluslararasılaşması açısından bakıldığında, erken dönem ekonomik yazınında uluslararası ticaret ile ilgili vurgular ne kadar anlamlı ise, bu dönemde uluslararası ticaretin sorunsuz işlemesi için, dünya para sisteminde gözlemlenen ve literatürde altın yıllar olarak adlandırılan dengeli durumda o kadar anlamlıdır. Dünya para sistemi ve ülkelerin birbirleri ile daha çok ticaret dolayımında ilişkiye girdikleri bu dönemde ticaretin sağlıklı devamlılığı için bir yandan ticaret için serbesite savunulurken diğer yandan metaların ülkeler arasında karşılıklı alınıp satılması için kullanılan paranın hem ödeme aracı hemde ortak ölçü olma özelliklerinin savunulması ve bunun altın-para sistemi ile gerçekleşmesi bu anlamda birbiri ile ilişkili olgulardır.

b-)Sermayenin yeniden ve genişleyen üretiminin ticari-sermayenin yarattığı uygun birikim koşullarının sonucu ortaya çıkan sermaye fazlası ile birlikte uluslararasılaşma yeni bir aşamaya ulaşmıştır, **para-sermayesinin uluslararasılaşması**

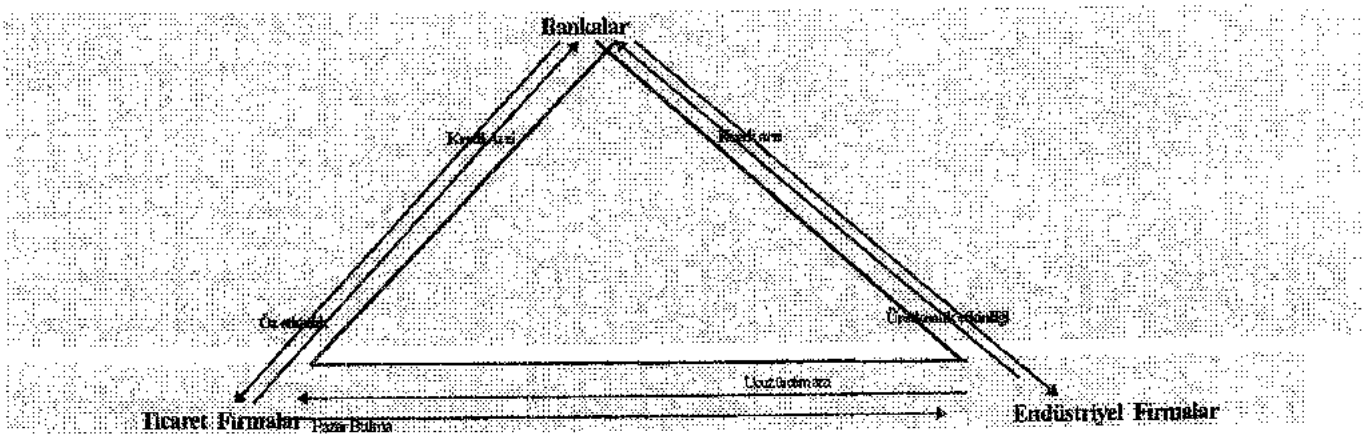
($PS-MS-PS^1$).

Para-sermayesinin uluslararasılaşmasında temel etken, erken endüstrileşen ülkelerde sermaye fazlasının artan miktarı beraberinde, bu sermayeye sahip olanları dünya ölçeğinde yeni karlılık koşullarını aramaya yönelmesi olmuştur. Para sermayenin uluslararası ölçekte hayat bulmasını 1865'te yayınlanan Edinburgh Review adlı dergide güzel bir dille anlatılmakta;" Yeni para yatırım sisteminin asıl gayesi dahilde elde edebildiğinden daha fazla faizle harice(dışarıya) para

ikraz etmektir...Ecnebi memleketlerde para yatırmanın bir iki kuvetli ve husisi müesseseye inhisar ettiği eski sistem zamanında hariçte yüzde elli yerine memlekette yüzde üçle para yatırmayı tercih eden binlerce kimse şimdi dahilde yüzde beş yerine hariçte onbeşle ikraza hazırdırlar.Harice para yatıranlar şimdiye kadar nisbeten küçük bir sınıf tüccardan ibaret iken şimdi bir çokları bunlara iltihak etmişlerdir. Ellerinde mevcut sağlam tahvilata ilaveten, daha az emin, fakat daha ziyade hasılat getiren bir kaç sehim veya tahvil almaya yalnız razı olmakla kalmıyor belki tehalük gösteriyorlar..". Para sermayenin uluslararasılaşmasını oldukça güzel bir dille anlatan bu tarihsel metin, devamla anonim şirketlerin 1820'lerdeki meta sermayesi dolayımındaki aktiviteleri yani meta alım satım yerine bu şirketlerin; sermayelerini ecnebilere ikraz ile yüksek faiz alma eğilimi içine girdiklerini belirtiyor [1:34]. Aynı yazar 1875'te bu para sermayesinin gelişimine bağlı olarak Osmanlı hükümetinin (1875) iki yüz milyon İngiliz lirası olan dış borcunu yıllık miktarını ödeyemeyince bu borclara karşılık devlet varlıklarının bir kısımı üzerinde Avrupa kontrolü kurulduğunu belirtiyor ve Lord Derby'nin 1879'daki sözlerini aktarıyor; Türkiye'nin dahili işlerinde maruz kaldığı daimi mürakabe bu memleketin istihlakini hemen hemen sıfıra indirmiştir" [1:41].

c-)Sermayenin uluslararasılaşmasında bir diğer aşama *üretken-sermaye döngüsünün uluslararasılaşmasıdır*, özellikle 1960'larda başlayan ve 1970'lerle birlikte gerek üretimin yerdeğiştirme süreci, gerekse üretimin gelişen teknoloji sayesinde parçalara ayrılabilirliğinin yanı sıra ulaşım maliyetlerinin ucuzlaması beraberinde üretim faaliyetini ve dolayısıyla üretken sermayenin hızla uluslararasılaşmasına neden olmuştur. Üretimin artan uluslararasılaşması ile birlikte, üretim için gerekli işgücü(İG) ve üretim araçlarının(ÜA) temin edilmeside uluslararasılaşmıştır. Palloix'in vurguladığı gibi 1970'li yıllarda dünya üretiminin %30 ile %50'sini ellerinde bulunduran 500 en büyük firmanın kendisi için gerekli işgücünün 15 milyonunu Amerika'dan satın aldıklarını 12-13 milyonluk kısmında uluslararası üretim ile diğer ülke işgüçlerinden karşıladıklarını belirtmektedir [13:74]. Aynı şekilde geç 1970'lerin dünyası artık üretim için gerekli olan üretim araçlarınında dünya ölçeğinde temin edildiğini yani yukarıda verdiğimiz para sermayesi (PS) ile üretim araçları (ÜA) ilişkiside artan oranda uluslararasılaşmıştır. Uluslararasılaşma sürecinin bir diğer sonucu ise toplam sermaye döngüsü içinde üretim sürecinde yaratılan ve meta(m) ya da para (p) olarak görülen artı-değerinde uluslararasılaşmasıdır [14:80]. Üretimin uluslararsılaşması ile birlikte artı-değerin para ve meta biçiminin uluslararasılaşması özellikle 1970 sonrası ele alacağımız yeni uluslararası işbölümünün anlaşılması ve dolayısıyla Batı-Afrika örneğimizi daha genel olareak tanımlayabilme olanağını bize sağlayacaktır. Teorik açıdan sermayenin genişleyen yeniden üretiminin 1970'lerden itibaren ulaştığı biçimi **dünya kapitalizmi** olarak tanımlıyoruz ve bu tanımlama içinde finans kapitali üretken sermaye ve para-sermayenin birlikteliği olarak tanımlayan Hilferding ve Lenin'e karşılık, günümüzde sermayenin tüm döngülerinin tam olarak uluslarasılaştığı ve bu anlamda toplam sermayeyi oluşturan farklı döngüler olan ticari sermaye -para sermaye ve üretken sermayenin üçlü birleşiminden oluşan R.Steven'in güzel bir şekilde vurguladığı gibi günümüzde uluslararası sermayeyi ya da kapitalist emperyalizmi tanımlayan *ikili ilişki*(dyadic) olmaktan çok *üçlü* (triadic) ilişki tanımlamakta ve bu anlmada "Büyük hacimli firmalar sermayenin bu üç ayrı döngüsünde ayrtı ayrı uzmanlaşmaya gittiği yani; firmalar üretim sürecini sürdürürken (üretken sermaye), bankalar yatırım için para sağlamakta ve ticaret şirketleri ise üretilen malların pazarlamasını yapmakta" [18: 274].

Şekil;Uluslararası Sermayenin Üçlü İlişkisi



Kaynak;[18: 275]

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.133-141

Sermayenin üç farklı görünümünü kendi içinde toplayan büyük kapitalist firmalar, doğal olarak hareket alanlarını hızla genişletme eğilimi içine girdiği için, süreç bir bütün olarak tam dünya ölçeğinde gerçekleşmeye başlamıştır ve süreç içinde üçlü döngüyü içinde toplayan firmalar karlılık oranlarını artırırken, bu üç döngüyü etkin bir şekilde içselleştişrmeyen birimler kapitalist rekabet sürecinde artan oranda elenmeye başlamışlardır. Dünya kapitalizmini tanımlayan ve gittikçe finansal dünyanın artan önemi bu üçlü birliğin artan merkezileşmesi ve yoğunlaşması ile yakından ilişkilidir.

Yukarıda vermeye çalıştığımız soyut teorik çerçeveyi pratik olarak dile gelişi özellikle uluslararası işbölümü bağlamında dört farklı aşamada ele alınabilinir. İlk aşama/işbölümü "Klasik bağımlılık aşaması olup burada merkez ile çevre arasında hammadde ihracı işe işlenmiş malların ihracatı temelindeki işbölümü, çevrenin endüstriyel gelişmesini engel olurken (*deindustrialisation*), ikinci, yeni uluslararası işbölümü 1930'larda başlıyor ve bazı çevre ülkelerinde *ithal ikamesine* bağlı olarak bağımlı endüstrileşme süreci bu aşamayı tanımlayıcı özellik olmakta. Üçüncü aşama, John Walton'a göre, "firmaların üretimlerini uluslararalaştırmaları" yani üretken sermayenin uluslararasılaşması anlamına gelmekte, sermaye birikiminin bu yeni aşamasında belirleyici olan üretimin uluslararası düzeyde maliyeti en aza getirecek şekilde örgütlenmesi ve bu anlamda özellikle bunu başarabilecek firmalar yani çokuluslu firmaların ekonomik ilişkilerde artan oranda belirleyici olmalarıdır. Üretimin uluslararasılaşması ve bunun maliyeti minumuma indirme amacına yönelik olması beraberinde dünya üzerinde bulunan bazı potansiyel kaynak/olanaklar firmaların ilgisni çektiği ölçüde, daha öncede merkez kapitalist ülkelerde yapılan bir dizi üretim faaliyetinin çevreye taşınmasına neden olmuştur. Özellikle ekonomik gelişme ve uluslararası ekonomik ilişkilşeri anlamada bir dizi karışıklık yaratan bu süreci şimdi daha somut olgular/sayılar dolayımında ele alarak incelemek yararlı olacaktır.

II-1970'LERDE DÜNYA KAPİTALİZMİ VE ÜRETKEN SERMAYENİN ULUSLARARASILAŞMASI

Geriye doğru baktığımızda 1960'ların ortasında çok önemli bir gösterge (merkez kapitalist ülkeler açısından) Batı-Avrupa, Japonya ve ABD'de ihracatta bir azalma ve ithallatta bir artışın varlığı gözlemlenmekte [7:15-41]

Tablo 1 **Gelişmiş Kapitalist Ülkelerde Uluslararası Ticaret**

Ülke ↓ / Tarih⇨	1969	1970	1980	1986
Amerika				
-İhracat	4.37	5.35	10.0	7.0
-İthalat	4.36	5.00	10.5	10.2
İngiltere				
-İhracat	20.90	23.10	22.70	26.20
-İthalat	22.30	22.20	25.30	27.0
Japonya				
-İhracat	10.80	10.80	13.70	11.70
-İthalat	10.30	9.50	14.60	7.60
Almanya				
-İhracat	17.90	21.20	26.30	30.00
-İthalat	16.40	19.10	27.00	24.90

Kaynak;OECD :[13]

Tablo 1'den de gözlemelenebilineceği gibi, merkez kapitalist ülkelerin ihracatları ile ithalatları arasında büyük değişiklik olmuştur. Örnek olarak ABD'de ihracat %60'lık bir artış gösterirken, ithalatta %233 oranında bir artış gerçekleşmiştir. Merkez kapitalist ülkeler açısndan gözlemlenen bir diğer önemli gelişme bu ülkelerde üretimin yapısında gözlemlenen değişimlerdir. Özellikle sanayi üretiminde 1950-70 arasına göre önemli orandaki düşüşler ile artan işsizlik ve enflasyon 1970 sonrası gelişmelerin en önemli göstergeleri olmuştur. Tablo 2 bu değişkenleri özet olarak dile getirmekte.

Tablo 2 Merkez Kapitalist Ülkelerde Ekonomik Yapıya İlişkin Temel Göstergeler

	Sanayi Üretimi*		GSMH*		İşsizlik*		Enflasyon*	
	1951-73	76-79	1951-73	74-92	1951-71	71-92	1951-69	70-80
ABD	4.4	1.9	3.9	2.9	4.6	6.8	2.2	8.2
Japonya	15.2	4.9	2.9	10.5	1.5	2.3	4.3	9.3
Fransa	6.2	1.55	5.2	2.4	9.7	7.7	5.03	10.1
Almanya	7.6	1.8	7.2	2.2	2.5	4.9	1.77	5.1
İngiltere	3.1	-0.2	2.9	1.4	2.6	8.2	3.9	14.2

*Ortalama yıllık büyüme oranları

Kaynak:[22:793]

Sanayi üretiminde gözlemlenen ve bütün merkez kapitalist ülkeleri içeren azalma beraberinde ülkelerin GSMH'nın düşmesine neden olurken, bu değişkenleri işsizlik ve artan enflasyon izlemekte. Merkez kapitalist ülkelerde gözlemlenen yukarıdaki değişmelerin en önemli nedeni hiç kuşkusuz üretkne sermayenin uluslararasılaşması ve sermaye birikimi için uygun sosyal-ekonomik şartlar sağlayan ekonomilere/uluslara kaymasıdır [6].

Üretken sermayenin uluslararasılaşmasında en önemli değişgenlerden biride teknolojik gelişmenin artan hızı bir yandan üretim sürecini farklı aşamalara ayırıp farklı yerlerde üretilmesini mümkün kılarken, diğer yandan farklı aşamalara ayrılabilen üretimin kendisi ise geliştirilen teknolojiler sayesinde daha az uzman emekle üretilebilinir kılınmıştır. Üretimin farklı aşamalara ayrılabilme özelliği ile birlikte üretimin çok daha yoğun uzmanlık istediği alan yani tasarım ve teknolojik yenilikler kısmı daha çok mekansal açıdan merkez ülkelerde gerçekleşirken, üretim için sadece insan emeğine ihtiyaç duyulan herhangi bir özel beceri istemeyen kesimler daha çok ucuz-emek ve diğer yatırım kolaylıklarını sağlayan ülkelerde gerçekleşireken, üretim için gerekli ara parçaların bir kısımıda teknolojik açıdan belirli bir aşamaya gelmiş ülklere kaydırılmıştır [11,450]

Bu açıdan yapılan bir çalışmanın sonuçları ilgiye değer. Ekonomik Coğrafyacı Doren Massey İngiltere'de üretim sürecinde kullanılan emeğin farklılaşmamasını ele alan çalışmasına göre" İngilter'de 1961'de %6.6 olan yönetici 1978'de 8.7'ye yükselmiş, mühendislik ve teknisyenlerde ise 3.5'dan %4.7'ye yükselirken, işçilikte %19.7'den %15.9'a inmiştir [12:107]. Bu değişime karşılık gelişmiş kaapitalist ülkelerin ülke içinde istihdamı ettikleri toplam işçi miktarı yıllara göre azalırken çevre ülkelerinde bir artış olmuştur. Fröbel vediğerlerinin araştırmasında Almanya'da AEG firması 1971 yılında yurt içinde 146.000 kişi istihdam ederken, 1976'da bu oran 132.000'e düşmüş, ülke dışında istihdam edilen işçi sayısı ise 1971'de 21000 den 30.000'e çıkmıştır. Diğer önemli bir firma BOSCH ise 1971 yılında 90.000 kişi ülke içinde istihdam ederken 1976'da bu 782.000'e düşmüştür, ülkje dışında ise bu oranlar sıra ile %25 ile %34 olmuştur[5:23-34].

Uluslararası ölçekteki firmaların istihdam tarzında gözlemlenen bu önemli değişme, çevre/azgelişmiş ülke emeğine yönelmenin önemli nedenlerinden biri de, hiç kuşkusuz emeğin toplam üretim maliyeti içinde ki oranıdır. Tablo 3'ten anlaşılabilineceği gibi İmalat sanayinde ortalama ücretler merkez kapitalist ülkeler ile çevre kapitalist ülkeler arasında büyük farklılıkları içeriyor.

Tablo 3 İmalat sanayiinde Ortalama Ücretler

Ülke↓////Tarih →	1974	1983	Artış Oranı(%)
Amerika	4.42	8.83	99.7
Fransa	2.17	4.41	103.0
Almanya	3.45	5.94	72.0
İngiltere	2.61	5.25	101.0
Türkiye	0.61	1.15	91.0
Kenya	0.57	0.70	9.0
Zambiya	0.77	1.32	71.0
Sri lanka	0.19	0.17	8.9
Japonya	2.95	6.91	134.0

Kaynak:ILO 1984 Statistical Yearbook'tan Seçilmiş ve ülkelere göre hesaplanmıştır.

Burada sadece iki ülkeyi karşılaştırdığımızda ücret farklılığı karşımıza net bir şekilde çıkmakta. Örnek olarak Japonya'da %134'lük bir artışa karşılık, son yıllarda ihracatçı ülke olarak adından söz ettiren Srilanka'da 9 yılda ücretlerde gözlemlenen artış sadece %8.9 oranında olmuştur. Burada ücret farklılıları üretken sermayenin merkezdeen çevreye akması için sadece faktörlerden biri olduğunu vurgulamak gerekir. D.M.Gordon'un vurguladığı anlamda sermayen birikiminin sosyal ortamı için gerekli şartları yani daha istikrarlı siyasal ortam, işçi sınıfının daha az mücadele geleneği, ya da sendikallaşmanın önüne geçilmesi bunlara bağlı olarak ta çalışma saatlerinin uzaması sosyal hakların sınırlı tutulması sayılabilecek bir çok değişkenden biri olmakta.[6 ve ayrıca daha farklı bir açıdan 5,30-39]. Yine işçilerin ekonomik süreç içinde hakları veya başka bir nedenle işi durdurma ve bu nedenle meydan gelen iş günü kaybı ortalama ücretlerle birlikte ele alındığında anlamlı sonuçlar vermekte.

Tablo 4Endüstride İş Kaybı*

Ülke	1977-81	1982-87
ABD	220	97
İngiltere	579	381
Almanya	42	41
Japonya	22	7
Venezcula	41	57
Meksika	by**	89
Hong Kong	13	3
Kore Cumhuriyeti	3	93
Singapur	0	0
Tayvan	by	by
Çin	by	by
Hindistan	1.518	1.882
Sri-Lanka	582	482

*Yıllık 1000 işçi başına düşen iş kaybı

**by.Bilgi elde edilememiş

Kaynak:ILO,Yearbook of Labor Statistics

Ortalama ücretlerle birlikte işgünü kayıpları göz önüne alındığında bir dizi çevre kapitalist ülkenin ne kadar çekici olduğu açıkça gözlemlenebilmekte. Bu avantajlı koşullar, ulaştırma ve haberleşme tekniklerinin gelişmesine parallel olarak daha ulaşılabilir ve bu anlamda mekansal kısıtlardan daha da kurtulabilme olanağını sağlamıştır.

Merkez kapitalist ülkeler açısından 1940'lı yıllarda başlayan ve sermaye birikim için altın yıllar olarak kabul edilen şartların/koşulların 1970'li yılların bunalımı ile artık sürdürülemez oluşu, gelinen bu aşamada seremaye birikimi için yeni koşulların yaratılması uygun bir çerçevenin yaratılması anlamına geliyor. Yukarıdada belirtiğimiz gibi *dünya kapitalizmi* olarak tanımladığımız bu aşamada sermaye birikimini tanımlayan özellik *esnek sermaye birikimi* olmakta.[15;16 ve 18] Teknolojik gelişme ile birlikte mali ve ticari liberalizasyon ve globalleşme ideolojileri ile çevre ülkelerinin ekonomik olarak dünya kapitalizmi ile eşitsiz eklemlenmesi esnek sermaye birikimi için gerekli koşulları hazırlamıştır. Uluslararası ölçekte mali ve üretken sermaye ile ticari sermayeyi kontrol eden dev firmaların bu aşamada yapmaları gereken dünya ölçeğinde en uygun alan ve bölgelerin üretim, finansal ve ticari faaaliyetler için belirli alanlarda/en uygun alanlarda yoğunlaşmak olacaktır. Dünya kapitalizmi tanımı [15, 16] bu anlamda çevre ülkelerinin bir bütün olarak ekonomik bütünleşme ile birlikte kârlı çıkacakları ideolojisi olan *globalleşme* kavramlaştırmasından farklı olarak, ekonomik bütünleşme sürecinin sermayenin spekülatif mantığı çerçevesinde ele alınması gerektiği yönünde yoğunlaşır ve bütünleşme sürecine katılan tüm birimlerin aynı oranda olumlu etkileneceği düşüncesine katılmaz. Batı-Afrika örneği bu anlamda oldukça önemlidir..

Çevre ülkelerini tanımlayan *ithal ikamesine dayanan kalkınma* politikaları, 1970'lerle birlikte bir yandan tamamen ülke içi dinamiklere bağlı olarak bir dizi çelişki ve bunalımın artık iyice belirginleşmesine neden olurken, diğer yandan sermayenin yeni esnek birikim tarzına cevap vermediği oranda bu ülke ekonomileri artan oranda krize girmişlerdir. M.Landsberg'in özetlediği gibi *ithal ikamesine dayanan kalkınma* 1970'li yıllarla birlikte,

"1-Kitlelerin artan yoksullaşması,

2-Sınırlı sanayileşme,

3-Buyurgan bölgesel eşitsizlikler,

4-Ekonomiyi sürdüremeyecek ölçekte dış borçlanma" ile sonuçlanmıştır [11,217-220].

Aslında ithal ikamesine dayalı kalkınmanın literatürde pek fazla değinilmeyen bir başka bunalımı ya da bunalımdan öte gelişmişliğinden bahsetmek gerekiyor, o da azgelişmiş kapitalist ülkelerde sermaye birikiminin özellikle ticari sermaye döngüsünün ve belirli sektörlerde üretken sermaye döngüsünün büyük ölçüde ülke içinde sınırlara varması ve sermaye birikiminin doğal bir sonucu olarak ululslararasılaşma eğilimlerinin ortaya çıkması, 1970'lerin uluslararası sermayenin genel dinamikleri ile çakışmıştır. Sonuçta kalkınma için seçilecek yeni politika ya da sermaye birikiminin devamı için seçilecek yol, uluslararası sermayeninde istemleri ile örtüşen *ihracata yönelik sanayileşme* olmuştur [10]

Tüm bu gelişmeler sonucunda Dünya Bankası başkanı A.W.Clausen'in bilinen açıklaması ile "İkili Kuzey-Güney dünya modeli uzun süreden beri yararlı değil ve aşırı bir basitleştirme olarak yaşanan gerçekliği anlamayı zorlaştırdığını"..ve yeni durumu " çok kutuplu bir ekonomisi olarak algılamanın" daha anlamlı olduğunu belirtmiştir[4:20] Çok kutuplu dünya ekonomisi ya da bizim terminolojimizle *dünya kapitalizmi* spekülatif mantığı dolayımında bir dizi eşitsizliği beraberinde getirmiş ve ekonomik yeniden yapılanma bu anlamda ülkeler arasında ve daha da önemlisi ülke içi sınıfsal yapılarda farklı etkilere neden olmuştur. Bu anlamda ülke ekonomileri açısından dünya kapitalizminin olumsuz etkilerinden en çok etkilenen ülkelerden biri Batı-Afrika olmuştur. Dünya kapitalizminin uluslararası düzeyde yeniişbölümünün yarattığı etkileri ve bu etkilerin eşitsiz dağılımını Tablo 5'te daha da somutlaştırdıktan sonra Batı-afrika deneyimini daha detaylı olarak ele alabiliriz.

Tablo 5 Dünya Ekonomisinde Gelişmeler

	Sanayileşmiş Ülkeler	Yüksek-Orta Gelir Grubu Ülkeler	Düşük Orta Gelir Grubu Ülkeler	Düşük Gelir Grubu Ülkeler	G.Kore	Brezilya	Meksika
Kişi Başına GSMH($1981)	11.120	2.490	850	240	1.190	2.220	2,250
Kişi Başına Yıllık GSMH Büyümesi(1960-81)	3.4	4.2	3.4	0.8[3]	6.9	5.1	3.5
GSMH'nın Yıllık	**Büyümesi**						
1960-70	5.1	6.4	5	4.7	8.6	5.4	7.6
1970-81	3.0	5.6	5.6	3.6	9.1	7.6	6.4
İmalat Sektörü	**Büyümesi**						
1960-70	5.9	7.8	7.şl	5.9	17.6	by	10.1
1970-81	3.1	6.3	5.8	2.8	14.5	7.8	7.1
Yatırımlarda	**Büyüme**						
1960-70	5.8	7.5	7.9	4.3	23.6	6.1	9.9
1970-81	0.9	7.2	8.2	3.7	11	6.5	9.0
GSMH'da Tarımın	**Oranı**						
1960-70	6	18	36	48	37	16	16
1970-81	3	10	22	45	16	13	8
GSMH'da	**İmalatın**	**Oranı**					
1960-70	30	23	15	9	14	26	19
1970-81	25	24	17	10	28	27	22
İhracat/GSYİH							
1960-70	12	18	15	15	3	5	10
1970-81	20	23	23	12	39[2]	9	13-17[2]
İhracatın Yapısı							
%1960-81							
İlk Ürünler	34⇒28	84⇒55	96⇒82	91⇒71	86⇒10	97⇒61	88⇒61
Tekstil	7⇒5	4⇒10	1⇒5	4⇒21	8⇒30	0⇒4	4⇒3
Makine ve ulaşım	29⇒35	2⇒13	0⇒2	o⇒2	o⇒22	0⇒17	1⇒19
Diğer imalat	30⇒32	10⇒32	3⇒11	5⇒6	6⇒38	3⇒18	7⇒17

1)Çin ve Hindistan hariç

2)1982 sayıları

3)Çin:%5; Hindistan 1.4

Bütün büyüme oranları yıllık yüzde olarak verilmiştir.

Kaynak: [11:85-86].

Tablodan da görülünebilineceği gibi dünya ekonomisi 1970'lerde önemli bir değişim süreci içine girmiştir. GSMH 1960-1970 arası Endüstrileşmiş ülkelerde %5.1 olurken, bu düşük ve orta gelirli ülkelerde sıra ile %5 ve %4.7 olurken Yeni Endüstrileşen Ülkeler (NICs)e örnek olarak G.Kore'de %8.6 olmuştur.

-Yine sanayileşmiş ülke yatırımlarında büyüme 1960-70'lerde %5.8 iken, 1970-1980 arası bu ancak %0.9 oranında artış göstermiştir. Burada belkide en önemli gösterge düşük gelirli ülkelerde bu oranın %4.3 ile G.Kore'de %23.6 ve 1970-1981 yılları arasında %11 olarak gerçekleşmiştir.

-Çevre ülkeleri açısından bir diğer önemli gösterge, toplam ulusal gelir içinde tarımsal üretimin payının azalması, buna karşılık sanayi sektör payının artış göstermesidir.

-İhracat yapısı açısında, gelişmiş ülkeler açısından tüm kalemlerde bir düşüş yaşanmasına rağmen, çevre ülkelerde bazı sektörlerde örneğin tekstilde mutlak bir artış gerçekleşmekte. Diğer yandan çevre ülkeleri ihracatında önemli farklılıklar göze çarpmakta, örnek olarak G.Kore'de Makine ve ulaşım sektöründe büyük bir ihracat patlaması görülmekte [22].

Tablo 6, yukarıda vermeye çalıştığımız üretken sermayenin uluslararasılaşması eğilimini ele verir nitelikte, bir önceki dönemin *ithalat ikamesine* dayalı çevre ülkelerinin ticaret örüntüsü önemli ölçüde değişerek bazı tür ürünlerde (tekstil, makine,ulaşım) *net ihraçatçı ülke durumuna* gelmişlerdir. Değişimin ihracata yönelik olması, ihracata yönelik kalkınmanın sonucu olurken bu kalkınma stratejisinin daha soyut düzeyde *üretken sermayeninin uluslararasılaşmasının* sonucu olarak ele alınmasını gerekli kılıyor. Üretken sermayenin uluslararasılaşaması ve beraberinde dünya ölçeğinde yeni bir işbölümünün varlığı yukarıda da belirtiğimiz gibi çok-kutuplu bir ekonomi yaratmıştır. Özellikle esnek sermaye birikim tarzı dolayımında sermayenin değdiği noktalar ve bu noktaların bütünsel süreç açısından üstlendiği işlevler, ekonomik gelişme için olumlu ya da olumsuz bir dizi sonuçların varlığına neden olmuş. Diğer yandan esnek sermaye birikim tarzına uygun olarak ekonomik anlamda ilişkiye girmenin anlamsız olduğu bir dizi ülke ve ekonomi ise hiç olmazsa şimdlik ekonomik döngünün dışında bırakılmış ve bu anlamda da bu ülkelerin durumlarına uygun olarak

-"*kendi kendine yeten kalkınma*" anlayışı ya da

-"*kaynakların yerel mobilizasyonuna dayanan kalkınma*" gibi yeni kalkınma anlayışları geliştirilmiştir.

Buraya kadar teorik çerçevesi çıkarılan dünya ekonomisinin 1970 sonrası dinamikleri ile kapitalist azgelişmişliğin yeniden yapılanan uluslararası işbölümünden nasıl etkilendiği yönündeki vurgularımızı daha da somutlaştırmak için anlamlı örnek bir bölge olarak Batı-Afrika'nın bu süreç içinde nerede yer aldığı ve nasıl etkilendiğine kısaca bakmak yararlı olacaktır.

KAYNAKÇA

[1]-Blaisdell,D.C(1940)**Osmanlı İmparatorluğu'nda Mali Esaret**.,Arkadaş Maatbası, İstanbul

[2]-Bryn,D(1987) "The State and The Internationalization of Capital; An Approach to Analysis",**Journal of Contemporary Asia**, vol.17/3

[3]-Bryn,D(1992) "International Accumulation and The Contradictions of Monetary Policies", **Science &Society**, cilt 56, sayı,3

[4]-Forbes,D.K(1984)**The Geography of Underdevelopment**., John Hopkins University Press., Baltimore

[5]-Fröbel vediğ(1982)**Uluslararası yeni İşbölümü ve serbest Bölgeler**.,çev:Y. Öner, Belge Yayınları,İstanbul

[6]-Gordon,D,M(1988) "The Global Economy; New Edifice or Crumbling Foundations?, **New Left Review**, vol.168, pp. 24-67.

[7]-Harvey,D (1990) **The Condition of Postmodernity**, Basil Blackwell, Oxford

[8]-Marx;K (1979) **Grundrisse, Ekonomi Politiğin Eleştirisine Katkı**, çev; S, Nişanyan, Birikim Yay, İstanbul.

[9]-Marx,K ve F,Engels (1976) **Seçme Yapıtlar,I-II-III**, çev:K.Somer, Sol yayınları, Ankara

[10]-Landsberg,M(1987)"Export-led Industrialization in the Thişrd World: Manufacturing Imperialism"., (ed):R.Peet, **International Capitalism and Industrial Restructuring**.,Allen&Unvin, Boston

[11]-Lipietz,A(1987)**Mirages and Miracles The Crises of Global Fordism**., Verso,London

[12]-Massey,D,(1987) "The Shape of Things to Come" (ed):R.Peet, **International Capitalism and Industrial Restructuring**.,Allen&Unvin, Boston

[13]-OECD(1990)**Economic Outlook**

[14]-Palloix, C, (1977) "The Self -Expansion of Capital on a World Scale", **Review of Radical Political Economy**, Cilt 11, sayı 2,

Öneri, C.1, S.4.

[15]-Peet.R(1987) **International Capitalism and Industrial Restructuring.**, Allen&Unvin, Boston

[16]-Peet R.(1991)**Global Capitalism.**, Routledge, London

[17]-Sorman,G(1989)**Ulusların Yeni Zenginliği**, çev:İ.Yergüz,Afa yayınları,İstanbul

[18]-Steven,R(1994)"New World Order:A New Imperialism", **Journal of Contemporary Asia**, cilt 24/3

[19]-Dünya Bankası(1983)World Development Report

[20]- Dünya Bankası (1989)World Development Report

[21]- Dünya Bankası (1990)World Development Report

[22]-Yıldızoğlu,E(1993)"Dünya Ekonomik Krizi Üzerine Bazı Düşünceler",**92'Petrol-İş" Yıllığı**

Öneri, C.1, S.4
Ocak, 1996, ss.143-146.

MERKEZ BANKASININ BAĞIMSIZLIĞI

Nadir EROĞLU [1]

[1] *M.Ü., İİBF,İktisat Bölümü, Araştırma Görevlisi*

Abstract: *In this assay, we try to show that, it is more useful for the government to delegate the monetary policy to an independent central bank who has to run a consistent monetary policy. For this purpose, first of all, the meaning of independence of a central bank is stated. Later on, two important assays with the content of independence is presented and the current situation of Turkey is reviewed.*

I- GİRİŞ

İktisat politikası araçları karşılaştırmalı üstünlüklere göre kullanıldıklarında, finans politikası , bölüşümden; ücret politikası, istihdamdan ve para politikası da fiyat istikrarından sorumludur. Fakat, gerçekte bu optimal belirlemelere uyulmamaktadır. Bu nedenle, bir alandaki yanlış gelişmeler, bunlar için bir alt optimal araçlarla düzeltilmeye çalışılmaktadır. Böylelikle, para politikası bir çok ülkede devlet sektörü lehine, yeniden bölüşüm amacıyla ve kısa vadeli istihdam etkisi yaratmak için kullanılmaktadır. Bu şekilde yanlış yönlendirilmiş para politikasının kullanımı, daha yüksek bir enflasyon oranıyla sonuçlanmaktadır.

Para politikasının kullanımında hükümet kaynaklı müdehalelerin ortya çıkardığı sonuçlar, Merkez Bankasının bağımsızlığı sorununu da beraberinde getirmektedir. Gerçekten, son yıllarda, para politikasının formüle edilmesinde Merkez Bankasının bağımsızlığının giderek artan bir ilgisinin olduğu düşünülmektedir. Hatta, Merkez Bankasının bağımsızlığı para politikasının kredibilitesi olarak görülmekte ve bu da uzun dönem fiyat istikrarının minimum reel maliyetle başarılması ve devam ettirilmesine bağlanmaktadır[1]. Merkez Bankalarının bağımsızlık dereceleri onlara olan güveni belirlemekte, Merkez Bankalarının güvenilir olması ise, finans ve döviz piyasasındaki belirsizlikleri ortadan kaldırarak riski azaltmaktadır.

II.MERKEZ BANKASININ BAĞIMSIZLIĞININ ANLAMI

Günümüzde, para politikası açısından devlet ve Merkez bankası ilişkilerinin üç ana şekli bulunmaktadır. Bunlar, bankanın hükümete bağlı olması, hükümetle birleşmesi ve bankanın bağımsız olmasıdır. Bankanın hükümete bağlı olması, Merkez Bankasının hükümetin ya da bir bakanın, genellikle maliye bakanının emrine bağlanmasıdır. Bankanın hükümetle birleşmesi durumunda, Merkez Bankası Başkanı konumundaki kişi bakanlar kuruluna üye olmakta, banka bir bakanlık örgütü haline gelmektedir. Üçüncüsünde ise, Merkez Bankası para politikası kararlarında hükümete ve parlamentoya karşı bağımsızdır[2].

Bir Merkez Bankasının bağımsızlığını birbiri ile ilişkili üç yapı içerisinde düşünmek mümkündür. Birincisi, Merkez Bankasının mülkiyet açısından bağımsız olmasıdır. Mülkiyet bakımından bağımsızlık, banka sermayesinin devlete ait olmamasını ifade eder. İkinicisi, personel açısından bağımsızlıktır. Hükümetin bankanın yöneticilerini atama ve görevden ayırmaya yetkili olmaması Merkez Bankasını personel bakımından bağımsız kılmaktadır. Son olarak, fonksiyon bakımından bağımsızlık ise, Merkez Bankasının para politikasını tayinde hükümet veya parlamentonun her hangi bir şekilde kontrol ve emrine bağlı olmaması demektir[2]. Bu üçlü yapıdan hareketle, genel olarak, Merkez Bankalarının bağımsızlığını kolaylaştıran veya engelleyen koşulları şöyle sıralayabiliriz:

a) Bankanın devletin malı olması Merkez Bankalarının bağımsızlığını zedeleyeliri. Devletin ya da hükümetin Merkez Bankasına yüklediği görev ve fonksiyonların bazıları onun bağımsızca davranmasını önleyebilir[3].

b) Siyasi rejimlerin yapısı bağımsızlığı etkileyen bir unsurdur. Otoriter ülkelerde bankanın bağımsız olamayacağı söylenebilir. Ancak, demokratik ülkelerin hepsinde de Merkez Bankaları bağımsızdır denilemez.

c) Devletin örgütlenme şekli içerisinde kimin kime tabi olacağı veya kime karşı sorumlu tutulacağı bağımsızlığın bir göstergesidir.

d) İktisat politikaları açısından devlet müdehalelerinin aza indirildiği, serbest rekabetin uygulandığı ülkelerde Merkez Bankalarının bağımsız olabilmesi kolaylaşır.

e) Merkez Bankalarının geçmişi , deneyimleri ve uygulamaları diğer bankalara, özel ve kamu kesimine, hükümete ve yabancı kuruluşlara güven telkin etmesi açısından önemlidir. Güvenilir bir Merkez Bankasının bağımsız hareket etmesi daha kolay olur[4].

Genel olarak bağımsızlık, Merkez Bankasının hem devlete karşı hem de özel baskı ve çıkar gruplarına karşı serbest ve her türlü etkiden uzak olmasıdır. Fakat biz, Merkez Bankasının bağımsızlığını, siyasi iktidarın müdehale alanının dışında kalması şeklinde tarif ederek, konunun sadece bu yönü üzerinde durmaktayız.

III.MERKEZ BANKALARININ BAĞIMSIZLIĞI KONUSUNDA İKİ ÖNEMLİ ÇALIŞMA

Son yıllarda çoğu ülkede yaşanan tecrübeler, en düşük ve en istikrarlı enflasyon oranının, Merkez Bankalarını siyasetten uzak tutan ve bankaya sadece fiyat istikrarını sağlama görevi veren ülkelerde olduğunu ortaya koymaktadır. Bunu ispatlamaya yönelik Alberto Alesina ve Lawrance Summers'in 17 OECD ülkesini ve 35 yıllık bir periyodu kapsayan ilginç bir araştırması bulunmaktadır[5]. Çalışmada araştırmacılar, Merkez Bankası başkanlarının görev süresi ve hükümet yetkilileri ile banka yetkilileri arasındaki ilişkilerden yola çıkaarak bağımsızlık endeksi oluşturmakta ve bunun enflasyonla ilişkisini ispatlamaktadırlar. Yapılan bu çalışma daha önce yapılmış bir araştırmaya dayanmaktadır. Cukierman, Webb ve Neyapti'nin 72 ülkede Merkez Bankalarının bağımsızlıklarının ölçülmesine ilişkin incelemeleri Alesina ve Summers'in çalışmasına temel oluşturmaktadır[6].

Cukierman, Webb ve Neyapti, çalışmalarında parlamentonun Merkez Bankasına verdiği bağımsızlığın dereceleri ile ilgilenerek Merkez Bankası başkanının atanması, görevden alınması ve görev süresi, Merkez Bankası ile hükümet arasında para politikasıyla ilgili anlaşmazlıkların çözümü, Merkez Bankasının görevleri ve bankanın kamuya verdiği borcun kriterleri gibi soruların yanıtlarını aramaktadırlar. Merkez Bankası başkanının görev süresinin uzun olması, para politikası uygulamalarında son sözün bankaya bırakılmış olması, bankanın amaç olarak bir tek fiyat istikrarı amacını yüklenmiş olması ve bankanın kamuya açtığı kredilerde belirli kriterlere sıkı sıkıya uyuyor olması bağımsızlığı artıran etkenler olarak gösterilmektedir(*).

Alesina ve Summers'in Cuikerman, Webb ve Neyapti'nin bağımsızlığın ölçülmesine ilişkin yaptığı bu çalışmaya dayanarak 17 OECD ülkesi için oluşturdukları bağımsızlık endeksi ve bunun enflasyon ve büyüme ile ilgisi ise şöyle özetlenebilir:

1) Bağımsız Merkez Bankalarına sahip ülkeler daha düşük ve daha istikrarlı enflasyon oranına sahiptirler. Örneğin, Merkez Bankasının daha çok bağımsız olduğu Almanya ve İsviçre'de enflasyon oranı düşük iken, daha az bağımsız Merkez Bankasına sahip olan İspanya, Yeni Zelanda ve Avustralya gibi ülkelerde enflasyon oranı daha yüksektir.

2) Ancak, Merkez Bankalarının daha az bağımsız olduğu ülkelerde daha yüksek bir büyüme hızı elde edilmektedir. Örneğin, 1955-1988 yıllarını kapsayan bu araştırmada, İspanya ve İtalya gibi Merkez Bankalarının daha az bağımsız olduğu ülkelerde büyüme hızları Almanya ve İsviçre'ye nazaran daha yüksektir.

Buraya kadar yaptığımız açıklamaların ışığında şimdi T.C. Merkez Bankası'nın durumunu incelemeye geçebiliriz.

IV- TÜRKİYE'DEKİ DURUM

Yukarıda tanımını yaptığımız mülkiyet, personel ve fonksiyonel açıdan Merkez Bankasının bağımsızlığı konusunu göz önüne alarak 1211 sayılı TC Merkez Bankası Kanunu'na baktığımızda şu saptamaları yapmak mümkündür:

1) *Mülkiyet Açısından*: Banka sermayesine sahip hissedarların dağılımında(**) A sınıfı hisse senetlerinin Hazineye ait olduğunun belirtildiğini ve bunun da sermayenin %51'in den aşağı düşemeyeceğinin hükme bağlandığını görmekteyiz[7]. Bu anlamda, T.C. Merkez Bankası'nın mülkiyet açısından bağımsız olmadığı söylenebilir. Aslında, şunu da hemen vurgulamak gerekir ki, Hazinenin sermaye payının düşük bir oranla belirlenmesi pratikte bağımsızlık konusunda önemli bir sonuç doğurmayabilir. Önemli olan, siyasal partilerin bağımsızlık anlayışı ile iktidara gelmeleri ve iktidarda iken de bu anlayışı korumalarıdır. Örneğin,İngiltere Merkez Bankası'nın (Bank of England) sermayesi tümüyle devlete aittir, ancak bu durum bankanın bağımsızlığına engel teşkil etmemiştir. Bankanın hükümetin politikasına aykırı bir çok kararı vardır. Banka, 1946'daki Devletleştirme Kanunu ile Maliye Bakanlığı'nın otoritesine bağlanmıştır. Fakat, şimdiye kadar hiçbir bakan bu otoritesini kullanmamıştır. Bu fiili durum, bir bakıma bağımsızlığın güvencesi olmuştur[4].

2) *Personel Açısından*: Bankanın yönetim yapısıyla ilgili olarak 25. maddeye göre, Merkez Bankası Başkanı (Guvernör), Banka Meclisinin teklifi üzerine Bakanlar Kurulu kararı ile beş yıllık süre için atanabilir

(*) Bu çalışmada,Türkiye, Merkez Bankası başkanlarının görevde kalış süreleri açısından 72 ülke içerisinde 61. sırada yer almaktadır. Türkiye,1950-1989 yılları arasında ortalama 2.5 yılda bir Merkez Bankası başkanı değiştirmiştir. Enflasyon ve merkez bankası bağımsızlık endeksini karşılaştıran tabloya göre, Türkiye'ye 0.44 bağımsızlık notu verilmiş ve 1980-1989 yılları arasında ortalama enflasyon %41 olmuştur. Alman Merkez Bankasının bağımsızlık notu 1 (tam) dir. Enflasyon oranı ise %3 tür.

(**) Bankanın sermayesine sahip hisse senetleri A, B, C, D sınıflarına ayrılmıştır. A sınıfı hisse senetleri herbiri en az 100 hisseliktir ve Hazine'ye aittir. B sınıfı hisse senetleri Türkiye'de faaliyette bulunan milli bankalara tahsis edilmiştir. Hisse senetlerinin en çok 15.000 adedi C sınıfı hisse senedi olarak milli banka dışında kalan diğer bankalara ve imtiyazlı şirketlere ayrılmıştır. D sınıfı hisse senetleri Türk Ticaret müesseselerine ve Türk vatandaşlığına sahip tüzel ve gerçek kişilere tahsis edilmiştir. (Bknz. 1211 Sayılı T.C. Merkez Bankası Kanunu Md 7, 8, 9, 10, 11.)

ve bu süre sonunda tekrar atanması mümkündür[4]. 19. maddenin ikinci fıkrasına göre de, Banka Meclisi, Başkan ve Genel Kurulca seçilecek altı üyeden kurulur denmektedir[4]. Anlaşılacağı üzere, yönetimde ağırlığa sahip Banka Meclisi üyelerini Genel Kurul seçmektedir. Genel Kurulun katılımına bakıldığında ise %51 paya sahip Hazinenin ağırlığını görmek mümkündür. O halde alınacak kararlarda Hükümet parelelinde görüşlerin yer alması çok muhtemeldir.

3) *Fonksiyonel Açıdan*: Merkez Bankası üç tür denetime maruz kalmaktadır. İlki iç denetimdir ve bunu Denetleme Kurulu üyeleri yapar. Kurul üyeleri A ve D sınıfı hissedarlarınca seçilecek birer, B ve C sınıfı hissedarlarınca seçilecek iki üyeden oluşur. İkinci denetim türü özel denetimdir. 1211 sayılı kanunun 42. maddesine göre, Başbakan, bankanın işlem ve hesaplarını teftiş ve kontrol ettirebilir. Başbakanlıkta, bu hususta her nevi bilgiyi bankadan talep edebilir. Üçüncüsü ise 1982 Anayasasının 162. maddesine dayanır. TC Merkez Bankası KİT sayılmaz ve TBMM ce İDT nin denetlenmesi hakkında kanuna tabi değildir. Bankanın TBMM ce denetlenmesi Anayasanın 94. maddesinde sözkonusu Milli Bütçenin incelenmesi yoluyla yapılır[4]. Fonksiyonel açıdan, Merkez Bankasının işlem ve hesaplarının Başbakanlık müfettişlerince kontrol edilebilir olması bağımsızlığa getirilen bir sınırlamadır.

Konuya Hazine'nin borçlanması açısından bakıldığında da, Merkez Bankasının serbest hareket etmesini engelleyen durumların mecut olduğu görülmektedir. Hazine borçlandığı zaman, bu borcun kim tarafından ve hangi kaynaktan ödeneceği ülkemizde pek açık değildir. Şayet, Merkez Bankası Hazinenin kısa vadeli borçlarını öderse, o zaman Hazinenin kısa vadeli borçlanması fiilen üç ay vadeli para basmak anlamına gelecektir. Böylece Merkez Bankasının parasl toplamlar üzerindeki kontrolü zayıflayacak ve fiyat istikrarı hedefinden uzaklaşacaktır.

Merkez Bankasının özel hukuk hükümlerine bağlı olarak bir anonim şirket bünyesinde kurulmuş olmasının nedeni, para-kredi politikasının düzenlenmesinde ve diğer fonksiyonlarını yerine getirmesinde, politik karar organlarından bağımsız haraket etmesini sağlamak amacının düşünülmüş olmasıdır. Gerçekten, 1715 sayılı Merkez Bankası kanununun 1930 da hazırlanıp yürürlüğe girmiş olmasına rağmen 1211 sayılı yasaya kıyasla özerk bir anlayışa sahip olması, dönemin yöneticilerinin bağımsızlığa duydukları saygının önemini göstermektedir. Örneğin, 1715 sayılı yasada banka sermayesinde devletin payı %15 ile sınırlandırılmış iken, 1211 sayılı yasada bu oran %51'e çıkarılmıştır. Dikkat edilmesi gereken bir başka nokta, kurum çalışanlarının kuruma sahip çıkma eğilimleridir. Çünkü, bazı durumlarda yasa bağımsız karar almaya uygun ortam hazırlarken, kurum yöneticilerinin politik karar organlarına duydukları sempati bağımsızlık anlayışını zedelemektedir.

Bağımsızlık konusunda bir diğer önemli nokta, Merkez Bankasının bilançosu ve dolayısıyla para politikası üzerindeki kontrol etkinliğidir. Ekonomilerin serbestleşmesine parelel olarak, kısa vadeli sermaye hareketlerinin serbestleşmesi ve dolayısıyla parasallaşma oranının yükselmesi , Merkez Bankasının para politikası üzerindeki kontrolünü azaltmaktadır. Son yıllarda bankacılık alanındaki finansal ve teknolojik yenilikler, finans kesiminin büyüme ve modernleşmesine olanak sağlarken, gözetim ve denetim sorununu da birlikte getirmektedir. Para ve sermaye piyasası araçları, otomatik vezneler ve para çekme makinaları ve elektronik fon transferi sistemi, fonların denetimini büyük ölçüde güçleştirmektedir. Bu durum Merkez Bankasının bağımsızlığı içerisinde bankacılık kesimini daha etkin yönlendirebilecek ve denetleyebilecek bir yapıya sahip olması gerekliliğini de hesaba katmamazı lüzümlu kılmaktadır.

V- SONUÇ

Merkez Bankalarının bağımsızlığı ile enflasyon arısındaki ters yönlü ilişki nedeniyle bankanın serbest hareketini kısıtlayan uygulamaların kaldırılması gerekmektedir. Merkez Bankasına fiyat istikrarı ve mali piyasaların denetimi dışında yüklenen görevler ve özellikle gelişmekte olan ülkelerderdeki hükümetlerin buna dayanarak uygulamaya koydukları populist politikalar bankanın elini kolunu bağlamaktadır.

Özellikle, Türkiye'de her yıl artan kamu açıklarının banka kaynaklarından karşılanması parasal programların başarasını engellemektedir. Bir Merkez Bankasının güvenilirliği bağımsız olmasına ve uyguladığı parasal programa sadık kalmasına bağlıdır. Ancak bu şekilde,piyasalardaki risk azalır ve istikrarlı bir ekonomi oluşabilir. Gerçekten, bağımsızlığın önemli bir göstergesi hazırlanan parasal programların başarıya ulaşıp ulaşamadığıdır. Türkiye'de, 1990 yılı hariç, hazırlanan parasal programların hiç birisinde hedeflere ulaşılamamıştır.

Hükümetler, antienflasyonist politikalar uygulama kararı alsalar dahi, kısa aralıklarla istihdam ve büyümede gelişme sağlamak için bu hedeften sapabilmektedirler Bu zaman uyuşmazlığından (time inconsistency) kurtulmak için özel sektör ücret, faiz ve fiyatlara enflasyon riski primini ilave eder ve böylece fiyat istikrarı hedefi gittikçe ulaşılması zor bir hale gelir. İşte, bunu önlemenin yolu sadece antienflasyonist para politikası uygulayan inandırıcı ve güvenilir bir bağımsız Merkez Bankasıdır.

KAYNAKLAR

[1] - Branco, Marta Castello-Swinburne, Mark., "Central Bank Independence"., ***Finance and Development***., Vol 29., No 1., March 1992., S. 19.

[2] - Dilik, Sait., "Devlet Karşısında Merkez Bankası ve Merkez Bankalarının Bağımsızlığı"., ***A.Ü. SBF Dergisi***., Cilt XXVI., Mart 1970., No 1.

[3] - Kisch H, C- Elkin A, W., ***Merkez Bankaları***., Türkçe çevirisi Türkiye Ziraat Bankası Yayını No 3., 1931., S. 33.

[4] - Tuncer, Mehmet., "Bağımsız Merkez Bankacılığı Açısından İngiltere Merkez Bankası Örneği"., ***1988-1989 Maliye Bakanlığı Teftiş Kurulu Konferansları***., Maliye ve Gümrük Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu Yayın No 1989/306., Başbakanlık Basımevi., Ankara 1989., S. 14,15.

[5] - Alesina, Alberto-Summers,Lawrance H., "Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence"., ***Journal of Money, Credit and Banking***., Vol 25., No 2., May 1993., S. 131-141.

[6] - Cukierman, Alex-Webb, Steven B-Neyapti, Bilin., "Measuring The Independence of Central Banks and It's Effect on Policy Outcomes"., ***The World Bank Economic Review***., Vol 6., N0 3., Sep. 1992., S.353-398.

[7] - Kurt, İbrahim-Günal, Vural-Tuğçetin, Talat., ***T.C. Merkez Bankası Kanunu Şerhi ve Yabancı Mevzuat ve Uygulama***., Türkiye Bankalar Birliği Yayını., No 79., Ankara 1977.,S.26

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.147-151.

MENKUL KIYMETLER PİYASASINDA SÜREKLİ FİYAT SÜREÇLERİ ÜZERİNE

Ömer ÖNALAN [1]

[1] *MÜ.İİBF, İşletme Bölümü, Araştırma Görevlisi*

Abstract: Most of the continuous-time finance models, it is assume that securities prince processes are continuous, operations of the market frictionless and continuous trading opportunities exist.

Generally it's supposed that those market characteristics are independent from the Stochastic processes chosen.

In this paper, in a market which is frictionless and in which the trade is continuous, by using processes which has continuous trajectories, whe research for the stochastic processes class that makes the equilibrium be possible.

Sürekli zamanlı finans modellerinin çoğunda, menkul kıymet fiyat sürecinin sürekli olduğu piyasanın ise işlem maliyetsiz ve sürekli ticaret fırsatlarının varlığı kabul edilir.

Genelde bu piyasa karakteristiklerinin, seçilen stokastik süreçten bağımsız olduğu varsayılır. Bu çalışmada, ticaretin sürekli ve işlemlerin maliyetsiz olduğu bir piyasada, sürekli yörüngeli süreçleri kullanarak, dengeyi mümkün kılan stokastik süreç sınıfını araştırıyoruz.

I.GİRİŞ

Finans modellerinde en sık kullanılan sürekli zamanlı süreçler **diffizyonlar** dır. Bir diffisyon süreci, sürekli yörüngelere sahip bir **güçlü Markov süreci** dir. Böyle süreçlerin yörüngeleri sınırsız değişim gösterirler

Acaba fiyatları, sınırlı değişimli yörüngelere sahip bir süreçle göstermek mümkün müdür?

Arbitraj fırsatlarının mümkün olabilmesi için fiyatların, sınırlı değişimli yörüngelere sahip stokastik süreçlerle gösterilmesi gerektiğini iddia ediyoruz.

Bu iddianın arkasındaki sezgisel gerçek şudur:

Sürekli, sınırlı değişimli fiyat süreçleri için ardışık küçük artmalar arasında anlamlı pozitif korelasyonun olmasıdır[1,2].

Eğer arbitraj imkanı yoksa fiyatlar sınırsız değişime sahip olmalıdır[3].

Sürekli fonksiyonlar için düzgünlüğü üç seviyede tanımlayabiliriz[4].

a) Sonlu değişim

b)Mutlak süreklilik

c) Sürekli yoğunluk ile Mutlak süreklilik

Eğer bir fiyat sürecinin yörüngeleri (b) anlamında düzgünse bu; fiyat değişim oranının her menkul kıymet için iyi tanımlanmış olduğunu ifade eder.(c) anlamındaki düzgünlük ise, fiyat değişim oranın zamanla değiştiğini söyler. Menkul kıymetler farklı ise (c) anlamındaki düzgünlük arbitraj fırsatlarını gerektirir.

II.TEMEL KAVRAMLAR VE NOTASYONLAR

K farklı menkul kıymetin ticaretinin yapıldığı bir piyasa düşünelim. Her bir k menkul kıymeti için;

X_k : Bu menkul kıymetin fiyat sürecini göstersin.

$X_k(t)$: k. menkul kıymetin bir hissesinin t-zamandaki fiyatı

$X_k(0)=1$ ve X_k'nın sürekli, kesinlikle pozitif ve sonlu değişime sahip olduğunu kabul edelim.

$S_k(t)$: k.menkul kıymetinin t-zamanında elde tutulan hisselerinin sayısı

V(t): t - zamanında elde tutulan portföyün toplam değeri yani,

$$V(t) = \sum_{k=1}^{K} X_k(t).S_k(t) \qquad t \geq 0 \qquad (1)$$

p, sabit bir reel sayı olsun. Bir birimlik başlangıç yatırımı ile bir portföy düşünelim. Bu aşamadan sonra portföye herhangi bir yatırım yapılmıyor. Yani elde tutulma değeri, $[X_k(t)]^p$' ye oranlanarak sürekli düzeltiliyor. Bu son özelliği şöyle de ifade edebiliriz.

$$\frac{X_k(t).S_k(t)}{V(t)} = \frac{[X_k(t)]^p}{\sum_{i=1}^{K}[X_j(t)]^p} \qquad (2)$$

p'nin büyük değerleri için (2) eşitliği, oransal olarak büyük miktarda yüksek fiyatlanmış menkul kıymetin ekte tutulduğunu söyler. p'nin küçük değerleri ise bunun tersini ifade eder.

p=1 ise (2) denklemi al ve elde tut stratejisi'ni tanımlar. Burada her k ve t için,

$S_k(t)=1/k$ dır.

P=0 ise (2) denklemi, zamanın her bir noktasında her bir menkul kıymetin elde tutulma değerini 1'e eşitleyen bir stratejiyi gösterir[3], şimdide(2), bilindiğinde portföyün zamana göre düzeltilmesi problemini ele alalım.

(2) denkleminden şunu elde ederiz.

$$S_k(t) = \frac{V(t)[X_k(t)]^{p-1}}{\sum_{i=1}^{K}[X_j(t)]^p} \qquad (3)$$

V' yı S_1, S_2, ...S_k 'yı ihtiva etmeyecek şekil ifade edelim.

Portföye sonradan yatırım yapılmaması diferansiyel ifade ile şu şekilde yazılabilir.

$$dV(t) = \sum S_k(t)dX_k(t) \qquad (4)$$

Bu ise, portföyün değerindeki tüm değişmelerin kapital kazanç/kayıplarından olduğunu söyler.

P≠0 için (3) ve (4)' ü birlikte düşünürsek,

$$dV(t) = \frac{V(t)\sum[X_k(t)]^{p-1}dX_k(t)}{\sum[X_k(t)]^p}$$

$$dV(t) = \frac{V(t)\sum\frac{1}{p}d[X_k(t)]^p}{\sum[X_k(t)]^p} \qquad (5)$$

Yani,

$$\frac{dV(t)}{V(t)} = \frac{1}{p}\cdot\frac{d\sum[X_k(t)]^p}{\sum[X_k(t)]^p} \qquad (6)$$

veya

$$d\log V(t) = \frac{1}{p}\cdot\log\sum[X_k(t)]^p \qquad (7)$$

V(0)= $X_k(0)$=1 gerçeğini kullanmak suretiyle (7)'den şu sonucu çıkarırız.

$$V(t) = \left\{\frac{1}{k}\sum_{k=1}^{K}[X_k(t)]^p\right\}^{1/p} \qquad (8)$$

V(t), $X_1(t)$,$X_2(t)$, ...$X_k(t)$ fiyatlarının **p. mertebeden kuvvet ortalaması** dır[2]. çalışmanın bundan sonraki kısmında, p. kuvvet ortalamasını V(t)'den ziyade $V^p(t)$ ile göstereceğiz (3) deki ticaret stratejismede **p-stratejisi** denir.

P=0 olması durumunda,

$$V^0(t) = \left\{ \prod_{k=1}^{K} X_k(t) \right\}^{1/K} \qquad (9)$$

geometrik orta'dır. Bu stratejiler sadece geçmişin ve şu an ki fiyatların bilgisini ister.

Şimdide bu tür stratejilerin arbitraj fırsatlarını nasıl kurduğunu açıklayalım:

Kuvvet ortalamalarının aşağıda sıralayacağımız bir takım özellikleri[5] da kanıtlanmıştır.

1- $-\infty < p < q < \infty$ ise sadece $X_1(t)=\ldots=X_k(t)$

olduğu zaman $V^p(t) \leq V^q(t)$ olur.

Arbitraj karı yapmak için:

Sıfır zamanında her bir hisse senedinden 1/K hisse al ve bu portföyü q-stratejisine göre yönet, yine sıfır zamanında her bir hisse senedinin 1/K hissesini sat ve bu kısa pozisyonları p- stratejisine göre yönet.

Bu işlem hiç bir yatırım yapmaksızın t-zamanında

$V^p(t) - V^q(t)$ lik bir kazanç üretecektir.

[6] 'un deyimi ile p-stratejisinin kendisini finanse eden olduğunu göstermedik.

Şimdi genel bir durumda, p-stratejisinin kendisini finanse eden olduğunu gösterelim.

p'yi çok büyütüp, q'yu da çok küçültmek suretiyle limit alırsak şunu görürüz.

$$\lim_{q\to\infty}\left(\frac{1}{K}\sum X_k(t)^q\right)^{1/q} = \underset{k=1,2,..K}{\mathrm{Max}}\{X_k(t)\} \quad (10)$$

$$\lim_{p\to\infty}\left(\frac{1}{K}\sum X_k(t)^p\right)^{1/p} = \underset{k=1,2,..K}{\mathrm{Min}}\{X_k(t)\} \quad (11)$$

$q \to\infty$ olduğunda, elde edilen strateji, sadece en yüksek fiyatlanmış menkul kıymetin elde tutulması stratejisine yaklaşır.

Buradaki analizimiz, geometrik fiyat göstergelerinin yanıltıcı olduğunu kanıtlamak için yukarda tanımlanan stratejiyi kullanan [2]'ün bir genişlemesidir.

$f:\mathcal{R}_+ \to \mathcal{R}$ bir fonksiyon olsun. Bir $0\leq a\leq b\leq\infty$ aralığı ve [a,b] nın $a\leq x_1\leq x_2\leq\ldots\leq x_n\leq b$ şeklindeki sonlu parçalanması $p=(x_1,x_2,\ldots,x_n)$'yi düşünelim.

$$V_f(p) = \sum_{i=2}^{n} \left| f(x_i) - f(x_{i-1}) \right| \qquad (12)$$

yi tanımlayalım.

Ayrıca

$$V_f[a,b] = \mathrm{Sup}\left\{ V_f(p) : p, [a,b] \text{nin sonlu parçalanması} \right\} \quad (13)$$

$V_f[a,b] < \infty$ f' ye [a,b] aralığında sonlu değişimlidir denir ve $f\varepsilon BV[a,b]$ olarak, gösterilir.

$V_f[a,b]$: f [a,b] aralığındaki toplam değişimi $f\varepsilon BV[a,b]$ olması için gerek ve yeter koşul f'nin [a,b] üzerindeki iki artan fonksiyonun farkı olarak yazılabilmesidir[7:100].

$f\varepsilon BV[a,c]$ ve $a<b<c$ ise,

$V_f[a,b] + V_f[b,c] = V_f[a,c]$

II.RİEMANN-STİELTJES İNTEGRALLERİ

Daha önce sınırlı değişimli yörüngelere sahip sürekli fiyat süreçlerinin arbitraj fırsatlarına imkan verdiğini iddia etmiştik. Bu iddianın ispatı Riemann-Stieltjes integrallerine bağlı olarak verilecektir.

f ve g, $[0,\infty)$ aralığında tanımlı reel fonksiyonlar olmak üzere Riemann-Stieltjes integralleri aşağıdaki formdadır.

$$\int_0^T f(t)dg(t), \qquad 0 \leq T < \infty \qquad (14)$$

Bu kısımda Riemann-Stieltjes integrasyonun daha sonra ihtiyaç duyacağımız bazı özelliklerini çok kısa olarak vereceğiz: Bu tür integrallerin tam tanımı için[4:14-212]'e bakılabilir.

f sürekli, $g \varepsilon BV[0,T]$ ise f, [0,T] aralığında g'ye göre integrallenebilir[4] .

Zincir Kuralı: f ve g, $g \varepsilon BV[0,\infty)$ olmak üzere$[0,\infty)$ 'da sürekli olsunlar. $\phi:R \to R$ sürekli diferansiyellenebilirse,

$$\int_0^T f(t)d\phi[g(t)] = \int_0^T f(t)\phi'[g(t)]dg(t), \quad 0<t<\infty \qquad (15)$$

Değişken Dönüşümü: h, $[0,\infty)$ üzerinde sürekli $g \varepsilon BV[0,\infty)$ sürekli olsun.

$$\int_0^t h[g(u)]dg(u) = \int_{g(0)}^{g(t)} h(v)dv \qquad (16)$$

Şimdide V^p nin (4)'ü gerçeklediğini gösterelim

p> 0 için biliyoruz ki,

$$S_k(t) = V^p(t) = \frac{[X_k(t)]^{p-1}}{\sum_j [X_j(t)]^p}$$

ve (17)

$$V^p(t) = \left\{ \left(\tfrac{1}{k}\right) \cdot \sum_k [X_k(t)]^p \right\}^{1/p}, X_1, X_2, \ldots, X_k$$

stokastik süreçleri, sürekli, kesinlikle Pozitif ve sınırlı değişime sahipti.

$$V^p(t) = V^p(0) + \sum_k \int_0^t S_k(u)dX_k(u)$$

(18)

aşağıdaki ifadeye göz atalım.

$$\sum_k \int_0^t X_k(u)dS_k(u) = 0 \qquad (19)$$

[4:s.219]

(18)'in sağ tarafındaki ikinci terim; yatırımcının t-zamanına kadar ki toplam kapital kazancını gösteriyor. (18) portföyün piyasa değerindeki tüm değişmelerin kapital kazanç veya kayıpların olduğunu söylüyor. (19) ise aynı şeyi daha basit bir şekilde ifade ediyor. net işlem maliyetini gösteriyor. Diğer bir deyişle, herhangi bir periyotta menkul kıymetin satışı ile elde edilen gelir, aynı periyottaki menkul kıymet alımlarının maliyeti ile dengeleniyor.

Basit Stratejilerle Yaklaşım.

T>0, N büyük sabit bir tamsayı, n=0,1,2,...N için $t_n = n\,T/N$ olsun.

Şöyle bir ticaret stratejisi düşünelim:

Her bir menkul kıymetten t_0-zamanında 1/K birim alınıyor ve bu t_i -zamanına kadar elde tutuluyor. Yani her bir menkul kıymetin $S_k(t_i)$ birimi satın alınmıştır. Benzer şekilde herbir t_i zamanında her bir menkul kıymetin $S_k(t_i)$ birimi satın alınmıştır. Takip edilen bu strateji her bir $[t_i,t_{i+1}]$ aralığında $S_k(t)$ 'ye yakındır. Bu strateji kendini finanse eden değildir. Fakat her bir Strateji için [0,t] 'de net işlem maliyeti

$$\sum_k \int_0^t X_k(u)dS_k(u)$$

için yaklaşık değeri gösterir.

Böylece Riemann-Stieltjes integrasyon teorisi kullanılarak kendini finanse eden. Stratejiye basit stratejilerle yaklaşılabilir.

Ticaretin t_n - zamanlarında yapıldığını kabul edelim.

$$S_{Nk}(t_n) = V_N^p(t) = \frac{[X_k(t_n)]^{p-1}}{\sum_j [X_j(t_n)]^p} \qquad (20)$$

olur. Burada

$$V_N^P(t_n) = \sum_k S_{Nk}(t_{n-1})X_k(t_n) \qquad (21)$$

her bir örnekten eğri (yörünge) için,

$$\lim_{N\to\infty} V_N^P(T) = V^P(T) \qquad (22)$$

dir.

III.SONUÇ

Ticaretin sürekli ve istem maliyetlerinin olmadığı bir piyasada, denge fiyatları sürekli ise, bunlar sınırsız değişimli olmalıdır. Değişim sınırlı ise arbitraj fırsatları mevcuttur. Böylece fiyat süreçlerinin karakteristikleri ve piyasanın karakteristikleri arasındaki bağlantıyı göstermiş oluyoruz.

Fiyat süreçleri mutlak sürekli iken tüm menkul kıymetler aynı olmazsa arbitraj fırsatları ortaya çıkar. Fakat mutlak sürekli olmayan, sonlu değişimli fiyat süreçleri için aynı şeyleri söyleyemeyiz.

KAYNAKLAR

[1]-Breeden D.F. 1979, A intertemponel asset pricing model with stochastic consumption and investment opportunities, Journal of Financial Economics 7; 265-96.

[2]-Hodges, S.Dand Schaefer, S.M. 1974, on the interpretation of the geometric mean: A comment, Journal of financial and Quantitative Analysis 9: 497-507.

[3]-Merton, R.C., 1973 a An intertemporal capital asset pricing model, Econometrica, 41, 867-88.

[4]-Bartle, R.G..1976, Elements of Real Analysis 2.ed. Newyork: Wiley.

[5]-Hardy, G.H., Little wood, J.E. and. Polya, G. 1959. Inequatities 2d ed. Cambridge.

[6]-Horrison. J.M and Kreps, D., 1979, Martingales and arbitrage in multiperiot securities markets, Journal of Economic, Theory 20, 381-408.

[7]-Royden, E, 1963, Real Analysis, 2d ed. Newyork; Macmillian.

[8]-Cox.j. Ingersoll, J. and Ross, s., 1985 An intertemporal general equilibrium model of asset prices. Econometrica 53. 363-374.

[9]-Dellacherie, C. and Meyer, P.A., 1982, Probabilities and Potential B, Amsterdam.

[10]-Duffie, D. 1988, Security markets: Stochastic models, Academiia Press, Boston.

[11]-Rao, M., 1987, Measure theory and integration, John Wiley, Newyork.

[12]-Ross, S.1977, Return, riskond Arbitrage, in: I.Friend and J. Bicksler ads. Risk and Return in Finance. Balinger, Cambridge, MA, 189-218.

[13]-Sethi, S. 1984, A note on a simplefied aproach to the valuation of risky streams. operations Research Letterss 3, 13-17.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak, 1996, ss.153-156.

LEKSIKOGRAFIK GEOMETRIK PROGRAMLAMA (LGP)*

Çev. Tuncay CAN [1]

[1] *M.Ü. İİBF, Ekonometri Bölümü, Araştırma Görevlisi*

Abstact: The paper presents the Kuhn-Tucker conditions and duality theory for the lexicographic minimization problem:

$$\text{lex min}\left\{F(x) \middle| x \in R_n, G(x) \le O_m\right\}$$

where F and G are vector valued functions form $R_n \to R_s$ and $R_n \to R_m$, respectively. The lexicographic duality is then applied for problems with polynomials in the objectives and in the constraints.

I-GİRİŞ

Bu makalede leksikografik minimizasyon problemi için dualite teorisi ve Kuhn-Tucker koşulları incelenecektir. LGP problemi, F, $R_n \to R_s$ ve G, $R_n \to R_m$ üzerinde tanımlı reel değerli fonksiyonlar olmak üzere;

$$\text{lex min}\left\{F(x) \middle| x \in R_n, G(x) \le O_m\right\}$$

şeklinde tanımlanır. Leksikografik dualite teorisi, amaç fonksiyonu ve kısıtları pozinom olan problemlere yani pozinom geometrik programlama problemlerine uygulanmaktadır.

F, $R_n \to R_s$ üzerinde ve G, $R_n \to R_m$ üzerinde tanımlı reel değerli fonksiyonlar olmak üzere

$$\text{lex min}\left\{F(x) \middle| x \in R_n, G(x) \le O_m\right\} \qquad (1)$$

şeklindeki çok amaçlı matematik programlama problemini gözönüne alalım.

$C \in R_{sn}, A \in R_{mn}$ ve $b \in R_m$ olmak üzere

$$\text{lex min}\left\{Cx \middle| Ax = b, x \ge O_n\right\} \qquad (2)$$

leksikografik lineer programlama problemini özel bir durum olarak düşünürsek, bu durumda leksikografik dualite teorisi, standart (tek amaçlı) simpleks algoritmasına benzer olarak leksikografik simpleks metodunun yapısını gösterir.

(1) bağıntısındaki Fx) fonksiyonunu

$$F(x) = \left[f_1(x), f_2(x), \ldots, f_s(x)\right]$$

şeklinde gösterelim

Burada

$$f_k(x) = \sum_{t=1}^{s_k} c_{kt} \prod_{j=1}^{n} x_j^{a_{kj}} \quad ; \; k = 1,2,\ldots,s \qquad (3)$$

şeklinde tanımlanır. Ve yine (1) bağıntısındaki G(x) fonksiyonu

---

* Bu makale M.Luptacik ve F.Turnovec tarafından "European Journal of Operational Research, 51, 1991" dergisinde yayınlanan makaleden bir çeviridir.

$$G(x)=[g_1(x),g_2(x),\ldots,g_m(x)]$$

ve (4)

$$g_i(x)=\sum_{t=1}^{T_i} d_{it}\prod_{j=1}^{n} x_j^{b_{ij}-1} \quad ; \; i=1,2,\ldots,m$$

şeklinde tanımlanır. (3) ve (4) bağıntılarındaki

$$c_{kt}>0 \;,\; d_{it}>0$$

olduğu varsayılır. (3) ve (4) fonksiyonları ile tanımlı (1) problemi (5) ve $x_n>0$ koşulları altında LGP problemi olarak adlandırılır.

II-LEKSİKOGRAFİK OPTİMİZASYON PROBLEMLERİ

O_n,n boyutlu sıfır vektörü ve O_{mn},mxn boyutlu sıfır matrisi göstersin. Bir $x\in R_n$ vektörü, $x=O_n$ veya bu vektörün sıfır olmayan ilk bileşeni pozitif ise, leksikografik olarak nonnegatiftir ve,

$$x \text{ lex} \geq O_n$$

şeklinde gösterilir. Sıfır olmayan leksikografik nonnegatif bir vektör, leksikografik olarak pozitiftir ve

$$x \text{ lex} > O$$

şeklinde gösterilir. mxn boyutundaki bir A matrisinin bütün sütunları leksikografik olarak nonnegatif ise, A matrisi leksikografik olarak nonnegatiftir ve

$$A \text{ lex} \geq O_{mn}$$

şeklinde gösterilir. Benzer biçimde leksikografik olarak nonpozitif ve leksikografik olarak negatif bağıntıları tanımlanabilir.

F,R_n üzerinde tanımlanmış s boyutlu vektör değerli bir fonksiyon ve X, R_n nin bir alt kümesi olsun. Şu halde herhangi bir $x\in X$ için, bir $x_*\in X$ vektörü F nin leksikografik olarak minimal noktadır. Şu halde

$$F(x_*) \text{ lex} \leq F(x)$$

F fonksiyonunun minimal noktasını bulma problemi leksikografik minimizasyon problemi olarak adlandırılır ve

$$\text{lex min}\{F(x)|x\in X\} \qquad (6)$$

şeklinde gösterilir.

Şimdi, G R_n üzerinde tanımlanmış m boyutlu vektör değerli fonksiyon olmak üzere X in

$$X=\{x\in R_n|G(x)\leq O_m\} \qquad (7)$$

olduğunu varsayalım.

F ve G sürekli, türetilebilir vektör değerli fonksiyonlar olmak üzere

$$\text{lex min}\{F(x)|G(x)\leq O_m\} \qquad (8)$$

problemi matematik programlama leksikografik minimizasyon problemi olarak adlandırılır.

F nin leksikografik olarak minimum noktası olarak tanımlanan (7) bağıntısı (8) bağıntısının optimal çözümü olarak adlandırılır. F ve G nin bütün bileşenleri konveks fonksiyonlar ise (8) bağıntısı ile ifade edilen problem de konvekstir.

$$\nabla_x F(\bar{x})$$

ile $\bar{x}$ noktasında F nin Jakobiyenini göstereceğiz.

III-KONVEKS LEKSİKOGRAFİK PROGRAMLAMA İÇİN DUALİTE TEORİSİ

$$\nabla_x F(x_*) y \text{ lex} < O_s \qquad (9)$$

$$\nabla_x G_a(x_*) y \leq O_a \qquad (10)$$

bağıntılarını sağlayan R_n e ait olmayan bir y elemanı varsa x_* noktası ((8) bağıntısının optimal çözümüdür. Burada G_a, G nin bir alt vektörüdür.

Teorem 1:

i- x_*, (8) probleminin bir optimal çözümü ise

$$\nabla_x F(x_*) + U_* \nabla_x G(x_*) = O_{sn} \qquad (11)$$

$$G(x_*) \leq O_m , \qquad (12)$$

$$U_* G(x_*) = O_s , \qquad (13)$$

$$U_* \text{lex} \geq O_{sm} , \qquad (14)$$

bağıntılarını sağlayan sxm boyutunda bir u_* matrisi vardır.

ii- (8) problemi konveks ise, (11)-(14) koşulları, ayrıca x_* ın (8) probleminin optimal çözüm göstermesi için bir yeterli koşuldur.

Leksikografik Geometrik programlamayı daha iyi analiz etmek için aşağıdaki Lemma'lara ihtiyaç gösterir.

Lemma 1: A mxn boyutunda, B txn boyutunda iki matris verilmiş olsun.

i- Ya

$$A \text{ x lex} < O_m, \qquad (15)$$

$$B \text{ x} \leq O_t \qquad (16)$$

sisteminin $x \in R_n$ şeklinde bir çözümü vardır, veya

$$\text{ii- } VA + HB = O_{mn} \qquad (17)$$

eşitliğini gerçekleyen mxm mertebesinde üçgen matris V ve mxt mertebesinde nonnegatif bir H matrisi vardır.

Lemma 2:

i- A, bir mxn matris ve $x \in R_n$ olmak üzere

$$A \text{ lex} \geq O_{mn} , \; x \geq O_n$$

bağıntıları verilsin. Şu halde

$$A \text{ x lex} \geq O_m$$

yazılabilir.

Lemma 3:

F, birinci mertebeden kısmî türevlere sahip vektör değerli bir fonksiyon olsun. Şu halde, eğer

$$F(y) - F(x) \geq \nabla_x F(x)(y - x) \;\; ; \;\; \forall x, y \in X$$

bağıntısı geçerli ise F, $X \subset R_n$ konveks bölgesi üzerinde konvekstir.

IV-SONUÇ

Geometrik programlama, mühendislik modellerinde, yönetim biliminde ve ekonomide çok sık kullanılan doğrusal olmayan programlama probleminin özel ama çok geniş bir sınıfını teşkil eder.

LGP nın kullanışlı olduğunu görmek için geometrik programlama probleminde optimal çözümün tek olduğunu gösteren aşağıdaki sonuca varılmıştır.

Geometrik programlamanın primal probleminin tutarlı olduğunu ve bu primal problemin bileşenleri pozitif olan bir δ maksimizasyon problemine sahip olduğunu varsayalım. Şu halde geometrik programlamanın primal problemi, eğer bu primal problemin üstel matrisin rangı sütunların sayısına eşit ise, bir optimal çözüme sahiptir.

KAYNAKÇA

[1]- Beightler, Ch.S., and Phillips, D.T., Applied Geometric Programming, Wiley, New York, 1976.

[2]- Duffin, R.J., Peterson, E.L., and Zener, C.M., Geometric Programming, Wiley, New York, 1967.

[3]-Isermann, H., Linear Lexicographic optimization, OR. Spectrum 4, 223-228, 1982.

[4]- Martinez-Legar, J.E., Lexicographic order and duality in multiobjective programming, European Journal of Operational Research 33, 342-348, 1988.

Öneri, C.1, S.4
Ocak, 1996, ss.157-160.

MALİYET ARTIŞLARI FONU

Başak ATAMAN AKGÜL[1]

[1] *M.Ü., İİBF, İşletme Bölümü, Araştırma Görevlisi*

ABSTRACT: One of the major effects of inflation on firms balance sheets can be seen on valuation of depreciable assets.
The purchase cost of the asset in question can be lower than the market value. Consequently, when the asset is going to be sold, there will be enormous differences between sales value and purchase cost. As result, firms pay higher taxes due to this fictive profit.

"Escalated Cost Value Fund" is one of the solutions about this matter

I.GİRİŞ

Günümüz yüksek enflasyon ortamında, işletmelerin bu enflasyonist baskıdan kendilerini koruyabilmeleri ve işletme sermayelerini muhafaza ederek varlıklarını sürdürebilmeleri için, vergi otoriteleri, işletmelere bir takım olanaklar sağlamaktadır.

Son dönem itibarıyla*, Vergi Usul Kanunu 274. maddesinde yapılan değişiklikle, işletmelere, stoklarını "Son giren İlk çıkar LIFO" yöntemine göre de değerlendirme imkanı tanınmıştır.

Gelir Vergisi Kanununun 38. Maddesinde ise, 4108 sayılı Kanunun 18. maddesiyle değişen ve 1.1.1995 tarihinde geçerli olarak 2.6.1995 tarihinde yürürlüğe giren şekli ile mükelleflere yeni bir olanak sağlanmıştır. "Mükelleflerin iktisap tarihinden itibaren en az iki tam yıl sureyle, işletmelerinde kayıtlı bulunan gayrimenkul, iştirak hisseleri ve amortismana tabii diğer iktisadi kıymetleri elden çıkarmaları halinde, bu iktisadi kıymetlerin maliyet bedeli, bunların iktisap edildiği ve elden çıkarıldıkları yıllar hariç olmak üzere her takvim yılı için V.U.K hükümlerine göre belirlenen yeniden değerleme oranında arttırılarak kazancın tespitinde dikkate alınabilir. Bu hüküm 39 uncu madde gereğince, işletme hesabı esasına göre ticari kazancın tespitinde de uygulanır. Bilanço esasında defter tutan mükellefler tarafından arttırılan maliyet bedeline tekabül eden kazançlar, bilançonun pasifinde özel bir fon hesabında gösterilir. Bu fon sermayeye ilave dışında herhangi bir suretle başka bir hesaba nakledildiği veya İşletmeden çekildiği takdirde, o yılın kazancına dahil edilerek vergiye tabi tutulur....."

Görüldüğü gibi, burada gayrimenkul, iştirak hisseleri ve amortismana tabii diğer iktisadi kıymetlerin satışında, bunların değerinde enflasyon nedeniyle meydana gelen değer artışlarının vergilendirilmemesi amaçlanmaktadır [1].

Böylelikle, satış kazancının, maliyet bedelinin arttırılan kısmı vergilendirilmemekte ve bu kısım 522 MDV Yeniden Değerleme Artışları gibi, gene 52 Sermaye Yedekleri hesap grubunda yer alan 524 Maliyet Artış Fonu adlı hesapta tutulabilmektedir.

II. 524 MALİYET ARTIŞ FONU HESABININ İŞLEYİŞİ

Bu hesap 522 MDV Yeniden Değerleme Artışları ile aynı niteliktedir.

Şöyle ki, Maliyet Artış Fonu, Yeniden Değerleme Artış Fonu gibi, Gelir ve Kurumlar Vergisi mükelleflerince bilançolarının pasifinde yer alabilmekte ve kurumlar vergisi mükelleflerince de istenirse, sermayeye ilave edilebilmektedir.

Aşağıda, Maliyet bedeli arttırımının, işletmelere sağlayacağı vergi avantajları rakamlı örneklerle incelenmiştir.

III. ÖRNEK UYGULAMA

1991 yılında, 500.000.000 TL'ye alınan bir bina, 1995 yılında 5.000.000.000 TL'ye peşin bedelle satılmıştır. Bina için her yıl % 2 oranında amortisman ayrılmıştır.

---

* 6 Temmuz 1994 tarih ve 21982 Sayılı Resmi gazetede yayınlanan 4008 Sayılı Kanunun değişen 8 maddesi.

Maddenin yürürlük tarihi ise 1 Ocak 1996'dır.

3.1 Yeniden değerleme yapılmış binanın satışında, maliyet bedeli arttırımı uygulanması,

Yıllar	Yeni Değer Oranı	Yeni Değer Tutarı	Ayrılan Amortisman	Birikmiş Amortisman
1991		500.000.000	10.000.000	10.000.000
1992	%61.5	807.500.000	10.000.000	16.150.000
1993	%58.4	1.279.080.000	10.000.000	25.581.000
1994	%107.6	2.655.370.080	10.000.000	53.106801
			40.000.000	104.837.801

500.000.000-40.000.000=460.000.000 Yeniden Değerlemeden önceki net değer

2.655.370.080-104.837.801=2.550.532.279 Yeniden Değerlemeden önceki net değer

Yeniden Değerleme Değer Artış Fonu

2.550.532.279-460.000.000=2.090.532.279

Yıllar	Yeni Değerleme Oranı	Arttırıma Esas	Maliyet Bedeli Arttırımı
1992	%61.5	500.000.000	807.500.000
1993	%58.4	807.500.000	1.279.080.000
1994	%107.6	1.279.080.000	2.655.370.080

Maliyet Artışları Fonu

2.655.370.080-500.000.000=2.155.370.080

Muhasebe Kaydı ise,

100 KASA	5.000.000.000	
522 MDV YENİDEN DEĞ.ARTIŞI	2.090.532.279	
257 BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR	104.837.801	
252 BİNALAR		2.655.370.080
524 MALİYET ARTIŞLARI FONU		2.155.370.080
679 DİĞER OLAĞANDIŞI GELİR ve KARLAR		2.384.629.920

3.2 Yeniden değerleme yapılmış binanın satışında maliyet bedeli arttırımının uygulanmaması,

Yıllar	Yeni Değer Oranı	Yeni Değer Tutarı	Ayrılan Amortisman	Birikmiş Amortisman
1991		500.000.000	10.000.000	10.000.000
1992	%61.5	807.500.000	10.000.000	16.150.000
1993	%58.4	1.279.080.000	10.000.000	25.581.000
1994	%107.6	2.655.370.080	10.000.000	53.106801
			40.000.000	104.837.801

500.000.000-40.000.000=460.000.000 Yeniden Değerlemeden önceki net değer

2.655.370.080-104.837.801=2.550.532.279 Yeniden Değerlemeden sonraki net değer

Yeniden Değerleme Değer Artış Fonu

2.550.532.279-460.000.000=2.090.532.279

Muhasebe Kaydı ise,

100 KASA	5.000.000.000	
522 MDV YENIDEN DEĞ.ARTIŞI	2.090.532.279	
257 BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR	104.837.801	
252 BİNALAR		2.655.370.080
679 DİĞER OLAĞANDIŞI GELİR ve KARLAR		4.540.000.000

3.3 Yeniden değerleme yapılmamış binanın satışında maliyet bedeli arttırımının uygulanması,

Yıllar	Yeni Değerleme Oranı	Maliyet	Maliyet Bedeli Arttırımı
1992	%61.5	500.000.000	807.500.000
1993	%58.4	807.500.000	1.279.080.000
1994	%107.6	1.279.080.000	2.655.370.080

5.000.000.000-[2.655.370.080-40.000.000]=2.384.629.920 Gayrimenkul Satışından Doğan Kazanç

Maliyet artışları fonu = 2.655.370.080-500.000.000=2.155.370.080

Muhasebe Kaydı ise,

100 KASA	5.000.000.000	
257 BİRİKMİŞ AMORTİSMANLAR	40.000.000	
252 BİNALAR		2.655.370.080
524 MALİYET ARTIŞLARI FONU		2.155.370.080
679 DİĞER OLAĞANDIŞI GELİR ve KARLAR		2.384.629.920

Yeniden değerleme yapılmamış olması, Maliyet bedeli arttırımını engellememekte ve görüldüğü gibi yeniden değerleme yapılmış şekliyle aynı sonuca ulaşılmaktadır. Yani, işletme, söz konusu gayrimenkulü, yeniden değerlemiş olmasa bile, bu maliyet bedeli arttırımı ile ilgili vergi avantajından yararlanacaktır.

IV- .SONUÇ

Görüldüğü gibi binaya maliyet bedeli arttırımı yapılmadığı zaman ödenecek vergi 4.540.000.000 TL, Maliyet bedeli arttırımı yapıldığı zaman ödenecek vergi 2.384.629.920 TL'dır.

Maliyet bedeli arttırımı ile işletme, 2.155.370.080 TL vergi avantajı sağlayacaktır.

Sonuç olarak-Bu uygulamayla işletmeler, enflasyondan kaynaklanan kazançlar üzerinden vergi vermeyecekler ve böylelikle işletme sermayelerini koruyacaklardır.

KAYNAKLAR

[1]-1995 Beyanname Düzenleme Kılavuzu Maliye Hesap Uzmanları Derneği .

[2]-ATAMAN, Ümit "Muhasebede Dönem sonu işlemleri Marmara Üniversitesi Nihat Sayar Eğitim Vakfı, 8.Baskı, İstanbul 1994

[3]-Kızıl, Ahmet "Genel Muhasebe, Envanter ve Değerleme, Der Yayınları, İstanbul 1994

[4]-Gelir Vergisi Kanunu, Madde 38

[5]-Vergisi Usul Kanunu Maliye Bakanlığı, Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğleri

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.161-164.

ENFLASYONİST DÖNEMLERDE İŞLETMELERDE OLUŞAN BOZULMALARI GİDERMEYE YÖNELİK UYGULANABİLECEK YÖNTEMLER.

S.Burak ARZOVA [1]

[1] *M.Ü., Sosyal Bilimler Meslek YüksekOkulu, Araştırma Görevlisi*

Abstract: The problem raised and discussed in this paper is the influences of the inflation on firms.Under hyperinflationary economies , it has been understood that firms must take actions to avoid the destructive influences of the inflation both on financial decisions and on operating decisions.Since that , from many years academicians are working hardly on the steps to take to avoid these influences.In this issue , it is discussed also these steps for the long and the short periods.

I.GİRİŞ

Mal ve hizmet fiyatları düzeyindeki genel artış olarak tanımlayabileceğimiz enflasyon ülkemiz için yeni bir kavram değildir.1950'li senelerden itibaren çeşitli şekillerde ülkemizi etkilemiş olan enflasyondan işletmelerimizde payını fazlası ile almaktadırlar.Hiperenflasyondan bahsedilmeye başlanan ülkemizde işletmeler tam rekabet ortamının varolduğu günümüz şartlarında yapmış oldukları faaliyetleri karar verme sürecinde daha etkin ve verimli olarak kullanabilmek için temel mali tablolarını enflasyonun etkilerini de gösterecek şekilde düzenlemeye başlamışlar ve daha, çeşitli kanunlarla yasallaşmasa da işletme için olan mali tablolarını (İçsel Raporlama veya İşletme mali tabloları) enflasyon muhasebesinin kendine özgü kural, yöntem ve ilkelerine göre düzenlemeye başlamışlardır.Söz konusu yöntemler işletmelerin bunları karar verme ve analiz etme aşamalarında kullanmalarına göre ve enflasyonun etkisi altında kar ençoklaması sağlama amaçlarına göre başlıca iki ana bölüme ayrılmıştır.

II.YAPISAL YÖNTEMLER.

Esas itibari ile yapısal yöntemler denince akla,işletmelerin mali tablolarında meydana gelen çarpıklıkları gidermeye yönelik olarak uygulanan ve mali tablo kalemlerini ilgili dönemler itibari ile hazırlanan dönüştürme faktörlerine göre düzelten enflasyon muhasebesi anlaşılmalıdır.Başlıca enflasyon muhasebesi yöntemleri ;

1.Fiyatlar Genel Düzeyi Yöntemi,

2.İkame Maliyeti Yöntemi,

3.FGD - İMY (Karma Yöntem) Yöntemidir.

II-1. FİYATLAR GENEL DÜZEYİ YÖNTEMİ

Bu yöntem, genel fiyat değişmelerinin finansal tablolar üzerinde oluşturduğu etkileri gidermek ve fiyat hareketlerinin işletmelerin ekonomik durumunda yarattığı değişmeyi belirtmek amacı ile finansal raporların genel fiyat endeksleri ile ayarlanmasını öngören bir yöntemdir.Yani diğer bir ifade ile finansal raporların bugünkü para değerine göre belirtilmesini esas alan bir yöntemdir[1].

Bu yöntemde geleneksel muhasebenin ilkeleri korunmakta , aradaki fark paranın nominal ve satın alma gücü değerlerinde ortaya çıkmaktadır[2]. Fiyatlar genel seviyesindeki artışlardan dolayı paranın satın alma gücü azalmaktadır.Tarihi maliyet bilgilerine göre oluşturulan finansal tabloların , paranın değerinde meydana gelen azalmayı gözönüne alarak oluşturulan endeksler yardımıyla gerçek değerlerine getirilmeye çalışılması yöntemin başlıca amacıdır.Yöntem bazı üstünlüklerinin yanında bazı eksiklikleri de beraberinde getirir.

Buna göre yöntemin üstünlükleri[3,4]

a.Ortak ölçü biriminin kullanılması nedeni ile finansal tabloların karşılaştırılabilirliği artmaktadır.

b.Yöntem, geleneksel muhasebenin ilkelerinden sadece ölçü birimini değiştirdiği için anlaşılması ve uygulanması kolaydır.

c.Yöntem reel kazançlar üzerinden kar dağıtımını sağladığı için sermayenin kar payı olarak dağıtılmasını önlemektedir.

d. Yöntem finansal tablolardaki kalemleri farklı satın alma gücüne sahip değerlerle yani aynı ölçü birimi ile ifade eder.

Yöntemin üstünlükleri;

a.Yöntem özel fiyat değişmelerini dikkate almaz.Bu nedenle uygulandığı iktisadi varlığın değerindeki değişikliği genellikle yansıtmaz.

b.Yöntemde fiyat değişmelerinin elde tutulan parasal olmayan değerlere etkisi gerçekleşme sınırları dışında finansal tablolara yansıtılmamaktadır.

c.Yöntem enflasyonun etkisinin tüm işlerde,tüm varlıklarda ve maliyetlerde eşit olduğu varsayımından hareket eder.

II-2.İKAME MALİYETİ YÖNTEMİ

Geleneksel değerleme ilkelerine yeni esaslar getirmek sureti tarihi maliyetlerden ayrılan ve değerlemede cari maliyetleri esas alan bir yöntemdir[1;132]. Bu yöntem genel fiyat seviyesindeki değişmelerin aksine belirli bir fiyattaki değişmelerin aksine belirli bir fiyattaki değişmenin etkisini gösterir[5]. Cari değer muhasebesi olarak da anılan bu yöntemde faaliyet karı ile elde tutme karı ayrı ayrı ele alınmakta ve bunlar toplandığında toplam kar oluşmaktadır. Yöntemde sermayenin korunması ve varlıkların değerlemesi esas alınmakta ikame maliyeti saptaması büyük önem taşımaktadır.Böylece düzenlenen finansal tablolar cari değerleri gösterirler.Özellikle gelir tablosu oldukça ayrıntılı bilgi verir[2;53-54]

Yöntemin üstünlükleri [3;115-160],[4;218-250]

a.Yöntem karların hesaplanmasında uyguladığı metot sayesinde işletmenin dönem sonundaki karını gerçeğe en yakın olarak vermektedir.

b.Yöntemin uygulanması ile işletmenin reel ve efektif vergi yükü hesaplanabilmektedir.

c.Yöneticilerin geleceğe dönük karar vermelerinde, daha çok geçmişteki fiyatların cari fiyatlara getirilmesiyle uğraşan GFD yöntemine göre daha yardımcı olur.

d.Yöntem işletmenin sermayesini üretim gücü olarak korumakta ve yönetimin iradesi dışında sermayede oluşabilecek azalmalar önlenmektedir.

Yöntemin eksiklikleri ;

a.İkame maliyetinin kesin olarak belirlenmesinde karşılaşılan zorluk, özellikle sabit değerler için herkesce kabul edilen ikame maliyetinin belirlenmesindeki imkansızlık yöntemin kişisel yargılardan uzak, objektif olma özelliğini ortadan kaldırmaktadır.

b. Belirli bir iş kolunda faaliyet gösteren işletme sadece o iş kolunun faaliyetlerinden etkilenmemektedir.Dolayısıyla genel fiyat artışlarını ihmal etmesi, yöntemin en önemli eksikliklerinden biridir.

c.Yukarıda (b) belirtilen eksikliğe bağlı olarak özel fiyat endeksleri mevcut değildir.

d.Parasal varlıkların elde bulundurulmasından dolayı meydana gelen elde tutma kazançları yada kayıpları dikkate alınmamaktadır.

II-3.KARMA YÖNTEM

Yukarıda anılan yöntemlerin birbirlerine karşı çeşitli üstünlükleri vardır.İşletme yöneticilerine en uygun karar verme olanağı sunmak amacı ile her iki yöntemin ortak olarak uygulamasından yararlanılmaktadır.

Bu yöntemin genel özellikleri ise şöyle özetlenebilir[6].

a.Bu yöntemde gerek genel gerekse özel fiyat hareketlerinin etkilerinin mali tablolara birlikte yansıtılmaları önerilmektedir.

b.Bu yöntemde cari maliyet esasında olduğu gibi parasal olmayan varlıklar cari maliyetlerine göre bilançoda gösterilmektedir. Bunun yanında özsermaye kalemleri fiyatlar genel düzeyi esasında olduğu gibi genel fiyat endekslerindeki değişmelere paralel olarak yeniden ifade edilmektedir. Bu şekilde hem parasal olmayan kalemlerin cari maliyetlerinin , hemde sermaye ve dağıtılmamış karlar gibi diğer kalemlerin paranın satın alma gücündeki değişmelere paralel olarak sabit bir para birimi ile ifade edilmeleri hedeflenmektedir.

III.ANLIK YÖNTEMLER

Finansal tabloların değer düzeltimlerinin yapılıp ileriye dönük karar verme aşamasında kullanılması işletmeler için uzunca bir dönemi kapsar.Oysa işletmeler her an enflasyonun etkilerine maruz kalmaktadırlar.Bu şartlar altında işletmeler bazı özel stratejiler uygulayarak olumsuz şartları kendi lehlerine çevirmeye çalışırlar.

Bu özel srtatejilerden bazıları şöyle sıralanabilir.

a.) Parasal olmayan aktiflere yatırım yaparak spekülasyona gidilebilir.Bundan kasıt , işletmenin stoklara yada sabit kıymetlere yatırım yapmasıdır. Böylece satış fiyatını yükseltmek için kapasiteyi arttırmak amaçlanır. Burada söz konusu olan kapasite arttırımı üretim kapasitesi değil , normal satış kapasitesinin arttırılmasıdır. Bu stratejinin en önemli sınırı , gelecekteki fiyat değişmeleridir. Fiyat artışları ile spekülasyon sağlamak için kuvvetli stok planlaması ve kontrolüne ihtiyaç vardır. Ayrıca eldeki envanterin genel merkez, ilgili şirket veya distribütörlerdeki stoklarla birleştirilmesi gibi alternetifler geliştirilebilir.

b.) Yükselen maliyetleri karşılamak için , satış fiyatı arttırılabilir ancak firma heran müşteri tepkisi ve fiyat kontrolleri ile karşı karşıyadır. Bu stratejinin uygulanmasında , artışların küçük fakat sık aralıklarla mı yoksa uzun aralıklarla ama yüksek yüzdelerle mi olacağına karar verilmelidir. Özellikle uzun vadeli anlaşmalarda endeksleme kullanılmalıdır. Endeksleme ilgili maliyet kalemlerine göre yapılmalıdır (Hammadde, İşçilik, Enerji v.b.) .

c.) Parasal zararı azaltmak amacı ile alacakların yada nakitin azaltımına gidilebilir. Alacakların azaltılması için müşterilere önerilen ödeme şartlarının tekrar gözden geçirilmesi gerekmektedir.

Nakiti azaltmak için alınabilecek tedbirler arasında banka hesaplarının azaltılması, kısa vadeli mevduata yatırım yapmak ve şubelerden merkeze nakit transferinin hızlandırılması sayılabilir.

d.) İşletmenin finansmanı borçlanarak sağlanabilir. Yapılması gereken en önemli şey paranın maliyetinin doğru hesaplanmasıdır. Parasal borçlar, parasal kazanç sağlamak amacıyla artırılabilir. Müşterileri avans ödemeye teşvik etmek uygulanabilecek en iyi yöntemlerden biridir. Bundan başka bankada kolayca kırdırılabilecek senetlerin kabulü de çözüm getirecek bir uygulamadır. Fiyatların donduğu an, satış ile tahsilat arasında geçen zamanı kısaltmak için ilgili prosedürler kısaltılmalıdır. Yapılabilecek kısaltmalar şöyle sıralanabilir ;

1. Satış ve faturalama arasındaki zaman aralığının kısaltılması: Bu kısaltma ile söylenmek istenen , ya mümkün olduğu kadar sık faturalama yapmak yada fatura kesme işlemini günlük olarak yapmaktır.

2. Tahsilatı hızlandırmak için daha sıkı ve daha kesin prosedürler geliştirmek: Yani finansörlüğünü yaptığımız yada yapmaya hazırlandığımız şirketin ödeme gücünü, ödemelerini zamanında ve üzmeden yapıp yapmadığını araştırarak; ya o şirkete kredi açma işini derhal kesmek yada çeşitli iskonto ve promosyonlarla ödemeyi teşvik ederek nakit girişini ençoklamak. Söz konusu kredi değerlendirmesi yapılırken , müşterilerin enflasyon etkisine göre ayarlanmış mali tablolarına dayanarak karar vermek uygun olur.

Personele avanslar ve giderlere karşı avanslar gibi diğer avanslar da azaltma işlemi yapılırken gözardı edilmemelidir.

IV. SONUÇ

Özetle anlatılmaya çalışıldığı gibi , enflasyon gerek hanehalkını gerekse işletmeleri oldukça fazla etkileyen bir olgudur. Bugün gelişmiş ülkeler sınıfında değerlendirdiğimiz Almanya I.Dünya Savaşı sonrasında ciddi bir şekilde enflasyonun etkisinde kalmış ve bu etki hiperenflasyon düzeyine çıktıktan sonra 1923 senesinin sonlarına doğru azalma eğilimine girmiştir[7]. Eugen Schmalenbach'ın dinamik bilanço teorisi, keza Frizt Schmidt'in 1921 senesindeki cari değer modelinden esinlenerek enflasyon muhasebesi dalında çalışmalar yapan Schoenfeld ve Mahlberg'in yapmış olduğu değerleme teorisi gibi bilimsel çalışmaların , kararlı ve istekli şekilde taviz verilmeden, kanunlarla çerçevelenerek bügünkü dinamik Alman Ekonomisini oluşturan firmaların hayatta kalmaları yada enflasyondan en az etkilenmeleri sağlanmıştır[7;23-24]. Ülkemizde ise yeniden değerleme sürecinin uygulanmasını işletmelere sağlayarak, devlet kısmen de olsa onları enflasyona karşı korumaya çalışmaktadır. Oysa yeniden değerleme oranlarının reel enflasyon oranına yaklaşamayacak düzeyde kalması ve enflasyon muhasebesine olanak tanıyacak yasal düzenlemelerin yapılmaması nedeniyle işletmeler enflasyondan fazlası ile etkilenmektedir. Bu etkiyi en aza indirecek yöntemlerden biride hiç kuşkusuz enflasyon muhasebesini uygulamaları için işletmelere gerekli yasal düzenlemelerin sağlanması olmalıdır.

KAYNAKÇA

[1]- AKDOĞAN Nalan.,"Enflasyon Muhasebesi",Ankara İ.T.İA Mali Bilimler ve Muhasebe Yüksekokulu Yayınları No:1,Kalite Matbaası, Ankara 1980, s.89.

[2]- HACIRÜSTEMOĞLU Rüstem.,"Enflasyon Muhasebesi",Vergi Dünyası,Sayı:143,Temmuz 1993.

[3]-AKGÜÇ Öztin., "Finansal Tablolar Analizi (8.b)",Muhasebe Enstitüsü Yayını No:1,İstanbul 1980, s.115-160.

[4]- GRANOF John H.," Accounting for Managers and Investers", Prentice-Hall İnc,new Jersey 1983,s.218-250.

[5]- SÜRMEN Yusuf.,"Enflasyonun Etkilerinin Muhasebesi",MEIGS F.Robert ve MEIGS B.Walter 'ın "Accounting The Basis For Business Decisions", Mc Graw-Hill Pub.Co.New York 1990 ,s.815-826. adlı eserinden çeviri,Vergi Sorunları, Sayı:87,s.71.

[6]- YENİ Balamir.," 29 No'lu Uluslararası Muhasebe Standardı Açısından Yüksek Enflasyonist Ekonomilerde Mali Raporlama ve Bir Vak'a Çalışması ",Basılmamış Doktora Tezi ,İ.T.Ü Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bilim Dalı,Ocak 1995,y.12.

[7]- GRAVES O.Finley.," Walter Mahlberg's Valuation Theoery :An Anomaly in the Development of Inflation for Accounting",Vol:25,No:1,1989,s.22.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.165-168.

YASAL DÜZENLEMELER AÇISINDAN REPO İŞLEMLERİ

Sinan ASLAN [1]

[1] *M.Ü.,İİBF, Sosyal Bilimler MeslekYüksekOkulu, Araştırma Görevlisi*

Abstract: Repurchase agreements have been examined in respect of law in this paper. In general, stocks and bonds which used in the repurchase agreements are treasure bonds, state bonds and bank bonds. Legislation on tax and duties about securities in the repurchase agreements have been studied in this article.

I.GİRİŞ

Ülkemizde yabancı bankalar aracılığı ile giderek hızla gelişen ve kamuoyunda oldukça sık sözü edilen ve gelişmiş ülkelerde uzunca bir süredir uygulanmakta olan repo işlemleri, bir kuruluşun diğer bir kuruluşa belirli bir vade sonunda, belirli bir faiz veya fiyatla geri alma taahhüdü yaparak menkul kıymet satması şeklinde oluşan bir sözleşme biçimidir. Repo işlemi kısaca, bankaların diğer mali aracı kuruluşların kısa vadeli fon toplama yöntemidir. Repo işlemleriyle menkul kıymetleri satan kuruluş borçlanmış olmakta, belirlenen tarihte belirli bir faiz veya fiyatla bu menkul kıymetleri geri aldığında ise borcunu ödemektedir. Borç veren açısından güvence oluşturması için satılan menkul kıymetlerin piyasa değeri, verilen borç tutarı ile işleyen faizin toplamını karşılayacak düzeyde olmalıdır[1].

Repo sözleşmesinde vade, tarafların tercih ve ihtiyaçlarına göre belirlenmektedir. Vade alternatif para piyasası araçlarına göre genellikle daha kısa olmaktadır. Faiz de repo işlemlerinde piyasa koşullarına göre taraflarca serbestçe belirlenmekte, piyasadaki para sıkışıklığı ya da bolluğu faizi önemli derecede etkilemektedir[2]. Repo vadeli bir işlem olduğundan vade sonunda piyasa koşullarına göre alıcının ya da satıcının zararla karşılaşması mümkündür. Örneğin hazine bonolarını repo işlemiyle satan bir aracı kurum, vade sonunda bu menkul kıymetleri geri aldığında kalan vade için geri satın alma oranını hesaplayacaktır. Bu oran kalan vade için hazine bonolarının piyasa getirirsinden yüksek ise karlı, düşük ise zararlı olacaktır[3].

Uygulamada repo işlemine karar verilirken işlem bazında menkul kıymetten kar ya da zarar edildiği noktasından hareket edilmemektedir. Mevcut portföyün genel verimi, rakiplerin verdiği oranlar, stok hacmi, geleceğe yönelik beklentiler gibi birçok faktör bir arada değerlendirilmektedir.

Repo işleminde esas amaç menkul kıymetin satılması değil, kısa vadeli nakit ihtiyacının karşılanabilmesi için teminat olarak verilmesidir. Borç veren, repo işlemine konu olan menkul kıymetleri kararlaştırılan vade sonunda geri vermek, borç alan ise teminat olarak verdiği menkul kıymetleri geri almak ile yükümlüdür[4].

II.REPO İŞLEMLERİNİN HUKUKİ YAPISI

Repo işlemlerinde üç ayrı hukuki ilişki bulunmaktadır.

-Menkul kıymet satım sözleşmesi

-Alıcının verdiği geri satım taahhüdü

-Satıcının verdiği geri alım taahhüdü

Bilindiği gibi repo işlemlerinde asıl amaç, menkul kıymet almak ya da satmak değil, kısa vadeli kredi sağlamak veya vermektir. Menkul kıymet, bu kredi işleminde güvence rolü oynamaktadır. bu açıdan bakıldığında repo sözleşmesi bir bileşik sözleşme niteliği taşımaktadır. Bileşik sözleşmelerde her akit tipine, kendine özgü hükümler uygulanmaktadır. Bu nedenle repo işleminin bir bölümü olan menkul kıymet satımına ilişkin hükümler, Türk Ceza Kanunu ve Sermaye Piyasası Kanunu hükümleri uygulanmaktadır[5].

Geri alma ve geri satma taahhütleri ise doktrinde "kendine özgü yapısı olan" aktifler sınıfına girmektedir. Bu nedenle bu taahhütlere de kural olarak Borçlar Kanunu'nun genel hükümleri uygulanmaktadır.

Repo sözleşmelerinin hüküm ve sonuçlarının belirlenmesinde Sermaye Piyasası Kurumunun "Menkul Kıymetlerin Geri Alma veya Satma Taahhüdü ile Alım Satımı Hakkında Tebliğ" belirleyici olmaktadır. Ülkemizde repo ve ters repo işlemlerine ilişkin hukuki mevzuatın da düzenlemelerin bir kısmı, 13.05.1992 tarih ve 21227 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 3794 sayılı kanun ile yürürlükten kaldırılmıştır. Bu nedenle yasal düzenlemeler 3794 sayılı kanundan önce ve sonra olmak üzere ikiye ayrılarak incelenmektedir.

Son yasal durum ise 5.7.1994 tarihinde yürürlüğe giren Seri V No: 7 SPK Tebliği ile açıklık kazanmaktadır[6].

3794 sayılı kanunla menkul kıymetlerin geri alma ve satma taahhüdü ile alım ve satımı, bu sözleşmelere ilişkin piyasa işlem kurallarının düzenlenmesi ve bu işlemlerle ilgili faaliyetlerin ilke ve esaslarının belirlenmesi Sermaye Piyasası Kurulunun görevleri arasında yer almış, bu işlemler ise sermaye piyasası faaliyetleri arasında sayılmıştır[7]

3794 sayılı kanunla menkul kıymetlerin geri alma ve satma taahhüdü ile alım ve satımı, bu sözleşmelere ilişkin piyasa işlem kurallarının düzenlenmesi ve bu işlemlerle ilgili faaliyetlerin ilke ve esasların belirlenmesi Sermaye Piyasası Kurulunun görevleri arasında yer almış, bu işlemler ise sermaye piyasası faaliyetleri arasında sayılmıştır[8].

Öte yandan menkul kıymetlerin geri alım ve satım taahhüdü ile alım satımı konusunda kuruldan izin alıp faaliyette bulunacak bankaların, bu konudaki Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemelerine uymak zorunda oldukları hükme bağlanmıştır.

Ayrıca 3794 sayılı kanun, aracı kurumların kendi mali yükümlülüklerini kapsayan belge düzenleme yasağı ile repo işlemlerini mevduat olarak niteleyen hükümleri yürürlükten kaldırmıştır. Daha sonra Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri V No: 14 " Menkul Kıymetlerin Geri alma veya Satma Taahhüdü ile Alım Satımı Hakkında Tebliğinde Değişiklik Yapılması Hakkında Teblig" 05.04.1994 tarihli resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir[9].

Tebliğ, yetki belgesi verilen yetkili kuruluşların, belirtilen menkul kıymetler üzerinde ve bir çerçeve anlaşması ile ya da gerçek veya tüzel kişiler ile belirli bir vadede, belirli bir fiyattan repo ve ters repo işlemleri yapmalarını hükme bağlamıştır. Bu tebliğde yetkili kuruluşlar, menkul kıymet türleri, repo işleminin hukuki dayanağı, tarafları korumaya yönelik genel işlem sınırları ve S.P.K. un bu piyasayı izleyebilmesi için kayıt esasları, denetim ve bilgi verme yükümlülükleri ile ilgili açıklamalar yer almaktadır.

Seri V, No: 14 sayılı tebliğin, 9. maddesi ile, Seri V.No: 7 sayılı tebliğin sonuna eklenen Ek 1, maddesi gereğince, repo ve ters repo amacı ile yetkili kuruluşlarca yapılan kesin alış ve satış işlemleri de tebliğ hükümlerine tabi kılınmıştır. Bu maddelerin amacı muvazaalı işlemlerin önlenmesidir[10].

Ayrıca yetkili kuruluşların T.C. merkez Bankası ile açık piyasa işlemleri çerçevesinde yaptıkları işlemler tebliğ kapsamı dışında tutulmuştur.

III.REPO İŞLEMLERİNE KONU OLAN MENKUL KIYMETLER

Repo ve ters repo işlemlerine konu olabilecek menkul kıymetler şunlardır. (md.5)

1) Devlet Tahvilleri

2) Hazine Bonoları

3) Banka Bonoları ve Banka Garantili Bonolar

4) Kamu Ortaklığı İdaresi ve Toplu Konut İdare'since ihraç edilen borçlanma senetleriyle mahalli idareler ve bunlarla ilgili idare, işletme ve kuruluşların kanun uyarınca ihraç ettikleri borçlanma senetleri.

IV.REPO GELİRLERİNİN VERGİLENDİRİLMESİ

Repo gelirlerinin ne tür bir gelir olarak değerlendirilmesi gerektiği konusunda bir fikir birliği bulunmamaktadır.

Menkul kıymet alıp-satma gelirini faiz olarak nitelendirmek yerine, litaretürde de ağırlık kazanan görüşe göre, bunların elden çıkarılmasından doğan kazanç olarak düşünülmesi daha uygun olmaktadır. Çünkü belirli bir menkul kıymet portföyü, belirli bir süre elde tutulup, belirli bir gelir elde edilerek alınan kuruluşa iade edilmektedir. Repo gelirlerinin vergilendirilmesinde menkul kıymetlerin vergilendirilmesinde uygulanan yöntemler uygulanmaktadır.

Gerçek kişilerin Repo Gelirlerine İlişkin Vergileme Rejimi

Repo kazançlarının, gerçek kişiler açısından tabi olacağı vergileme rejimi şu esaslara dayanmaktadır.

-Repo gelirlerine ilişkin gelir vergisi kesintisi oranı sıfırdır.

-Repo gelirleri hiç bir istisnadan yararlanmamaktadır.

-Repo gelirleri 1997'den önce beyana vergiye tabi değildir. 1997'den itibaren beyana tabi olacak ve ihtiyari toplama sınırına dahil edilecektir.

01.01.1994 tarihinden itibaren repo kazançları herhangi bir istisna bulunmaksızın vergiye tabi değildir. Ancak bu kazançların stopaj yoluyla ya da beyan esasına göre vergilendirilmesini sağlayacak bir hükmün bulunması zorunluluğu söz konusudur.

Ancak gelir vergisi oranının sıfıra indirilmesi ile stopaj yolu ile vergileme olanağı ortadan kalkmış bulunmaktadır. Öte yandan repo gelirleri 01.01.1994 tarihinden itibaren her ne kadar beyana ve vergiye tabi bir hale getirilmiş olsa da, Gelir Vergisi Kanunu'na 3946 sayılı kanunun 28. maddesi ile eklenen geçici 39/7 madde hükmü gereğince bu yeni hükümlerin repo gelirlerine 01.01.1997 tarihinden itibaren uygulanması saptanmıştır...

Ticari Kazanca Dahil Repo Gelirlerine İlişkin Vergileme Rejimi

010.1.1994 tarihinden itibaren ticari kazanç sayılan repo gelirlerinin tabi olacağı vergileme rejimi şu şekilde belirlenmiştir.

i.)Ticari işletmelere ait repo gelirlerine ilişkin kesinti oranı sıfırdır.

ii.)Ticari işletmelere dahil repo gelirlerini kapsayan herhangi bir istisna hükmü bulunmamaktadır.

iii.)Ticari işletmelere ait repo gelirleri, ticari kazanç olarak 01.01.1994 tarihinden itibaren tümüyle beyana ve vergiye tabi tutulmuştur.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 85 ve 87. maddeleri hükmü gereğince. 01.01.1994 tarihinden itibaren, ticari işletmelere ait olan ve ticari kazanç sayılan repo kazançlarının belirlenmesine ilişkin esaslara göre tespit edilecek safi tutarın mutlak olarak beyanı ve beyan esasında gelir vergisine tabi tutulması zorunlu kılınmıştır[11].

Kurumlara ait Repo Gelirlerine İlişkin Vergileme Rejimi

Kurumlar Vergisinden muaf olan kurumlar ile, sadece iktisadi işletmeleri vergiye tabi olan vakıf ve derneklerin, kamu idare ve kurumlarının ücret gelirleri, gayrimenkul ve menkul sermaye iratları, sair kazanç iratları ve menkul sermaye iradı sayılan repo gelirleri Kurumlar Vergisine tabi değildir.

Buna karşılık vergiye tabi olan tüm kurumlarda repo gelirlerinin, aynen diğer menkul sermaye iratları gibi kurum kazancına dahil edilerek vergiye tabi tutulması gerekmektedir.

i.)Kurumlara ödenen repo gelirlerine ilişkin gelir vergisi kesinti oranı sıfırdır.

ii.)Kurumlara ait repo gelirlerini kapsayan hiçbir istisna hükmü söz konusu değildir.

iii.)Kurumlara ait repo gelirleri, kurum kazancı olarak beyana ve kurumlar vergisine tabidir.

Kurumların repodan sağladıkları gelirlerinin ticari kazanca ilişkin esaslar çerçevesinde belirlenecek safi tutarı, kurum kazancı olarak beyana ve yüzde yirmi beş oranında Kurumlar Vergisine tabi bulunmaktadır.

Gelir vergisi Kanunu'nun 3946 sayılı kanunun değişik 7514. maddesine göre kurumların menkul sermaye iradı sayılan dağıtılabilir kazançlarına ilişkin vergi kesintisi oranı halka açık kurumlarda yüzde on. diğerlerinde yüzde yirmi olarak belirlenmiştir.

V.REPO İŞLEMLERİNE AİT BELGELERE İLİŞKİN DAMGA VERGİSİ MÜKELLEFİYETİ

Sermaye Piyasası Kurumu tarafından yayımlanan Seri V, No: 14 Tebliğle değişik metninde repo ve ters repo işlemleri dolayısıyla iki ayrı belgenin düzenlenmesi zorunlu tutulmuştur. Bunlar, çerçeve anlaşması ve dekont adı verilen belgelerdir[12].

Çerçeve anlaşması, iki nüsha olarak düzenlenen ve birer nüshası taraflarda kalacak biçimde hazırlanan ve her nüshası Damga vergisi Kanunu'na ekli 1 Sayılı tablonun 1/1-6 pozisyonuna göre maktu damga vergisine tabi bulunan bir belgedir.

Yetkili kuruluşlar tarafından işlem bazında iki nüsha olarak düzenlenerek bir nüshası karşı tarafa verilen ve gerçekleşen işlemle ilgili ayrıntılı bilgileri içeren belgeye dekont denilmektedir. Dekont, repo ve ters repo konusu menkul kıymetlerin, satış veya alış bedelleri ile, alış veya geri satış fiyat bedellerini içermektedir. Bu belge Damga Vergisi Kanunu'na ekli 1 sayılı Tablonun 1/1-a pozisyonu hükmüne göre binde altı oranında nispî damga vergisine tabi bulunmaktadır[13].

Öte yandan, 4008 sayılı Kanun'un 6.7.1994 tarihinde yürürlüğe giren 33. maddesi ile, Damga Vergisi Kanunu'nun mükerrer 30. maddesinin üçüncü fıkrası hükmü değiştirilmiştir. Buna göre, Bakanlar Kurulu'na Sermaye Piyasası kurulu'nca düzenlenmesi öngörülen kağıtların damga vergisi oranını sıfıra kadar indirme yetkisi verilmiştir. nitekim, 26.10.1994 tarihinden itibaren, repo ve ters repo işlemleri nedeni ile

düzenlenecek sözleşmeler ve teyit formlarına uygulanacak damga vergisi oranı "0" sıfıra indirilmiştir.

VI.SONUÇ

Bankacılık ve Finansman işlemi olan repo, son zamanlarda oldukça yaygın bir para piyasası aracı olmaktadır. Bunun da nedeni reponun, borsanın ve yabancı para üzerine spekülatif yatırımların alternatifi, rakibi durumuna gelmesi, diğeri ise işlem vadesinin kısa oluşudur.

Bilindiği gibi repo gelirleri 1.1.1994 tarihinden itibaren beyana ve vergiye tabi tutulmuş bulunmaktadır. Ancak Gelir Vergisi Kanunu'nda yapılan gerekli düzenlemelerle bu yeni hükümlerin 1.1.1997 tarihinden itibaren uygulanması benimsenmiştir. Bu nedenle gerçek kişiler tarafından elde edilen repo gelirleri nedeniyle verilen beyannamelere bunlar dahil edilmeyecektir. Repo işlemlerine karşı ileri sürülen en önemli eleştiri konusu, bu işlemlerin gelir ve kurumlar vergisi dışında olmaları ve böylece vergi kayıplarının oluşmasıdır. Ancak repo gelirlerinin vergilendirilmesi, bu gelirleri reel olarak azaltacağından, spekülasyon amacı ile dolaşan paranın dövize aşırı talep oluşturmasına yol açacaktır. böyle bir endişe, repo gelirlerinin vergi dışı bırakılmasında önemli rol oynamaktadır.

Öte yandan uygulamada repo işlemlerinde kullanılan menkul kıymetler genellikle devlet tahvili ve hazine bonosudur. Repo işlemlerinin kamu kağıtları ile sınırlandırılması ise, özel sektör tahvil piyasasının gelişmesini olumsuz yönde etkileyecektir. Aracı kurumlara repo yapma yetkisi verilmesi ise, aracı kurumlara bu yolla bir anlamda mevduat kabul yetkisi verilmesi anlamına gelmektedir.

KAYNAKÇA

[1]-DOĞRUSÖZ, Bumin, Repo, Sorunlar ve Vergi-1, Dünya Gazetesi, 23.05.1993.

[2]-AK, Emel, Uzman Gözüyle Bankacılık, Benkacılık Dergisi, Mart 1993, S.37-38.

[3]-KARAŞIN, Gültekin, Menkul Kıymetler Programları, Analist, İst. 1991. s.25-26.

[4]-LUCKETT, Dudley, G., Money and Banking, Third Edition, Mc Grew Hill, New York 1988, s.159.

[5]-TUNCER, Selahattin, "Repo Işlemleri ve Vergileme ", Finans dergisi, Eylül 1991, s.56-58.

[6]-Resmi Gazete, Tarih: 31.07.1992, No: 21301 (Mükerrer)

[7]-REİSOĞLU, Seza, Yeni Yasal düzenleme Açısından Repo, Bank.Derg. Sayı 9, 1994.s.31.

[8]-3794 Sayılı Kanunla Değişik Sermaye Piyasası Kanunu ve Açıklamalar, Bölüm V, s.48-49.

[9]-Resmi Gazete, Tarih: 5.4.1994, Sayı, 22096 (Mükerrer).

[10]-Mükelefin Dergisi, Sermaye piyasası Hukuku, Mevzuat-İçtihad-Uygulama, Mayıs 1994, s.85.

[11]-PETEN, Tayyip, "Repo ve Repoya İlişkin Yeni Vergilendirme Esasları", Vergici ve Muhasebesi ile Diyaloğ Dergisi, Süryay, Ekim 1994, s.30-31.

[12]-KIRIKTAŞ, İlhan, "Repo İşlemlerinde Damga Vergisi Kanunu Uygulaması Nasıl Olmalıdır.", Vergi Dünyası, Ocak 1995, s.31-32.

[13]-KURT, Hasan, Repo (ters repo) ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymet Kağıtlarında Damga Vergisi, Vergi Dünyası, Mayıs 1994, s.9-10.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.169-176.

THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE EUROPEAN POLITICAL INTEGRATION: DESIGNING THE SETTING OF THE PLAY *ODYSSEY*

Armağan Emre Çakır[1]

[1] *M.Ü.,Avrupa Topluluğu Enstitüsü, Araştırma Görevlisi*

Özet - Görüşümüzce, bütünleşmede dışsal değişkenlere ilişkin bir çalışmanın öncelikle Neumann'ınki türünden bir süreklilik üzerindeki yerini saptaması gerekir (bu, yaklaşımda ne ölçüde içsel ne ölçüde de dışsal değişkenlere yer verileceğinin kararlaştırılması demektir). Ardından, içsel ve dışsal değişkenlerin geçerliğini güvenceye almak için Wæver'in Avrupa tanımlarından birine ya da görece güncelleştirilmiş diğer bir Avrupa tanımına gönderme yoluyla Avrupa'nın sınırları kararlaştırılmalıdır.

Dışsal değişkenler alanına girilmesinin ardından bu alanda bir bölütleme gerçekleştirilmelidir. Şimdiki durumda hazır bir bölütleme kalıbı olmadığından kuramcı kendince bir bölütlemeye gitmekte özgür gözükmektedir. Bu aşamada, yazımız, bir seçenek olmak üzere yalın bir bölütleme kalıbı önermektedir: dışsal değişkenler ilkin, işletsel bir benzetmeyle, 'çeken etkenler' ve 'iten etkenler' olarak ikiye ayrılmaktadır. Ardından iten etkenler de kendi içinde 'bölücü' ve 'bütünleştirici' iten etkenler diye yeniden bölütlenmektedir.

INTRODUCTION

I.Theoretical Justification

Homer's peerless work -except its mate fragment *Iliad- Odyssey*, a joyful reading piece, turns to be a problematic text if it is attempted to be converted into a scenic play. 12 ships try to return to Ithaca, their homeland, within an ever-changing, complex and crowded atmosphere: Magical winds that blow to the sails, mysterious islands by which the ships cast anchor, Cyclopes attacking the sailors... all make up a constitutive, yet difficult-to-imitate background which would embarrass the job of the scene designer. Refraining from such a rich stage-setting and reducing the story into a mere company of ships that took a common bearing, on the other hand, would produce a jejune performance.

The same is true for the European political integration studies. In depicting the voyage of the 12 - now 15- Member States to an unascertained destination, theorists have sometimes overemphasized internal variables at the expense of the external ones, depriving their analysis of a bountiful dimension. However, European political integration phenomenon, until now, has proceeded within a rich international and global milieu, and any comprehensive expression about this phenomenon has anyhow had to refer to these external variables.

Pentland's holistic classification[1], for instance, is one of the most compact and complete expressions of the approaches to integration theory; at least for practical purposes it is followed in several textbooks as well as it is referred by numerous academical texts. Yet, its plight of dealing solely [2] with internal variables draws criticism.

Within the concern of grouping the writings on integration, Pentland "arrive(s) at a two-fold classification" [2;22-23]. Depending on three different criteria [(a)whether integration is an end-product or a process[1], (b)whether the end-product is a state-model or a community-model, and (c)whether the process is direct or indirect] he gives place to the following schematical representation [2; 23]:

END-PRODUCT

INTEGRATION PROCESS	STATE MODEL	COMMUNITY MODEL
DIRECT -Political Variables	Federalism	Pluralism
INDIREC -Socio-Economic Variables	Neo-functionalism	Functionalism

[1] The same distinction takes part in [21; 4-5], that predates Pentland's work. Although Pentland does not make a reference *in situ*., dispersed references to Lindberg throughout the book inspires a utilisation of either Lindberg's work or a third common source.

A verbal reiteration of the scheme above would be that for some scholars who approach integration teleologically, it is an end-product, a final situation to be achieved. This end-product might be in the form of either state-model or community-model. The state-model contains federalism and neo-functionalism, and the community model is consisted of pluralism and functionalism. On the other hand, studies on integration theory might also be grouped according to their independent variables in explaining the process of change. In this context, integration can be in either direct or indirect form. The direct form, concentrating on political variables, includes federalism and pluralism, whereas indirect form, putting more emphasis on socio-economic variables, comprises neo-functionalism and functionalism. In the state-model, federalist writers stipulate 'a particular type of constitutional arrangement' for integration. Neo-functionalist writers too imagine the existence of a 'supranational' setting though, however, not necessarily in the federalist structure. This so-called 'community-model' focuses on élites and general publics of integrating states, placing less emphasis on emanation of common political institutions. Instead, 'certain common values, perceptions and habits' are regarded more important. Political independent variables (the direct approach to the process of change) include "problems concerning the power, responsiveness and control of political élites, and.... the political habits of general public" [2;22], whilst socio-economic variables consist of "economic, social and technological factors which, by much less direct processes, are said to bring about political change" [2;22].

Among the critics of such an approach to integration, Haas for example, states that

> Pentland argues that the themes argued by pluralist, functionalist, neo-functionalist and federalist writers, respectively, are neither altogether wrong nor incapable of being combined. Their recombination, however, would result in a discrete theory of regional integration recognising the indeterminate nature of institutional outcomes and a more sophisticated notion of social change, *without*[2] dealing with the issue of exogenous variables[3] and their salience in throwing doubt on whether the regional focus is worth while. [3; 174][4]

Archer cites that Haas himself, in the preface added to a later printing of the famous *The Uniting of Europe* in 1968 (the book was originally written in 1958), in enumerating the failures of neo-functionalism to which he contributed much, admits that "factors within the Community had been stressed to the detriment of those coming from the outside world" [4; 97].

The literature bears statements of some other students of integration theory who also point out the importance of the external factors:

In his model where he emphasised the important rôle played by élite-units in integration process, Etzioni points out that "an élite might be completely 'out', encouraging or forcing the merger of two or more units into a union which it does not join, sometimes relinquishing control once unification is initiated" [5; 349].

Though from the specific perspective of the German existence in Europe, Pedersen refers to the importance of the external environment in analysing integration:

> Several analysts of European integration, among them Nye (1965)[5] [6] and more recently Sandholtz&Zysman (1989) [7], have argued that the external environment is an important and somewhat overlooked factor in integration processes. Nye thus referred to the 'external catalysts'. The external catalyst may be quite different in nature. The formation of the EC was helped along by US *support* and the US military *presence* in Europe reduced the FRG's political rôle, thereby creating a stable balance between the 'big three' in Western Europe. this obviously facilitated West European integration.
>
> The new breakthrough in EC integration in the mid-1980's drew much of its momentum from *perceived* external *challenges* (EPCs). Studies of EPC show that *positive expectations from third countries* -particularly the Third World- played a major part in propelling the EC towards some sort of global political rôle (Regelsberger, 1988 [8]; Rummel, 1982 [9]). Similarly, the pressure of expectations from Eastern Europe might come to act as a new external catalyst within the EC. This dynamic will affect the EC not least through a more influential Germany. How strong this catalytic effect will be is hard to say. [10; 85]

---

[2] Stress belongs to Haas.

[3] A similar criticism -or rather a confession- comes from Feld, who first proposes "a different perspective on the process of regional integration, centred upon the importance of foreign and domestic policies of member states or potential member states", but then adds that "the task is far from finished" since among other factors that starts an integration process there lay "inputs from.... extra-regional national actors and events" [22; 518].

[4] In fact, the aim of Haas in this article is to evidence his inference which asserts that theories of regional integration are becoming obsolescent.

[5] "Nye argued that 'the functional linkage of tasks has been a less powerful mechanism that was originally believed to be the case' and sought to construct a 'revised neo-functionalist process model" in which deliberate linkages, actions of external actors, élite socialisation, and other factors played comparable role" [23; 249].

Among his 'forces which may either promote or impede integration', as mentioned above, Mikkelsen, gives place Hoffmann's 'external security environment' concept. Mikkelsen concludes that though there seem to be a relationship between this external security environment and the vicissitudes of the EC, this relationship is not a simple and direct one. That one of the two improvement periods of the EC coincides with the 'First Cold War', whereas the other is currently experienced in an atmosphere of *détente* and co-operation evidences this opinion. He also criticises Hoffmann's complete isolation of foreign policy and security issues from the sphere of action of the EC with the evidence of vast EC relief to East European countries [11;17].

II.Foreground and background: Apart or connected?

A reconciliatory adjustment between internal and external factors to integration would be not to draw a decisive categorical line between the two, and to think of them within the context of a spectrum. Indeed, such a continuum has already been devised by Iver B. Neumann, to be employed in any integration analysis[6]. Below is an outline of his model as explained in his pamphlet *Regions in International Relations Theory: The Case for a Region-Building Approach* [12]:

The first end of the continuum where integration is defined solely by internal factors to the region might be best represented by Edmund Burke. For him, 'informal wellsprings of the fellow feeling' is the basis for 'all human collectives':

> Men are not tied to one another by papers and seals. They are led to associate by resemblances, by conformities, by sympathies. It is with nations as with individuals. Nothing is so strong a tie of amity between nation and nation as correspondence in laws, customs, manners and habits of life. They have more than the force of the treaties in themselves. They are obligations written in the heart. They approximate men to men, without their knowledge, and sometimes against their intentions. [13]

Complementary to this reasoning, Burke concludes that regions, as in the case of Europe, there are 'natural, culturally defined borders'.

A more diluted approach which but still focuses on internal factors, belongs to Bruce M. Russet. After a quotation from Finch that reads as "(t)he characteristics of a region should be most pronounced in its interior" [14;7], he resumes by stating the arbitrariness of regional borders. He categorises regions as 'regions of social and cultural homogeneity', 'regions of states which share similar political attitudes or external behaviour', 'regions of political interdependence, where the countries are joined together by a network of supranational or intergovernmental political institutions', 'regions of economic interdependence' and 'regions of geographical proximity' [14;11]. Though geographical factors are generally regarded as external, 'geographical proximity' might be regarded internal since it does not have reference to outside or global system.

Karl Deutsch's 'security community' is built upon a stress on internal factors to a region; the abandonment of the 'war' option by the governments, élites and populations, an approximation in the area of cultural activities, and an inclination of 'mutual attention, communication and responsiveness'... all prerequisites are the description of a formation shaped solely by inner forces.

A similar view is held by Amitai Etzioni who applied the concepts of his field of study, sociology to international phenomena. As outlined above, he is concerned with "unification of political units that previously shared few or no political bonds" [5; 347]. In his view, emphasise is on common cultural 'background variables' and 'internal transaction data about streams of persons, goods, capital and services'.

Close to the middle of the continuum, there lies Bengt Sundelius' approach. Similar to Etzioni, he underlines the importance of the activities of the domestic élites of the region, but he also adds that it is their harmonious apprehension of the external environment and their joint activities which make up their main incentives.

There are three separate views that can be plotted onto the middle of the continuum. The first one is the 'Nordic balance' notion. Conceptualised mainly by Arne Olav Bruntland, it is based on the idea of equilibrium between 'action' and 'reaction'. As a result of the policy orientations of the Nordic countries in aggregate, each superpower realises that, if it interferes in the Nordic region, the other superpower would make no scruples about doing more in the same way. Later on, the internal component in the 'Nordic balance' notion has been further elaborated and, for example, Ole Weaver, instead of harmonious foreign policies in action, stressed the importance of dissuasive political discourse that laid behind that them. In any versions of the 'Nordic balance' the proportion of internal and external factors seem comparably equal, and it is difficult to opt for one of them. The second view, after the one on the specific example of the 'Nordic balance', is Cantori and Spiegel's framework. This conception is also difficult to place onto

[6]A cognate continuum is given by Etzioni in the context of his above cited conception of élites. For him, along this continuum an élite forcing or encouraging 'merger of two or more units into a union can be 'in' or 'out' [5].

the either side of the middle. These scholars divide regions into two sectors: a 'core' and a 'periphery'. The core consists of a state or a group of states that constitute the focal point of the international relations within the region. The peripheral component, or what they call as 'the intrusive system' is made up of the influence of international system to the region and is as important as the internal dynamics themselves. The final view belongs to Bary Buzan. In his model, whereas external influence coming from the global rivalry of great powers is important in delineating a 'region', the amities and enmities between the states that shape a 'security complex' -a network of relations that ties each state's security-concerns to the other- among them, are also important.

On the other half of the continuum where systemic factors, states and geography are seen consequential, internal factors are rather trivial. Most visible of these criteria is geography. For example, according to Johan Jørgen Holst Scandinavian peninsula and Finland together constitute a regional core. In a like manner, Jon Bingen defines the Nordic region referring to the lakes, mountain ranges and rivers surrounding it. These geographical formings might be definitive also when they do not surround but constitute the core area of the region. This latter view is often coupled with military capabilities. Captain Otley from Her Majesty's Committee of Imperial Defence, for instance, focuses on the Nordic region with reference to the Baltic sea within it, and discusses the Russian, German and to some extent British military capabilities in threatening the region via the sea. One of the most extreme approaches leaning on external factors belongs to Russian author Sergey Morgachev. Regions, for him, are defined by the developments at the global level; 'the system-wide confrontations of the great powers' give birth to a number of arenas different from the others and these are perceived as regions[7].

IN EUROPE

I.Outlining the External

It would be a forced construction if we attempted to find European equivalents for each conception of the concept 'region' prescribed in Neumann's continuum. A wiser effort might be to reverse the method and to try to superimpose already existing definitions of the region Europe back onto the continuum.

In economical terms, a common European identity has already been established and spheres of economics internal and external to the region have clearly been delineated. In post-Maastricht period, to imply Community's protectionism as well as its increasing competitiveness, the term 'fortress Europe' has been coined. As the Community advances in political integration[8], a similar fortress seems to be built around it, that would separate intramural European space from the external world. A cadastre survey seems necessary for the exact borders along which the walls of this castle are to be built [15].

> Wæver [16] has argued that in security terms there are four Europes. In ascending order of size they are: one encompassing the European Community (basically Western Europe); one from Poland to Portugal (non-superpower Europe); one from the Atlantic to the Urals ('Gaullist Europe' or Gorbachev's 'Common European House'); and one that stretches effectively from Vancouver to Vladivostock (CSCE Europe). [15; 45]

The region Europe, until 1945 was defined by having recourse to internal factors; amities and enmities within, as well as a common European identity were definitive. The omnipotent European states extended their power all over the world. At the beginning of the century, only two other actors managed to co-exist with Europe: the United States and Japan. The United States could be seen culturally European, but, outside the coherency of Europe, it was left alone in its isolation policy. Japan was both non-European in terms of culture, and was also remote from the continent. Newly emerging Russia, although nearer in geographical terms, was even less European than the United States that is much far away. This picture dominated the world scene until 1945, and corresponds to the non-superpower, from Poland to Portugal Europe.

The termination of the Second World War with the help of the United States marked an intermediary phase in identification of Europe. In fact, the United States did intervene in the First World War as well, but retreated back to its isolated position, restoring the status of Europe. This time, however, it asserted itself as a key factor in Europe's security. The concept security, as we have seen, is rather construed as an external factor. Yet,

---

[7]To name with Morgachev, though admitting the significance of internal factors as well, Fitzmaurice too, stresses the primary importance of global political shifts of influence in taking shape of regional co-operation efforts in Europe [24].

[8]Pedersen holds that after 1980's 'a considerable body of academic literature' appeared that accepts 'separate European identity in foreign policy, security, and defence, and presents an exemplary bibliography in [10; 83]: Schoueete, de P. *La co-operation politique europeenne*. Ed. Labor, 1986; Regelsberger *et. al.* (ed.s), *European Political Co-operation in the 1980's*, Martinus Nijhoff, 1988; Alford, J. & Hunt, K. (ed.s), *The European Defence Entity*, London, Macmillan, 1988; Tsakaloyannis, P. *The Reactivation of the Western European Union*, European Institute of Public Administration, Maastricht, 1985; Ifestos, P., *European Political Co-operation*, Avebury, 1987; Pedersen, T., *EF -en supermagt? Vesteuropæisk sikkerhedspolitisk samarbejde udenfor NATO*, København, 1989; Allen & Smith, 'Western Europe's Presence in the Contemporary International Arena', *Review of International Studies* 16, 19-37, 1990; Jørgensen, K. E. *The Western European Union and the Imbroglio of European Security*, (no place and date).

this time Europe was protected against itself; though with the help of a non-European power; the defeat of Germany could not be seen as a global systemic change, but an internal outcome of the region. Taking into consideration that the United States could be regarded culturally European as well, the period that overlaps the end of the Second World War bears the marks of both internal and external factors.

'The Cold War years Europe' was delineated by external factors. Within the context of NATO, Europe, tied to its ally United States, stood aloof towards the Soviet Union and its Eastern associates. This came to be called as 'EC Europe'. However, after the collapse of the Eastern Bloc, the possibility of enlargement of the EC changed the nature of the term. With the admission of East Germany into the Community, this perception of Europe gets nearer to the 'Europe from Poland to Portugal' image.

Indeed, 'Europe from Poland to Portugal' image reappears nowadays, and a return to internal factors gets discernible. A 'European identity' is assumed to explain the coherency of such a Europe. Within the context of so-called 'multiplication of identities', no matter of which nationality or ethnic origin they are, peoples of Europe are expected to assume the European identity besides their own. But, it is this concept of identity that also poses an ambiguity when Turkey or western components of the ex-Soviet Union define themselves European.

The Gaullist or Gorbachev Europe typically stresses the importance of geographical location as an external factor. Europe, in this view, is the name of the continent that extends from the Atlantic to the Urals. In this view Russia is also admitted to Europe. However, it is often questioned whether Russia is European geographically, culturally and historically.

The largest contemplation of Europe in size, that is the CSCE Europe, designs a Europe stretching between Vancouver and Vladivostock. Since the primordial thrust behind the CSCE has been to ensure an approximation between the two blocs of the Cold War, this view also emphasises global systemic factors in delineating Europe. It seems difficult to conclude that as soon as the superpower rivalry has been terminated, the CSCE Europe view has been discarded. This view is promoted especially by the United States and Russia who strive to continue their influence over Europe.

If the issue remained within the limits of the above clear-cut menu, we would have to simply choose one of them anyway. However, the borderlines between the above options are also blurred by the evidence of intermingling institutions:

> The new era in Europe was heralded by a breathtaking proliferation of institutions. New institutions evolved, such as the North Atlantic Cooperation Council, the European Bank for Reconstruction and Development, the Baltic Cooperation Council, and the Black Sea Council. Existing institutions expanded, most notably the Conference on Security and Cooperation in Europe (CSCE), with its indiscriminate and immediate acceptance of the Transcaucasian and Central Asian successor republics of the former Soviet Union and the post-Yugoslavia states, and the long-standing Council of Europe, renewed by its admission of central, eastern and southern European democracies. [17; 124]

II.Classifying the External Factors

Attempting at analysing the external factors to European integration in depth is beyond the limits of this paper. By oversimplification, we resort to a dichotomous classification. European integration, in our opinion, can be thought of as being under the influence of two types of external factors, namely that 'attract' the core of integration and strive to merge with it, and that 'repel' the integrating body causing it either to tend to divide up, or to recede, alienate and cower[9].

II.1. The Attracting Factors: Some More Ships Try to Join in

The account of the attracting factors is to a large extent confined to the enlargement issue of the Community[10]. Pedersen [10;84-85] embarks on an inquiry with the tools of neo-functionalism to see the effects of enlargement over the political integration process. He says that the prevailing opinion is that enlargement is detrimental to political integration. Proponents of this view argue that 'the new Pan-European' and German unification will consume much of the sources previously allocated for Economic Monetary Union and Political Union; deepening process will have to be postponed. Also, as Etzioni argued Pan-Europe "could become the new focal point of identification"[18] diverting attention, which has just begun to shift to the level of 'common policies', to the Pan European level.

Contrary to this view however, Pedersen [10;84-85] himself adds, enlargement may have a constructive

[9] A third category might be concocted composed of 'zero-effect factors'. But, our oversimplification presumes any event in the furthest corner of the world generates an effect of either push or pull.

[10] At first sight, one might reach to the conclusion that such an attraction can certainly come only from countries contiguous to Europe. Nevertheless, the situation of Israel and of ACP countries which are far from the periphery of the Community and still transmit a pulling effect, and of countries like Norway, though being on the periphery but casting a rather pushing effect, prove that the research for pulling factors, in its ideal, could better exceed the limits of enlargement issue.

effect to political integration process. He presents three arguments in support of this thesis:

1)Enlargement will increase the possibilities for functional spill-over in economic field. This will possibly lead to another spill-over into political sphere as well,

2)As the EC assumes a more ambitious enlargement policy, this will convince both some other European countries that resist membership and also some Member States that resist political integration,

3)Once the positive expectations from especially Third World countries propelled the EC to agree on European Political Co-operation; the Community seems to welcome a global political role. Today the same scenario might appear if the image of Third World countries is replaced by East European countries.

The Reflection Group that was instructed to prepare the 1996 Intergovernmental Conference holds a view somewhere in between; no assesment, it maintains, can be made on the results of enlargement before the Conference in advance:

> The next enlargement represents both a moral imperative and a major opportunity for Europe. At the same time, however, it presents the Union with a major challenge requiring an adequate response both at the Intergovernmental Conference itself, through the reforms designed to improve the Union's functioning in general and institutional reform in particular, and in the margins of that Conference, in view of the impact which enlargement will have on applicant countries and on the Union's policies. The next enlargement will be different from the previous ones because of the large number of applicant countries and the heterogeneity of their political, economic and social situations. To ensure that the next enlargement does not weaken or actually break up the Union, the changes needed to cope with the challenge involved must first be made. Sure though they may be, the benefits deriving from the enlargement cannot be reaped until the 1996 Conference has been concluded satisfactorily. The success of the former thus depends on the success of the latter. [19; 4]

II.2. The Repelling Factors

External environment also sheds certain repelling forces. Some of them engender maleficent effects on the integrative efforts in the Community, and some other lead to further integration.

II.2.1 Divisive Repelling Factors: Instigations for Mutiny

Disagreements among the Member States over the close vicinity of the Community, for example, are magnetic poles of repellency that produce very small yet measurable tendencies of disintegration in the mass of Community. They can be viewed from outside (as external divisive repelling factors) as well as from within. For example

> Around France, countries to the south are looking across the Mediterranean to the Magreb with a growing sense of vulnerability and fear. Countries to the north, around Germany, are giving priority to the enlargement of the EU in east-central Europe[11]. On Bosnia, Europeans have exposed their divisions (rather than sending them), their lack of political will, and their failure to perceive the moral and symbolic cost of overcautiousness in the face of suffering of other Europeans. They have not been able to count on America to stop the fighting. Worse, the protracted war has strained and divided the Atlantic alliance. Europeans are ultimately the only ones responsible for other Europeans. The cost of nonintervention and indifference is proving higher than that of political and military interference. [17;125]

II.2.2 Cohesive Repelling Factors: The Attack of the Cyclopes Make the Sailors Snuggle up to Each Other

"The.... breakthrough in EC integration in the mid-1980s drew much of its momentum from perceived external challenges (EPCs)" [10;85]. Buzan *et. al.* suggest that "the future of European security hinges on the interplay among three principal actors, the United States, the Soviet Union and Europe itself, and three variables, power[12], fear and interdependence[13]"[15;166]. A comparison [15;166-174] then, is possible among the three actors for each variable. In terms of power, Buzan *et. al.* regard the United States as 'in a context of mild decline' [15;173][14]. According to them, the positions of the Soviet Union (the book was first published in 1990) and of the EC will depend on the respective processes of integration or disintegration. After the publishing of the book, the adoption of the Treaty on European Union has

---

[11] Here enlargement appears as a source of friction rather than of attraction.

[12] In accordance with the discourse of interdependence we construe 'power' as "the ability of an actor to get others to do something they otherwise would not do (and at an acceptable cost to the actor)" [25; 11].

[13] For Keohane and Nye, interdependence "refers to situations characterised by reciprocal effects among countries or among actors in different countries" [25; 8]. Regarding 'interdependence' as a repelling factor seems difficult by definition. But different from the attracting factors in interdependence, there is still a feeling of rivalry atmosphere of a bargain. Yet, we will quote from Miall who says that, "(h)igh levels of interdependence between societies do not themselves determine either co-operation or conflict, but they increase the stakes of relationships. Sometimes they may foster a sense of common interests, at other times they may lead to a sense of vulnerability and threat. What matters is how, and whether, interdependence is managed" [26; 5].

[14] Mayall and Miall are of the same opinion when saying "The relative decline of the United States compared with its Japanese and EC partners weakened US leadership in monetary and broader economic management of the world economy. The end of the Cold War also raised question marks about whether US leadership will be preserved in security affairs. In a third emergent domain of international politics, the management of global environmental change, the US role has more often been to delay than to initiate co-ordinated international policies" [20; 268].

been an indication for further integration of the EC whereas the components of the ex-Soviet Union continued to move far away from each other.

> In terms of fear, the picture is one of all round diminution from the configuration of the Cold War decades. The big reductions in fear between East and West that occurred during the late 1980s look stable, though their final resting point will depend on many things, not least the process of arms reduction and re-configuration towards more defensive military postures on both sides. As military and political fears decline, there is some scope for increase in the economic sector. Between the United States and the EC these should be manageable.... Between East and West there will be strong fears of dependence on the Soviet side, and fears of risk both economic and strategic, within the West.[15;173][15]

Slow but steady convergence among the component parts of the former Soviet Union and departures from Russia, the most ambitious claimant on the Soviet heritage alleviates the fears of 'dependence on the Soviet side'. Retrieval of power by ex-communists in former Warsaw Pact countries except Czech Republic, on the other hand, constitutes another focal point onto which to divert attention.

As for interdependence, Buzan *et. al.* regard the US-EC relationship to bid fair to remain 'stable at a high level'. They foresee a rise of interdependence between the EC and the Soviet Union of the time. After the dissolution, however, we may add, interdependence turned into a one sided dependence of the constituent units of the former Soviet Union to the Community.

The words of the Reflection Group ensure that the importance the Union attributes to the external factors of such character has not diminished:

> The responses to the challenges posed by the profound changes which have taken place outside the Union , in the political and security context as well as in the economic and commercial sphere, need to be based on reinforcement of the enforcement of the instruments set up to achieve the highest possible levels of external stability and security. The key task here, therefore, is to take all the steps necessary to provide the Union with a genuine external identity that will enable it to become a world force in international relations so that it can promote its values, defend its interests and help shape a new world order. This will clearly only be possible if the Foreign Policy really functions, with full consistency being ensured between the political and economic aspects of the Union's external action. To cope with the new challenges that have arisen with regard to security in Europe, it is also necessary to face up to the question of whether the union should provide itself with a real common defence policy. [19; 4]

[15] A few years later, developments justified the fears of the West, in particular the EC): "The controversies over NATO enlargement and the Russian claim to a security role in the space of the former Soviet Union clearly indicate the possibility that Europe may enter a new period of division. The rise of Zhirinovsky and the setbacks for westernising reformers in Russia opened spectres of a new confrontation between states adhering to 'liberal democracy and market reform' and those which might be tempted to resort to exclusive nationalism, the defence of state industries and eventually militarism as a means of mobilising social support: the mixture pioneered by Slobodan Milosevic. A more cautious view of Russian developments, however, would argue that mainstream 'Eurasianist' policy, emphasising Russian national interests as a national power, which, although they might be formulated in neo-imperialist terms, are not, are not intrinsically incompatible with western (or even east ern) interests" [20; 271-272].

REFERENCES

[1]-Pentland's model is explained extensively in his book *International Theory and European Integration*, New York: The Free Press, 1973. In addition, his view can be found in summarised form in his article 'Political Theories of European Integration: Between Science and Ideology' in Lasok, Dominik and Soldatos, Panayotis (ed.s), *Les Communautés Européennes En Fonctionnement/The European Communities in Action*, Brussels: Establissements Emile Bruylant, S.A., 1981, pp.545-569.

[2]-Except a mention consisted of two paragraphs in his*International Theory and European Integration*, New York: The Free Press, 1973, (pp. 227-228).

[3]-Haas, Ernest B. 'Turbulent Fields and the Theory of Regional Integration' in *International Organization*, 30, Spring 1976, pp.173-212.

[4]-Archer, Clive, *International Organizations*, Routledge, 1992.

[5]-Etzioni, Amitai, 'The Epigenesis of Political Communities at the International Level' in Rosenau, James N. (ed.), *International Politics and Foreign Policy: A Reader in Research and Theory*, The Free Press, 1969, pp.346-358.

[6]-Nye, S. J. Jr. "Patterns and Catalysts in Regional Organisation" *International Organisation* XIX *cit. in* [10].

[7]-Sandholtz&Zysman "Recasting the European Bargain" *orld Politics* XLII *cit. in* [10].

[8]-Regelsberger, E. "EPC in the 1980s: Reaching Another Plateau?" in Regelsberger *et. al.*(ed.s) *European Political Co-operation in the 1980s*, Martinus Nijhoff *cit. in* [10].

[9]-Rummel, R. *Zusammengesetzte Aussenpolitik: EPZ als Internationaler Akteur*, Strasbourg *cit. in* [10].

[10]-Pedersen, Thomas, 'Problems of Enlargement: Political Integration in a Pan-European EC' in *Cooperation and Conflict*, Vol.25, No.2, 1990, pp.83-99 (Pedersen does not give page numbers in his references).

[11]-Mikkelsen, Jeppe Tranholm, 'Neo-functionalism: Obstinate or Obsolote? A Reappraisal in the Light of the

New Dynamism of the EC' in *Millenium*, Vol.20, No.1, Spring, 1991, pp.1-20.

[12]-Except the extra references added, this depiction of Neumann's continuum has been summarised from Neumann, Iver B. *Regions in International Relations Theory: The Case for a Region Building Approach*, Norsk Utenrikspolitisk Institutt, 1993, pp. 6- 12; his references has been omitted.

[13]-Edmund Burke (ed. by. F. W. Rafferty), "Letters on the Proposals for Peace with the Regicide Directory of France", letter one, *the Works of the Right Honourable Edmund Burke*, London, Oxford University Press, 1907 <1796>, pp. 85-175, on pp.155-156 *cit. in*. [12; 7].

[14]-V. C. Finch "Geographical Science and Social Philosophy" *Annals of the Association of American Geographers*, 29, 1 , 1939, p.14 *cit. in*. Russet, Bruce M., *International Regions and the International System: A Study in Political Ecology*, Chicago: Rand Mc Nally and Company.

[15]-Except especially inserted footnotes, the following discussion about the limits of Europe was taken from (Buzan Bery; Kelstrup, Morten; Lemaitre, Pierre; Tromer, Elzbieta and Weaver, Ole, *The European SecurityOrder Recast: Scenarios for the Post-Cold War Era*, London: Pinter Publishers, 1991).

[16]-Wæver, Ole 'Conflicts of Vision-Visions of Conflict' in Wæver, Lemaitre and Tromer (eds.) *European Polyphony*, pp. 283-325 *cit. in* [15].

[17]-Moïsi, Dominique and Mertes, Michael, 'Europe's Map, Compass, and Horizon' in *Foreign Affairs*, January/February 1995, pp.122-134.

[18]-Etzioni, A., *Political Unification*, Holt, Rinehart and Winston, 1965, (no page) *cit. in* [10; 84].

[19]-The (Chairman of the) Reflection Group, *Progress Report*, SN 509/1/95 REV 1 (REFLEX 10) OR. es, Madrid, 1 September, 1995.

[20]-Mayall, James and Miall, Hugh, '(Conclusion): Towards a Redefinition of European Order' in Miall, Hugh (ed.) *Redefining Europe: New Patterns of Conflict and Co-operation*, London: Pinter Publishers, 1994, *op. cit.*, pp.262-277.

[21]-Lindberg, Leon N., *The Political Dynamics of European Economic Integration*, Stanford University Press, 1963.

[22]-Feld, Werner J., 'An Introduction to Regional Theory' in in Lasok, Dominik and Soldatos, Panayotis (ed.s), *Les Communautés Européennes En Fonctionnement/The EuropeanCommunities in Action*, Brussels: establissements Emile Bruylant, S.A., 1981, 501-518.

[23]-Keohane, Robert O. and Hoffmann, Stanley, 'Institutional Change in Europe in the 1980s' in Nelsen, Brent F. and Stubb, Alexander C. G. (ed.s), *The European Union: Readings on the Theory and Practice of European Integration*, London: Lynne Rienner Publishers, 1994, p.237-255.

[24]-Fitzmaurice, John, 'Regional Co-operation in Central Europe' in *West European Politics*, Vol.16, No.3, July 1993, pp.380-400, 1993.

[25]-Keohane, Robert O. and Nye, Joseph S., *Power and Interdependence*, Harper and Collins, 1989.

[26]-Miall, Hugh, 'Wider Europe, Fortress Europe, Fragmented Europe?' in Miall, Hugh (ed.) *Redefining Europe: New Patterns of Conflict and Co-operation*, London: Pinter Publishers, 1994, pp.1-15.

Öneri, C.1, S.4
Ocak, 1996, ss.177-180.

TÜRK HUKUKUNDA SPOR SÖZLEŞMELERİ VE PROFESYONELLİK

D.Ali GENÇ[1]

[1] *M.Ü.,Beden Eği. ve Spor MYO, Araştırma Görevlisi*

ABSTRACT: Nowadays, the contract matter in professional football teams has become one of the most important discussing subject in our society. The importance of playing sport is emphasized frequently, if we assume that sport is a unceasable way of pleasure in the societies. Not understanding the meaning of the contract is the main reason for the disagreement occurred between the player and the club. The players,in fact, don't know what kind of legal obligations are created by their singing of contracts which reach to high amounts and by their becoming professional in very young ages.In this assay, after an overall information about the contract concept is given, an explanation of conditions of professional football player and of the formation of contract.

I.SÖZLEŞMELER HAKKINDA GENEL BİLGİLER

1-Sözleşme nedir?

Sozleşme kavramı konusunda Turk doktrininde yapılan tariflere göz attığımızda; "Sözleşme, genellikle birbirinden farklı menfaat ve amaçlarla hareket eden kişiler arasında hukuki bir sonuç doğurmak ve özellikle bir borç ilişkisi kurmak,mevcut bir borçta değişiklik yapmak, ya da onu büsbütün otadan kaldırmak için yapılan andlaşmadır[1]." Bu konuda isviçreli yazar Staudinger ise;"Sözleşme, birden fazla kimse arasında belli bir hukuki sonuç üzerinde irade uyuşmasının birbirine uygun beyanlarla, tespit edilmesidir [2]." demektedir. Medeni Kanunda, Borçlar Kanununda ve Ticaret Kanununda sözleşme karşılığında bazen "akit" bazen de "mukaveli" sözcükleri kullanılmıştır. Akit ve mukavele arasında bizim hukukumuz bakımından hiç bir fark yoktur[3].

Borçlar hukuku sözleşmeleri, borç ilişkileinin kurulmasına, değiştirilmesine, sona erdirilmesine ilişkin sözleşmelerdir.

Sözleşmeler, asıl etkilerini maddi hukuk ya da usul hukuku arasında göstermelerine göre, maddi hukuk ya da usul hukuku sözleşmeleri olarak isimlendirilir [4]. Usul hukuku sözleşmeleri tarafların usule dair yetkilerini kullanılmasına ilişkin olarak yaptıkları sözleşmelerdir. Bunlar kamu yararı amacı ile konulmuş, emir edici nitelikteki usul kurallarına aykırı olamazlar[5]. Bu sözleşmelere örnek vermek gerekirse delil anlaşmaları ile tahkim anlaşmalarını söylemek mümkündür. Tahkim anlaşması ile taraflar, aralarındaki uyuşmazlığın çözümü için,hakeme gidilmesini istemektedirler.

2-Sözleşmelerin Kuruluşu:

Bir sözleşmenin kurulabilmesi için çok kısa olarak,tarafların irade çıklamalarının karşılıklı ve birbirine uygun olması yeterlidir.(Bk mad 1]

Sözleşme taraflarından herbiri sözleşme yapma iradesini diğer karşı tarafa yöneltir. Bu irade açıklamasını diğer tarafa yönelttikten sonra, karşı tarafın ilkine dayanarak ve ona cevap teşkil edecek surette irade açıklamasında bulunması gerekir. İrade açıklamasının karşılıklı olması, tarafların yüzyüze gelmesini kural olarak gerektirmez. Bir sözleşme, telefonla,teleksle, mektupla yahut şimdilerde televizyon programı ile kurulması mümkün olmaktadır. Sözleşme, taraflardan birinin temsil yoluyla yapılması halinde, temsilcinin diğer tarafa yönelteceği irade açıklaması olumlu ve yeterli sonucu doğuracaktır.

Sözleşmenin meydana gelebilmesi için tarraflar hangi noktalar üzerinde uyuşmalıdırlar? Borçlar kanununun 2. maddesi bu konuya açıklık getirmektedir. "İki taraflı akdin esaslı noktalarında uyuşurlar ise ikinci derecedeki noktalar sükutla geçirilmiş olsa bile akde mün'akid olmuş nazarıyla bakılır (b.k 2/1)."

Kanunun bu maddesinin iki hususuna dikkat etmek gerekiyor. Esaslı noktalar ve esaslı olmayan noktalar. Esaslı noktalar objektif bir ölçüyle tayin etmek gerekirse şu sonuca varılır. "Sözleşmenin bünyesini, tipini veya asıl amacını tanıtmak için bulunması zorunlu olan unsurlardır[6]. " Bir satış sözleşmesinin zorunlu unsuru mal ve bedeldir. Bir spor sözleşmesinin kurulabilmesi için sporcu ile kulübün bedel ve süre üzerinde anlaşmış olması yeterlidir.

a.İcap:

Taraflardan birinin diğerine yaptığı ve rıza göstediği takdide sözleşmenin meydana gelmesini sağlayacak nitelikteki teklife icap denilir. İcap, tek taraflı muhataba ulaşması gereken irade açıklamasıdır.

İcabın etkili olması için muhataba ulaşması şartır. İcabcı icabıyla bağlıdır. Peki icabcı icabıyla ne kadar süre bağlı olmalıdır?

İcaba Bağlılık Süresi:

Sözleşme taraflarından birisi olan icabcının, icabı ile bağlılığını bir süre ile sınırlaması gerekir.

aa.Süresiz icaplar:

Muhatabın kabulü için bir süre kaydı ihtiva etmeyen bir icaba "süresiz icab" denir. B.k 4-5 ci maddelerinde süresiz icaplar bakımından şu iki ihtimal vardır.

1-Muhatabın yüzüne karşı yapılanlar: icabcı sözleşme yapma teklifini, kendisiyle yüzyüze geldiği bir muhataba süre tayin etmeden bildirirse, muhatab derhal kabul cevabı vermediği takdirde, icabla bağlılık sona erer.

2-Yüzyüze olmayanlar arasında yapılan icablar ise, B.k 5/1 maddesine göre, "Hazır olmayan bir şahsa karşı müddet tayin olunmaksızın dermeyan olunan icab, zamanında ve muntazam surette irsal olunmuş bir cevabın usulünü intizar edebileceği dakikaya kadar onu yapan hakkında lüzum ifade eder. " Bu açıklamaları öneklendirmemiz gerekirse, spor kulübü bir başka spor kulübün sporcusunu transfer etmek istediğinde, o sporcu ile kulübüne bir icabta bulunur. Yüzyüze görüşmelerde, icapla bağlılık süresi, süre tayin edilmeksizin yapılmışsa, muhatab derhal kabul cevabı vermediği takdirde, icapla bağlılık sona erer. Süre verildiği takdirde icabta bulunan kulüp, sürenin bitimine kadar yaptığı icapla bağlı kalacaktır. Eğer B.k 5/1 maddesinde olduğu gibi icab yüzyüze yapılmamışsa bu durumda kulüp icabıyla ne kadar süreyle bağlı kalmalıdır? Bunu :

a)İcabın muhataba ulaşması için geçecek zaman

b)Muhatabın,işin önemine uygun düşecek normal düşünme süresi

c)Düşünme süresi biter bitmez gönderilecek bir kabul cevabının icapçıya ulaşması için geçecek zaman olmalıdır.

ab.Süreli icaplar:

Bazı durumlarda icapçı, yaptığı icabın kendisini hangi süre ile bağlayacağını açıklamaktadır. Ör: Benimle sözleşme imzalamanız için on gün içinde cevabınızı bildimelisiniz gibi.

b.Kabul:

Sözleşmenin karşı tarafından ve sözleşmenin yapılan icaba uygun şekilde kurulmasına rıza gösteren irade açıklamasına "kabul" denilir. Sözleşmelerin kurulması için kabul beyanının mutlaka bulunması gerekir.

3.Türk Hukukunda Düzenlenen Sözleşmelerde Uygulanan Prrensipler[7]:

A.Sözleşme Özgürlüğü Prensibi:

Sözleşme özgürlüğü prensibi, hukuk düzeninin sınırları içinde kişilerin irade beyanıyla diledikleri hukuki sonuçları meydana getirebilme özgürlüğünü ifade eder. Şunları içerir:

a.Sözleşme yapıp yapmama özgürlüğü

b.Sözleşmenin karşı tarafını seçme özgürlüğü

c.Şekil serbestisi özgürlüğü

d.Sözleşmeyi değiştirme ve ortadan kaldırma özgürlüğü

e.Sözleşmenin konusunu ve muhtevasını tayin özgürlüğü

B.Tip Serbestisi

C.Hakimin Takdir Yetkisi

II. PROFESYONEL FUTBOL SÖZLEŞMELERİ:

1.Profesyonellik Kavramı

Tarihte sporun ortaya çıkması ve gelişmesine baktığımızda insanların önceleri savunma ve saldırı sporları yaptığı, daha sonraları ise taşıma - ulaştıma kökenli sporları geliştirdiği son olarak ise takım sporlarını yaptıklarını görüyoruz. İnsanlar doğayla tek başlarına mücadele ettikleri, geçimlerini kendi öz çabaları ile sağladıkları, bir başka deyişle, iş yerinde üretim için işbirliği " planlarının oluşmadığı dönemlerde elbette gelişemezdi bu sporlar[8].

Spor kulüplerinin kurulması ve artık sporun organize haline alması ile birlikte, sporu zevk için yapan insanlar yanında meslek olarak kabul eden kişi ya da kurumların ortaya çıktığı görülmektedir. Bu gelişme öyle hal aldı ki artık devlet,sporun kitlelere yaygınlaştırılması görevini anayasal zorunluluk olarak üzerine aldığını görmekteyiz.(Mad.59) "Devlet, her yaştaki Türk vatandaşlarının beden ve ruh sağlığını

geliştirecek tedbirleri alır, sporun kitlelere yaygınlaşmasını teşvik eder.

Devlet başarılı sporcuyu korur." Dünyada spor kulüplerinin gelişmesine paralel olarak ülkemizde yapılan ilk spor örgütü Türkiye idman cemiyeti ittifakıdır[9].

Bu tarihi gelişimi anlattıktan sonra,profesyonel kavramını şu şekilde açıklayabiliriz "Bir işi, mesleği,amatörler gibi zevk için veya heves dolayısıyla değil, kazanç sağlamak amacıyla yapan kimselerdir. Maç veya gösterilere çıkmak veya öğretici olarak çalışmak için üçret alan sporcu (Bir spor dalında maddi kazanç karşılığında çalışan her kişi profesyonel sayılır. Ayrıca bir sporun amatörlükten profesyonelliğe geçebilmesi için sporun çeşidine göre değişen daha bir çok kayıt ve sart vardır."[10]

2. Profesyonel Futbolcu Olmanın Şartları :

Türkiye Futbol Federasyonu Başkanlığının 1995-1996 futbol sezonunda uygulanacak transfer ve lisans işlemleri yönetmenliğinin 7. maddesi belirli şartları getirdiğini görmekteyiz, buna göre :

a.Yaş:

Profesyonel olarak bir futbolcunun 18 yaşını tamamlamış reşit olması gerekir.

b.Mümeyyiz olma :

Aynı yönetmelikte sporcunun mümeyyiz olmasını zorunlu kılmaktadır. Mümeyyizelik is, Temyiz kudretine sahip olma demektir. Yani, iyiyi ve kötüyü ayırt etme kabiliyeti denebilir. Medeni kanunuza göre, mümeyyiz olmayan kişiler tarafından yapılan hukuki işlemler batıldır. M.K. 15. maddesi mümeyyiz olmayan kişilerin kendi fiilleriyle haklar ve borçlar meydana getiremeyeceklerini bilidiriyor. Demek ki, mümeyyiz olmayan bir kimsenin yaptığı hukuki işlemler hükümsüz olacaktır.

c. Sağlık Şartı:

Futbol Federasyonunun anlaştığı sğlık kurunlarında, olmadığı yerlerde tam teşeküllü hastahane sağlık kurulundan futbol oynamaya engel bir durumu olmadığını belirtir rapor alması gerekir.

d.Şekil şartı:

Aynı yönetmeliğin 8.maddesinde belitilen tek tip profesyonellik sözleşmesini akit etmiş olması gerekir.Profesyonel sözleşme örneği tek tip olarak Türkiye Futbol Federasyonu tarafından hazırlanır. Bu örneğe uygun olmayan sözleşmeler federasyonca tescil edilmez. Taraflar tek tip sözleşme şartlarına ve bu talimat hükümlerine aykırı olmamak kaydıyla özel şartlar tespit edilebilirler. Sözleşmeler talimatta belirtilen tarihler arasında noter huzurunda Futbolcu ile kulübün yetkili temsilcisi arasında beş nüsha imzalanır. Aslı noterde saklanır. Dört nüshasının sözleşmenin imzalamdığı tarihten itibaren 15 gün içinde tescil için Futbol Federasyona gönderilmesi veya imza karşılığında temsil edilmesi zorunludur (Mad.8). Yönetmenliğin bu maddesi sözleşmenin geçerli olması için bulundurması gereken zorunlu unsurları amir bir madde ile belirtmiştir. Tarafların kendi aralarında yapacakları sözleşmeler Federasyonunun tespit ettiği tek tip sözleşme ile yapılmadığı takdirde geçersiz sayılacaktır. Yönetmenliğin sözleşmeleri hazırlamakla yetkili kıldığı organ noterlerin hazırlamadığı yada hazırlamakla birlikle 15 günlük süre geçirilirse, yapılan sözleşmelerin geçerliliği ne olacaktır? Bu durumun iki şekliyle ele alınmasında fayda vardır.

Noterlerin hazırladığı evraklar resmi senetler hükmündedir. Yönetmeliğe göre sözleşmenin sonuçlar meydana getirmesi için noterlerin hazırlaması zorunludur. Noterlerin hazırlamadığı sözleşme ile profesyonel sporcu olunamayacaktır. Sözleşme noter tarafından hazırlamış ancak süresinde Futbol federasyonuna ulaşmamışsa ne olur? Bu durumda kusur noterin ihmalinden yada P.T.T. gibi 3. şahıslardan kaynaklanmışsa yapılan sözleşmeler geçerli sonucu doğurmalıdır. Noterlerin dışında hazırlanan ve süresinde ulaştırılamayan sözleşmeleri Federasyon tanımıyacağı için federasyonu bağlamayacaktır. Bu sözleşmeler kurulmuş fakat geçerli sonuçlar doğurmayacaktır. Süresi içinde federasyona ulaştırılmayan sözleşmelerden zarar gören kişi yada kulüpler zarara sebebiyet veren kişi yada kişiler aleyhine, uğradıkları zararın tazmini talep edeceklerdir.

Yönetmenliğin 8.Maddesinde belirtildiği gibi, "taraflar tek tip sözleşme şartlarına ve bu talimat hükümlerine aykırı olmamak şartıyla özel şartlar tesbit adilebilirler." demektedir. Acaba, taraflar özel şartlar tesbit ederlerken hangi hususları aşamayacaklardır. Bunu B.K. 20. Maddesi sözleşmelerin hukuka aykırılık teşkil edebilecek halleri şöyle saymıştır: "Özel kanunlarla ilgili emir edici kurallara, sekil zorunluluğuna, şahsiyet haklarına ve kamu düzenine ilişkin bulunan kurallara, keza diğer yasakalyıcı kurallara aykırı yapılan sözleşmeler hukuka aykırıdır." Bilindiği gibi, maddi hukukun emir ettiği bir şekil kuralına taraflar uymadıkları taktirde yapılan sözleşme esas itibariyle batıldır.[12]

Bir spor kulübü, sporcusuna bir başka kulübe transfer olamazsın eğer transfer olduğun taktirde şu

kadar cezai şart ödersin gibi sözleşmeye hükümler koyması M.K. 23. Maddesinde "Kimse medeni haklardan ve onları kullanmaktan kısmen olsun feragat edemez." hükmüne aykırı olacaktır. Aynı maddenin devamında "kimse özürlülüğünü devir edemez ve özürlülüğün kullanılması hukuk yada ahlak kurallarını ihlal edecek derecede de kısıtlayamaz." demektedir. Böyle olunca sözleşmedeki hukuka aykırı bu şartlar geçersiz olacaktır.

Spor kamuoyunda çok duyulan ve basına da yansıyan bazı olaylar var. Futbolcu transfer dönemine girildiğinde,başarılı bazı futbolcuların kaçırıldığını ve kimse ile görüştürülmediği duyulmaktadır. Böylece sporcunun başka kulüplerle sözleşme yapmasına engellenmektedir. Acaba sporcunun irdesi dışında kaçırılması ve diğer insanlarla görüştürülmemesi hukuka uygun bir davranış mıdır? Bu durun bize göre M.K.23. Maddesine aykırı tutum sergilemektedir. Bunun yanında B.Kanunumuzun kabul ettiği hata, hile ve korkutma (ikrah) hallerinde sözleşme sakat olarak doğmuştur. Fakat hata eden aldatılan veya korkutulan taraf sözleşme ile bağlı olmadığını karşı tarafa bir yıl içinde bildirmezse sözleşme tamamen geçerli hale gelebilecektir (B.K.31.M.). Yönetmenliğin 10.maddesi futbolcuların bir transfer sezonunda en fazla bir kulüple anlaşabilir hükmü getirmiştir. Kaçırma anında bir başka kulüple sözleşme yapma imkanı ortadan kaldırıldığı için sporcunun kulüp seçme özgürlüğü elinden alınmış olacaktır.

3. Sözleşmenin Süresi (M.9):

Bütün profesyonellik sözleşmeleri 5 yıla kadar süreli olabilir. Sona eriş tarihinin 31 Mayıs olarak tesbit edilmesi zorunludur.

Buna göre;

Profesyonel futbolcular ile imzalanacak olan tek tip profesyonellik sözleşmeleri 5 yıla kadar süreli olabilir.

Ancak, profesyonel futbol talimatının 15/e Maddesi gereğince amatörlükten profesyonelliğe geçen futbolcuların sözleşmelerinin süresi 3 yıldan fazla olamaz.

4.Sözleşmenin Zamanı(M.10):

Sözleşme yapma süresi, serbest transfer hakkını kazanan futbolcular için 1 Haziran-15 Ocak tarihleri arasındadır. Ancak, kulüpler sözleşme süresi sona erecek olan kendi sporcuları ile 1 Haziran tarihinden geçerli olmak üzere 16 Ocak'tan itibaren sözleşme yapabilirler. Bu süre yabancı uyruklu futbolcular hakkında uygulanmaz.

Yukarıdaki tarihler dışında yapılmış her türlü sözleşmeler, talimattaki istisnai haller saklı kalmak kaydı ile, hükümsüzdür. Yukarıdaki belirtilen tarihler arasında birden fazla kulüple sözleşme yapan futbolcuların sözleşmeleri dönem içinde tarafların rızası ile feshedilmedikçe geçersiz sayılır ve hiç biri tescil edilemez. İçinde bulunan sezon sonuna kadar hiçbir kulüpte oynayamaz.

Bunların gelecek transfer sonunda yeniden sözleşme yapabilmeleri için evvelce sözleşme imzaladıkları kulüpten aldıkları transfer üçretlerini tamamen iade etmeleri ve bunu federasyona tevsik etmeleri şarttır.

5.Tescilsiz Futbolcunun Sözleşmesi (Mad. 11):

Hiçbir kulüpte tescili olmayan futbolcu, profesyonel takımı mevcut bir kulüple, transfer ayını beklemeksizin,doğrudan doğruya sözleşme imzalayabilir.

III-SONUÇ

Sporcu ile kulüplerin karşılıklı imzaları sonucu ortaya çıkan sözleşmelerin, çok önemli sonuçlar doğurduğu ve taraflar sözleşmeyi hazırlarken kuruluşundan, şekil şartlarına ve süresinde tescil etmelerine kadar sorumlulukları olduğunu görüyoruz. Bunlar yapılmadığı taktirde, yapılan bütün çabaların sonuçsuz kaldığı anlaşılıyor. Bir sporcunun profesyonel olması kendisinin ve kulübünün bir takım sorumluluklar altına girmesini gerektiriyor. Böyle olunca spor sözleşmelerinin önemi artmaktadır.

KAYNAKÇA

[1]- Selahattin Sulhi Takinay, Takinay Borçlar Hukkuku Genel Hükümler, Filiz Kitabevi,İstanbul 1988,s.65.

[2]- Staudiger/Coin, Kommentar Zun Burgerlichen Gsetebuch II. baskı,I Berlin 1957

[3]- Saim Üstündağ, Medeni Yargılama Hukuku Cilt I, 2.Baskı, İstanbul s. 345.

[4]- Cevdet Yavuz, Türk Borçlar hukuku Özel Hükümler Cilt I Beta Yayınları İstanbul s.9.

[5]- Kurthan Fişek, Türkiye Spor Tarihi, Gerçek Yayınevi Mart 1985, s.9.

[6]- Doğan Yıldız, Türk Spor Tarihi s. 279.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.181-187.

İBN İSHAK'IN HAYATI*

Çev: Mustafa Sabri Küçükaşcı[1]

[1] *M.Ü.Sos.Bil.Ens, AraştırmaGörevlisi*

Abstract - Ibn Ishak who died in 151, was one of at-Tabiîn. He is author of the earliest known of the Prophet. Every writing after him has depended on his work, which tough lost in its entirely, has been immortalized in wonderful, extant abridgement of it by Ibn Hişam. His Sirah of the Prophet, exists only in the recension of Ibn Hişam. The lost pioneering work of Ibn Ishak is believed to have three parts: a) el-Mübtede'; The first being devoted of the history pre-Islamic arabic and the universal history of man. b) el-Meb'as; The second to the mission of the Prophet. c) el-Meğazî; The third to his military,administrative and political actions.

I-ARAPLAR ve TARİH İLMİ

İslâm'ın zuhurunda Mekke, Yesrib ve Taif gibi şehirlerde oturan kuzeyli arapların çoğu okuyor ve yazıyorlardı. Zira Arap yarımadasının kuzeyinde miladî 5.yüzyılın ikinci yarısından itibaren iktisadî ve siyasî bir gelişmeye şahit olunuyordu. Arap yarımadasının çevresinde yahut içerisinde İranlı ve Bizanslıların kurdukları devletçikler ya zayıflamış yahut çökmüşlerdi. Yemen ise, kuvvetli merkezî hükümetini kaybetmiş önce Habeşlilerin sonrada İranlıların eline düşmüştü. Buna denk olarak Arap Yarımadasının kuzeyi, Mekke'nin liderliği altında yükselmiş, aristokrasiye benzeyen bir cumhuriyete dönüşmüş; yarımadadaki ticaret yollarına ve pazarlara hakım olmuştu. Ayrıca bu esnada bir taraftan içeride hadarî ile bedevî, dışarıda komşu devletlerle olan alakayı tanzim eden İ'laf nizamı ikame oldu[1]. Bunun tabiî sonucu olarak eskiden beri arapların nezdinde dinî bir merkez olmasının yanında mühim bir ticaret merkezi haline gelmiş olan Mekke ve çevresinin dinî,siyasî ve kültürel dış tesirlere maruz kalması kaçınılmazdı. Nitekim Arap yarımadasının kuzeyi gibi Mekke, Yahudilik ve Hıristiyanlik dinlerine ait bilgilerin yanında Bizans ve Sasanilere ait haberlerden ve onlara ait kültür ve geleneklerden haberdar oluyor; böylece Helenistik kültür mıntıkası adı verilen mıntıkada hakim olan kültür ve geleneği de tanımış oluyordu[2] Bunun yanında Mekke'ye ulaşan haricî medeniyet unsurları da vardı. Böylece genel olarak arap yarımadasının kuzeyine, hususi olarakta Mekke'ye ait ananevî bir kültür oluştu. Bu geleneklerden birisi aslı Nabatlılara ait olan hattı arabî idi [3]. Miladî 4.yüzyılın başlarına kadar uzanan ve ilk gelişme örnekleri bize kadar ulaşan bu yazı kısa sürede gelişerek; Mekke'nin ticaret ve panayırlarınının yayıldığı kuzey ve güney arabistana hakim olmuştu[4]. Şu da unutulmamalıdır ki; o devirlerde ekserisi tüccar olan Kureyşli gençler anlaşma yapıyorlar, akidleri tescil ediyorlar ve mektup yazmaya da ihtiyaç duyuyorlardı. Bundan dolayı onların ekserisi arapça yazmayı biliyorlardı. Nitekim K.Kerimde kitaplara, kitabete, anlaşmalara ve ticaret nizamına ait açık deliller vardır ki, bunların bu asırda yaşayan araplar tarafından icra ve tatbik edildiğine şehadet etmektedir [5]. Siyer, tarih ve tabakat kitapları Mekke ve Medine'de okuma ve yazmayı iyi bilen şahısları tek tek zikrederek bunu teyid ederler. Bu kaynaklar bu rivayetleriyle belkide Medine'ye ait olan bir başka geleneği zikrediyorlardı. Buna göre,Ensardan sayısı pekde az olmayan kişiler yazmayı, yüzmeyi ve ok atmayı biliyorlar; bu meziyetlerinden dolayı da {el-kemele} ismiyle adlandırılıyorlardı [6].

Bu kısa mukaddimede araplardaki "tarih şuurunun" varlığı,kökleri ve gelişmesiyle ilgili ısrarlı soruya cevap bulmak gerekiyordu. Biz, bugün yarımadanın güneyinde ortaya çıkarılan tabletlerden kuzey araplarının ilk temsilcileri gibi güney araplarınında her şeye tarih attıklarını biliyoruz [7]. Aynı şekilde biz; Mekke'lilerin arap yarımadasının geçmişi ve geleceği, komşu devletler ve medeniyetlerle alakalı kıssa ve gece hikayelerini aralarında naklettiklerini de biliyoruz. Hz.Peygamber vefat ettiğinde yeni İslam devletinin idarî temelleri atılmaya başlandı ve II.Halife Ömer, Hz.Peygamber'in Mekke'den Medine'ye hicretini, yeni İslam daveti ve devletinin kuruluş ve tarih başlangıcı olarak kabul etti. Araplardaki ilk tarih şuuru, Mekke ve kuzeylilerin yeni davetin desteğini kendi benliklerinde hissetmeleriyle ve buna bağlı olarak millet ve devlet anlayışının gelişmesiyle birlikte ortaya çıktı. Buna şehirlerin kurulması ve fetihlerle birlikte başlayan kabilevî mücadeleler ilave edilebilir. Aynı şekilde bu; bir yandan merkezî idare ile diğer yandanda kabilelerin ileri gelenleri arasında başlayan mücadelede kendisini göstermişti. Her kabilenin kendini savunmak ve kendisine ait resmî bir tarih ortaya koymak isteği tabiîydi ki; merkezî idare de aynı işi kendisi yapmak istiyordu. Bütün bunlar bizi şu sözü söylemeye götürür: "Arap tarih şuuru" hicrî 2.asır tarihçilerinin yazılarında ortaya çıkan ve arap muhitinde oluşan asil bir duygudur. Her ne kadar harici tesirlere maruz kalmışsa da bu tesir arizî olmuştur [8].

Hicri birinci asırda tarihçiliğin ilk ehemmiyetli konusu, yeni oluşan bir ümmetin yakın tarihi olan Siyer-i Nebi'dir. Toplum,nübüvvet ve ilk örnek toplum tecrübesiyle ortaya çıkan eşsiz tarih tecrübesinin ortaya konulmasını sabırsızlıkla bekliyordu. Bu arada ümmet fikrini ve yeni yetişen toplumu destekleyen bir tarih suretinin meydana gelmeside gerekiyordu. Bundan sonra fetihler ve dolayısıyla diğer milletlerle alaka başladı. Bütün bunlar ortaya yeni problemler çıkardı. Ümmet bu problemleri, Hz.Peygamberin vahiy tecrübesinden, idaresinden ve gazvelerinden (sîretinden) faydalanarak çözmeyi ümit etti. Hz.Peygamberin sîreti, geçmiş peygamberlerin ve içinde yaşadıkları milletlerin tecrübesi sonucu ortaya çıkan, tevhid anlayışıyla uzaktan yakından alakalı bütün milletlerin tecrübelerini ihtiva eden geniş bir perspektif içerisinde yazıldı. Bu cihanşumul tarih görüşü, K.Kerimden, geleneksel arap kültüründen, fethedilen bölgelerde ehl-i kitap olanlardan öğrenilenlerden ve ehli kitap olmayanlarla teşrîî-mesailerden doğan fikirlerden, kaynaklarını genişletti. Siyer ve onun gerisindeki tarihî gelişmelere verilen ehemmiyeti ikinci bir ilgi sahası takip etti. Bu da,kabileler arası mücadeleler neticesinde ortaya çıkan ve eyyamül-arap diye isimlendirilen arapların cahiliyye dönemine ait haberlerdi. Buna,İslam devletinin siyasî tarihinden, hakim iradeyle dini ve siyasî hizipler arasında beliren ihtilaflar; bu ihtilafların Emevi sultasına karşı koyması ve fiilende buna mukavemet etmesi gibi,tarihî konularda ilave oldu [9].

Hz.Peygamber'in siretine ve onun gerisindeki tarihî gelişmelere müteaddid şahıslar hicrî 1 ve 2. asırlarda ehemmiyet vermişlerdir. Bunlar arasında; Vehb b.Münebbih, Eban b.Osman, Urve b.Zübeyr, Şurahbil b.Sa'd, Abdullah b.Ebi Bekir b.Hazm, Asım b.Ömer b.Katade, Muhammed b.Müslim b.Şihab ez-Zühri, Musa b.Ukbe, Hişam b.Urve b.Zübeyr ve Muhammed b.İshak sayılabilir. Vehb b. Münebbih'in 34-114/654-732 meğazi kitabından parçalar bize kadar ulaşmıştır [10]. Aynı şekilde Muhammed b.Müslim b.Şihab ez-Zühri'nin 124/741 siyer kitabının bazı bölümleri Abdürrezzak b.Hemmam'ın 211/826 kitabü'l-musannef'i vasıtasıyla bize kadar ulaşmıştır. Bütün bunların arasında siyerin yazıya geçirilmesinin ikinci merhalesinin mühim şahsiyetleri olarak, Abbasîler zamanında en eski yazanlardan olan Musa b.Ukbe 141/758 ve Muhammed b.İshak 85-151/705-768 sayılır. Musa b.Ukbe'nin meğazi sahasındaki kitabından küçük bir parça bize kadar ulaşmış ve 1904 yılında neşredilmiştir. Bu parçanın tetkiki neticesinde, müellif Musa'nın eserini kronolojik olarak ele almaya, hadiselerin tarihlerini zikretmeye, senedleri dikkatli kullanmaya ve her konuda hocası Zühri'ye itimat etmeye ehemmiyet verdiği anlaşılmaktadır [11].

Zühri ve Musa b.Ukbe'nin yaptıkları iş ne kadar ehemmiyetli olursa olsun, siyer ve bir dereceye kadar tarihle ilgili hususlarda İbn İshak'ın yaptıkları bir esas olarak kalmaktadır. Bir tarihci olarak İbn İshak'ın önemi, hocalarının ilmi tecrübelerini koruyup tekamül etttirmesinde, hadiseleri geniş kültüründen doğan şumüllü bir anlayışla ele almasında, siyer ve tarihe ait siyasî sırları idrak etmesinde ve yepyeni bir tarih anlayışı getirmesinde ortaya çıkmaktadır. Bu sebeblerden dolayı İbn İshak siyer yazanların şeyhi olmuş; ondan sonra gelip siyer yazanlarda onun talebesi sayılmıştır. Ondan asırlar sonra siyer yazmış olan İbn Seyyid'in-Nas gibi bir siyer müellifi, İbn İshak'ın yazmış olduğu siyer tenkide maruz kalırsa bizzat Hz.Peygamber'in hayatının tenkide maruz kalacağını hissetmiş ve bu nedenle eserine, İbn İshak'ı tenkid edenlere karşı onu savunan bir fasıl ilave etmeyi gerekli görmüştür [12].

Bu asrın başından itibaren İbn İshak hakkında müteaddid çalışmalar ortaya çıkmışsada[13] bu sahadaki çalışmalar tatmin edici bir neticeye ulaşmış ve yeni problemleride beraberinde getirmemiş değildir. Bu çalışmaların dayandığı kaynaklar oldukça az ve tamamen orjinal değildir. Zira, İbn İshak'ın eseri bize ilk kaleme aldığı şekliyle değilde, kendisinden sonra gelen alimler, özelliklede İbn Hişam tarafından yapılan tehzîb ve tadilatlardan sonra ulaşmıştır. Birkaç sene önce İbn İshak'ın siyerinin Mağrib'te bulunan yazmasından bir mikro-filmi elde etmiştim. Buna Şam'daki Zahiriyye kütüphanesinde bulunan ve meğazi kısmından oluşan varakları ilave ettim. Her ikisindede mevcut olan konu ve haberleri, İbn Hişam'a ait olan kısımlarla karşılaştırarak incelemeye başladım. Böylece benim için bunların basılıp neşredilmesinin ehemmiyeti ortaya çıktı.

II- MUHAMMED BİN İSHAK ve ESERİ

Muhammed b.İshak Medine'de yaklaşık 85/705 yılında doğdu [14]. Orada yetişti ve bazı sahabilere ulaştı. Ancak onun hadis aldığı kimselerin ekserisi sahabî çocuklarıydı. Ayrıca o babasından ve Medine'deki tabii'nin büyüklerinden işitti. Sonra ilim öğrenmek maksadıyla Mısır'a gitti. Biz onun 119/738 yılında İskenderiyye'de bulunduğunu biliyoruz. Daha sonra Medine'ye döndü ve rivayetinin genişliği yüzünden şöhreti yayılmaya başladı. Nitekim Medine'nin iki meşhur alimi Hişam b.Urve 146/763 ve Malik b.Enes'le 179/795 ihtilaf ve çekişmesi bu dönemde meydana gelmişti. Hişam b.Urve, İbn İshak'ı hanımı Fatıma binti Münzir b.Zübeyr'den rivayette bulunmasından dolayı yalancılıkla itham eder ve ondan hadis dinlemesinin doğru olmadığını belirterek şöyle derdi: "O'mu benim hanımımın yanına girdi?" [15] Belkide Hişam b.Urve'nin bu ithamı yapmaktaki amacı onun seviyesiyle

ilgiliydi. Çünkü o bir azatlı idi. Halid b.Velid 12/633 yılında İrak'ta Aynu't-Temr şehrini fethetmiş ve aralarında Kays b.Mahreme'nin azatlısı olan İbn İshak'ın dedesi Yesar ve Ebu Muhammed b.Sîrîn'inde bulunduğu manastırda öğrenim gören bir kısım genci esir almıştı. Hatib Bağdadî, Yesar'ın kendisinin değilde babasının esir edildiğini ve Abdümenaf oğullarından Kays b.Mahreme b.Abdilmuttalib b.Abdimenaf'in azatlısı olduğunu rivayet eder. İbn İshak'ın tarih yazıcılığı metodunda-Hz.Peygamber'den önceki dönemle alakalı rivayet ve kıssalarıyla ilgili rivayetlerinde görüldüğü gibi-bunun izleri görülmektedir. Ayrıca onun süryanî lugatini bildiği de anlaşılmaktadır. Belkide bu dil kendisine ailesinden miras yoluyla intikal etmiştir. Bununla beraber onun bütün bunları Mısır'da birkaç sene süren ikameti esnasında öğrenmiş olması da muhtemeldir.

Onunla Malik arasındaki ihtilafın anlaşılması, meseleyi başka bir açıdan ele almakla mümkün olabilir. Onun Malik aleyhinde şöyle dediği haber verilmiştir: "Bana Malik'in rivayetlerini arzedin, ben onun baytarıyım." Malik'te cevaben şöyle demiştir: "İbn İshak'ta kim oluyor? O bizim Medine'den çıkardığımız deccallardan bir deccaldır." [16] Bu ihtilafı aynı sanat mensupları arasında görülen ihtilaflardan birisi olarak anlamaya herhangi bir mani bulunmamaktadır. Eskiden alimler, "muasır olmak perdedir." demişlerdir. Fakat kanaatimizce bu nokta bundanda ileridedir. Zira, İbn İshak'ın takip ettiği tarih yazıcılığının tabiatı, muhaddislerin harfi harfine üzerinde durdukları veciz; aynı zamanda muhtasar ve son derece dakik metodlarından bir nebze de olsa, İbn İshak'ı uzak kalmaya mecbur etmiştir. İmam-ı Malik gibi son derece titiz olan bir muhaddisin bu gibi hadislere tam bir şek ve şüpheyle bakması gayet tabiidir. Malik'in İbn İshak hakkındaki diğer ifadesi de son derece mühimdir. Zira, Malik iddia ediyor ki; O ve onun gibi düşünenler İbn İshak'ı Medine'den çıkarmışlardır. Bu ifade ihtilafın ilmi olmaktan çok siyasî bir vechesinin bulunduğunu ortaya çıkarıyor. Kaynaklar Malik'in davasını teyid ediyor. İbn İshak Mısır'dan döndükten sonra Medine'de kaderci fikirler savunduğu için dövülmüştür. Nitekim İbn İshak'ında bu töhmeti inkar etmediği açıktır. Hişam b. Urve karısı hakkında İbn İshak'ı yalancılıkla itham ettiğinde bizzat kendi nefsini müdafaa etmiştir. Fakat Malik'in onu zındıklıkla suçlaması hakkında her hangi birşey söylememiştir. Fakat bu onun zındık olduğunu göstermez. Bu kader hakkında söz söyleyen Basralı ve diğer alimlere, rivayetlerinde çok titiz olan ravilerin yönelttikleri umumî bir töhmettir [17]. Buna ilave olarak İbn İshak'ın şiî olduğunun söylenmesi de siyer sahasında çalışan alimlerin ekserisine ulaşmış olan bir töhmettir [18]. Nitekim oldukça erken devirlerde Abdülmelik b.Mervan, Beni Haşim ve Ensar'dan hangisini öne geçireceğiz diyerek; keşke, kimse siyerle meşgul olmasaydı diye temenni de bulunurdu![19]

Bütün bunlar İbn İshak'ı Medine'yi terketmeye zorlamıştı. Orada sıkılmış, durumu da ağırlaşmıştı. Bunun üzerine Medine'den ayrılarak Kûfe'ye gitti. İbn İshak'ın Kûfe'ye gitmesi, Bağdat şehri bina edilmeden önce, Mansûr'un hilafetinden sonra ve 136-144 yılları arasındaydı. Çünkü, biz kaynaklardan; İbn İshak'ın Hîre'de bulunan Ebu Cafer el-Mansûr'un yanına gittiğini ve onun için meğazî kitabını yazdığını, okuyoruz. Bu sebeble Kûfe halkı İbn İshak'tan rivayetler işitti [20]. İbn İshak'ın Ebu Cafer'in yanına gitmesi bir tesadüf eseri değildir. Kabul edilen rivayete göre, İbn İshak Ebu Cafer'i Abbasîlerin iktidarından önce tanıyordu. Çünkü Abbasîlerin işin başında kaderci fikir mensuplarıyla iyi münasebetleri vardı. Kaynaklar, Ebu Cafer'in hilafet işinin ilk günlerinde, Basra kadercilerinden Amr b.Ubeyd ve başkalarıyla yakınlık kurma teşebbüsünde bulunduğu konusunda ısrarla dururlar [21]. Kaderciler, İbn Eşas'ın ayaklanmasından 82-84/701-703 beri, Emevîlere muarız olanların saflarına girmişler ve bu düşmanlıklarını Emevîlerin yıkılışına 132/749 kadar sürdürmüşlerdi[22]. Şam Kaderiyyesinin başını çektiği inkilaptan sonra, Yezid b.Velid b.Abdilmelikin iktidarı ele geçirdiği aylar istisna edilirse, Emevîlerin kaderiyye hareketine karşı yürüttükleri muhalefetlerini, Abbasilerin istismar ettiklerini düşünmeye hiçbir şey mani değildir. Belkide bu hal, Abbasîlerin kuruluşundaki bazı sırları açığa çıkarabilir.

Her halukarda İbn İshak'ın siyerini, yahut onun bir kısmını Medine'yi terketmeden önce yazdığı ortaya çıkıyor. O Kufe'ye gittiği zaman, Kufelilerin ekserisi ondan hadis rivayet ettiler. Bağdat şehrinin bina edilmesinden sonra Mansûr'un maiyetinde oraya gitti ve orada kendisinden bazı kimseler hadis rivayet ettiler. Burada bizim için mühim olan, İbn İshak'tan rivayet alan ve onun siyeriyle alakalarından dolayı üç kişinin isimlerini zikretmektir. Bunlar; Ziyad b.Abdillah el-Bekkaî 183/799, Muhammed b.Seleme el-Harranî 191/807 ve Yunus b.Bükeyr 199/814'dir. Mansûr, İbn İshak'ı oğlu Mehdî'ye hoca olmakla mükellef kıldı. İbn İshak Mehdî ile uzun süre beraber oldu ve onunla birlikte Horasan'a gitti. Rey şehrinde hadislerini söyledi ve yazdırdı. Mansûr İbn İshak'tan oğlu Mehdî için siyerini yazmasını; eseri gördükten sonrada İbn İshak'tan bazı değişikler yapmasını istedi. Böylece Sîre nüshaları, Medine, Kûfe ve Bağdat olmak üzere birbirinden farklı üç nüsha olarak ortaya çıkmış oldu. Birinci ve ikinci nüshalardan bize intikal eden kısımların incelenmesi sonucunda anlaşılmaktadır ki; Mansûr İbn İshak'tan, Hz.Peygamber ve yüce İslam'a olan büyük hizmetleri hususunda Abbas b.Abdilmuttalib'in rolü ve haberleri üzerinde yoğunlaşarak daha fazla yer vermesini istemişti. Belkide Mansûr, Abbas b.Abdilmuttalib'in

İslam'ı kabul etmesinden önceki döneminde Hz.Peygamber'e muhalif ve zayıf hallerine temas eden şeyleri silmek fikriyle böyle davranmış olabilir. Biz,Yunus b.Bükeyr'in rivayetlerinin birinci şekil olan Medine ekolünü, Bekkaî'nin [23] ikinci şekil olan Kûfe ekolünü ve el-Harranî'nin ise üçüncü şekil olan Bağdat ekolünü temsil ettiğini görüyoruz. Yunus b.Bükeyr'in bazı rivayetlerinde görülen şiddetli şiî temayüllere burada rastlıyoruz. Nitekim Selman-ı Farisî'nin Hz.Peygamber'den; " Hz.Ali vasilerin en hayırlısıdır; aynı şekilde Hz.Peygamber'in iki torunu da torunların en hayırlısıdır." şeklindeki rivayeti bunu göstermektedir. Buradan İbn İshak, el-Harranî nüshasındaki rivayette, Enfal suresinin 69.ayetine gidiyor. Bu ayette Allahu Teala şöyle buyuruyor: "Ey Nebi! Elinizde esir olarak bulunanlara de ki: "Eğer Allah, kalplerinizde bir hayır olduğunu bilirse size, sizden alınandan daha hayırlısını verir ve sizi affeder. Allah çok affedici, çok esirgeyicidir." Bu ayet Abbas hakkında indi ve O şöyle diyordu: " Hz.Peygamber'e İslam olduğumu zikredince bu ayet benim hakkımda indi. Bunun üzerine benden alınan yirmi ukiyye altını geri istedim...vd.." Bu rivayet birinci nüshada olmayan Abbasî meyillerine delalet ediyor. Bekkaî'nin rivayetlerine gelince; maalesef onlar yazıldığı ilk şekliyle değilde, bilakis İbn Hişam'ın tadil ve kısaltmasından sonra bize ulaşmıştır. Bizim görüşümüz her halukarda münakaşaya maruz kalır. Zira biz şimdiye kadar bu üç nüshadan tam tahkiki ve iyi bir inceleme imkanı veren kamil bir nüshayı elde edemedik.

Bizim Bekkaînin rivayetlerini düzeltip kısaltan İbn Hişam hakkında bilgimiz azdır. Süheylî er-Ravdu'l-unuf adlı eserinde, İbn Hişam hakkında şunları söylüyor: " O Abdülmelik b.Hişam olarak bilinen, ilim sahibi olarak meşhur olan, neseb ve nahiv ilminde önde gelen bir kimseydi. Himyerî kabilesinin Meafirî kolundan ve aslen Basralı idi. Yetişmesi ve vefatı Mısır'da olmuştu." İbn Hallikan bu bilgilere Mısır tarihi isimli kitabın müellifi İbn Yunus'tan naklen şunları ilave etti: "218/833 yılında rebiül-ahır ayının onüçünde vefat etti [24]. Süheyli bu tarihin 213 olduğunda ısrar etti. İbn Hişam, İbn İshak'ın siyerini kısaltmayı murad ettiğinde; Bekkaî'nin rivayetlerinin yazılı bir metninin onun önünde olduğu anlaşılıyor. Biz İbn Hişam'ın Bekkaî'den rivayetleri sema, vicade veya icazet yollarından hangisiyle aldığını bilmiyoruz. Tehzîbinin başında bu hususla alakalı her hangi birşey tasrih etmiyor ve eserine şu şekilde başlıyor: " Ebu Muhammed Abdülmelik b.Hişam dedi: Bu kitap Abdülmuttalib oğlu Abdullah'ın oğlu Allah'ın Resulü Muhammed sav'in hayatından bahseder. Abdülmuttalib, onun ismi Şeybe b.Haşim ve onun ismi Amr ...." Bu şekilde neseb-i şerif-i zikrettikten sonra şöyle diyor: "Ebu Muhammed Abdülmelik b.Hişam dedi. Bana Ziyad b.Abdullah el-Bekkaî, Muhammed b.İshak'tan zikrettiğim Hz.Muhammed s.a.v'in Hz.Adem'e kadar olan nesebini rivayet ederek haber verdi." Burada İbn Hişam bütün kitabında kullandığı metodunu beyan ederek şöyle diyor: " Bu kitabta İbn İshak'ın rivayet ettiği içerisinde Hz.Peygamber'in zikri geçmeyen, hakkında ayet indirilmeyen ve benim kitabımda bulunan bir şeye ne mesnet, ne tefsir ve ne de delil olmayan şeyleri terkettim. Aynı şekilde İbn İshak'ın rivayet ettiği fakat şiir ehlinden kimsenin bilmediği bir kısım şiirleri, nezakete uymayan, bazı kimselerin incinebileceği bazı şeyleri ve Bekkaî tarafından teyid edilmeyen bazı rivayetleri de terkettim. İbn İshak'ın eserinde bulunan bunlardan başka diğer kısımları aynen rivayet edildiği ve bilindiği gibi aldım." İbn Hişam'ın "Bekkaî tarafından teyid edilmeyen rivayetleri almadım." şeklindeki sözlerinden Bekkaî ile aralarında bir alakanın olduğu anlaşılıyor. Ancak daha önce söylediğimiz vechile rivayetlerin ulaşma şekliyle, İbn Hişam ile Bekkaî arasındaki alakayı tam olarak sınırlamak pek mümkün görünmüyor. İbn Hişam'ın senedleri zikretmeme hususunda elde ettiği hurriyet belki de İbn İshak'ın bıraktığı şekliyle ona hiç dönmemişti. Daha öncede teyid etmiştikki, yazılı maddenin tabiatı muhaddislerin kurduğu yollardan çıkmayı gerektiren yeni metodları ortaya çıkarıyor. Zira İbn İshak'ın asrında isnad ilmi'nin esasları tam manasıyla istikrar bulmamıştı. İbn Hişam'ın isnadı terketmesi, telafisi mümkün olmayan bir ihmal değildir. Fakat üzüntüyle karşılanan şudur ki, İbn Hişam'ın İbn İshak'ın yazdıklarından zaruri görmediği birçok şeyi terketmesi,haberleri kabul ettirmek ya da manasını açığa çıkarmak için rivayetlerin lafzını değiştirmeye veya onları tadil etmeye tevessül etmesidir. Şüphesiz onun yaptığı şerh ve tadilatlar, yaşadığı asrın tabiatı gereği ve içinde yaşadığı kültürel muhitten müteessir olmasından ileri gelmiştir. Gerçi onun nesli İbn İshak'tan bir sonraki nesildir. Bununla beraber İbn Hişam'ın uğraşma ve çabaları dil sahasına inhisar etmektedir. Bu husus haberleri seçme ve ortaya koymadaki metodunda kendisine çok tesir etmiştir. İbn İshak'ın bazı tarihî ve ihbarî himmet ve gayretleri, İbn Hişam'ın lugavî gayret ve inceliğine kurban gitmiştir. İbn Hişam'ın yaptığını yalnızca elde kalan İbn İshak'ın son iki rivayetiyle mukayese etmek değil; İbn İshak'tan naklettiği kaynaklardada, İbn Hişam'ın yaptığını yapmamız belki faydalı olur. Aynı şekilde kaynaklar, İbn İshak'tan ya İbn Hişam yoluyla ya da başka bir yoldan rivayet ediyorlar. Fakihî 280/893 Mekke tarihi isimli eserine İbn İshak'tan aldığı rivayetleri ya İbn Hişam-Bekkaî ya da başka yollardan almıştır. Bu durum Eğanî'de de böyledir. İbn Hişam bazı haberlerin hazfindeki sebebleri zikreder. Siyer için zaruri olmayan naslar bunlardandır. Şüphesiz o İbn İshak'ın "mübtedè" ismini verdiği [25] başlangıç kısmına ehemmiyet verdi. Bu başlangıçtan bakî kalan kısım, Taberî'nin başlangıcı ile mukayese edidiğinde hazfolan kısmın oldukça geniş olduğu görülür. Ayrıca hazfolan kısmın masal ve israiliyyattan olması da onun değerini azaltmaz. İbn Hişam'ın ilim ehlince bilinmeyen şiirleri hazfetmesi de

hata sebeblerindendir. Her ne kadar İbn İshak'ın şiir bilgisi arzu edilen ölçüde değilse de [26] İbn Hişam, şiir sahasındaki bu değerlendirmeyi şiir alimlerine bırakarak onların önüne geçmemeliydi. Bu şekilde yapılan tadil ve kısaltmalar da itibar edilebilecek bir cihet vardır ki; eğer İbn Hişam'ın hazf için zikrettiği diğer sebeblerle karşılaştırılırsa bu itibar ortaya çıkıyor." ...Onların zikri bazı kimselere dokunuyor...Bazılarınında zikri çirkindir..." Şüphesiz bu şekilde yapılan hazfin siyasî bir yönünün yanında, İbn Hişam'ın asrında Hz.Peygamber ve ashabının hakkındaki tarihî görüşle uyuşan diğer sebeblerinde olduğu anlaşılıyor.

Eğer gelecekte İbn İshak'ın siyerinin asli rivayetlerini ihtiva eden bir nüshasını bulursak bunun büyük faydası olacak. Ancak bu gerçekleşinceye kadar, İbn İshak'ın arap tarih yazıcılığının gelişmesi alanında göstermiş olduğu eşsiz başarı hakkında takribî bir sûret meydana getirmek için elimizdeki az şeyle yetineceğiz. İbn İshak'ın yazma, araştırma, kaynaklar, siyasî ve ictimaî malûmatları; rivayet ve haberlerde kullandığı metodun tamamı, genişliği sebebiyle burada mümkün olmayan başlıbaşına bir incelemeye muhtaçtır. Şu anda bizim için aslolan sağlam bir metni ortaya çıkarmaktır.

İbn İshak eserini birbirine bağlı kabul ederek üç bölümde ele aldı: " Hz.Adem'den Hz.İsmail'e kadar hilkatin tarihi (el-Mübtedê), Hz.İsmail'den Hz.Peygamber'e kadar olan tarih (el-Meb'as) ve Hz.Peygamber'in bi'setinden önceki ve sonraki hayatı ve icraatı (el-Meğazî). " İbn İshak eserinin birinci bölümünde evvelden araplarca toplanan ve özelliklede Mısır'daki tahsili esnasında tamamladığı israiliyyat bilgilerine dayandı.

İkinci bölümde İslam'dan önceki arapların tarihlerinden ve neseblerinden bahseden daha çokta efsaneyi andıran arap malzemesi ve tarihine dayandı. Bu iki bölümün haberleri isteğe uygun bir takdim ile kalıba dökülmüş ve hedefe ulaştırılmıştır. Bu hedef ise, Hz.Peygamber'in nübüvvet temelinin sahih olması ve kendisinden evvelki risaletlerin sonuncusu olması dolayısıyla bağlantısının bulunmasıdır. Şöyleki gönderilen her peygamber kendisinden sonra Hz.Peygamberin son olarak geleceğini müjdelemiştir.

Mukaddime olarak kabul edilebilecek bu iki bölümden sonra İbn İshak, Hz.Peygamber'in hayatını ele almaya başlar. Hadiseleri sıralı olarak değil de, Hz.Peygamber'in zatında bizzat vaki olan kıssalar gibi sevkederek, Hz.Peygamber'in hayatıyla uzaktan ve yakından alakası olan, başkalarına ait kıssaları da anlatır. İbn İshak, Hz.Peygamber'in vefatından sonra hicrî 1.yüzyılda müslümanların biraraya getirdikleri bütün tarihi bilgileri aşağı yukarı tesbit etti. İbn İshak'ın Mekke devrine Medine devrinden daha çok ehemmiyet verdiği görülüyor. Bu kısma Hz.Peygamber'in nübüvvet alametlerini zikreden bir giriş yazarak, nübüvvet ve onun sıhhatiyle uzaktan yakından alakalı bütün tebşir kıssalarını rivayet etti.

İbn İshak eserinde yapmış olduğu tertiple, kendisinden önce eser yazanlara karşı üstünlüğü dahada açığa çıkıyor. Eserindeki tertib ideal değilsede, eserdeki mantık ve nizam İbn İshak'ı kemal derecesine yaklaştırmıştır ki; iftihar vesilesi olarak ona kafidir.

İbn İshak'ın malzemesi son derece zengindir. Hemen hemen müslüman arapların yanında habere ait ne varsa toplamıştır. Bu da onun kendisinden öncekileri geçtiği bir üstünlüğüdür. Aynı konuda pek çok kimse ondan sonra tasnifte bulunmuşlarsa da onun seviyesine ulaşamamışlardır. İbn İshak'ın malzemesi kendisine yapılan tenkidlere rağmen,ondan sonra yazanlara büyük fayda ve itimat kaynağı; aynı zamanda üzerinde çalışılan bir etüd ve malzeme olmuştur.

İbn Adiyy, el-Kamil isimli eserinde bu hususta şunları söyler: "İbn İshak'ın hiçbir fazileti olmasa, melikleri ilimden halî faydasız kitaplarla meşguliyetten alıkoymuş olması, onları alemin yaratılışıyla, Hz.Peygamber'in risalet ve meğazisiyle meşgul etmesi, fazilet olarak ona kafidir. Bu İbn İshak'ı öne geçiren bir fazilettir. Ondan sonra pek çok kimse tasnifler yaptılar; fakat hiç birisi onun seviyesine ve ilmine ulaşamadı. Onun hadislerinin bir çoğunu araştırdım, bunların içinde zayıf diye hüküm verilebilceğine rastlamadım. Ondan başkalarının hata yaptığı gibi,belki o da hata yapmıştır. İtimada şayan mevsuk raviler ve imamlar nezdinde onun rivayetlerine itimad edilmez diye bir kayıt yoktur."

Burada benim mukaddime yazdığım iki bölüm İbn İshak'ın siyerinin üçüncü kısmına aittir. Bu kısım siyerin Mekke ve Medine dönemlerini ihtiva etmesine rağmen, şansımızdan bulunan iki bölümün birincisi, takriben Mekke devrinin tamamını kaplıyor. Bununla birlikte ikinci bölüm ise Medine dönemine aittir. Burada bulunan hadiselerin haberinde İbn İshak, Bedir savaşının sonundan Uhud savaşının sonuna kadar ki kısmı rivayet ediyor.

Birinci bölüme ait iki nüsha bulunuyor; bana göre eski olanı Fas'taki Kayravan kütüphanesinde bulunan, hicrî 5.asra ait olan, 152 sahifeden meydana gelen ve Mağrib yazı kaidesine göre birkaç adet hatla yazılmış olan nüshadır. Bu yazma sahifelerine şiddetli rutubet ulaşmış, bazı kısımlarının tamamını ya da bir kısmını cüz'î olarak yok etmiş, bazı sahifelerininde koparak eksilmesine sebebiyet vermiş ve bu durumdaki bazı sahifeleri okumak son derece zorlaşmıştı. Bundan dolayı bu yazmanın istinsahı bir seneye yakın bir vakit aldı.

İstinsah işini bitirdikten sonra, tahkikimi neredeyse bitirmek üzereyken, Rabat'taki umumi kütüphanede mevcut olan yazma eserin ikinci bir nüshasının fotoğraflarını elde etmeye muvaffak oldum. Bu nüsha yeni, ya bu asra ya da en uzak ihtimalle geçen asra ait ve güzel mağrib yazısıyla yazılmış idi. Bununla beraber nüshada sayılamayacak kadar hata ve tashîfler vardı. Birinci nüshaya dayanılarak yazıldığı belli oluyor ve 164 sahife tutuyordu. Kendisinde bulunan hata ve tashîflere rağmen, beni açık hatalara düşmekten kurtarmış ve bana büyük fayda vermiştir.

İkinci bölüme gelince; o meğazi cüzlerinden küçük bir cüz'ün bulunduğu bir takım varaklardan ibaretti. Üstad Nasıruddin el-Albanî Şam'daki Zahirî kütüphanesinde onu bulmuştu. 1964 yılında müstehsihlerden birisine bu nüshayı yazmasını teklif etmiştim, o da bu teklifimi yerine getirmişti. Bu nüshanın orjinal aslının hicrî 5.yüzyıla ait olduğu görülüyor. Bu nüshanın sahibi ise, hadis alimlerinden Tahir b.Berekat el-Huşûî (482/1090)dir. Aralarında Hatib Bağdadî'ninde (454/1062) bulunduğu asrının alimlerinden bir cemaatle birlikte, Şam'da siyerin tamamını işitmiştir. Hatib Bağdadî Besâsîrî fitnesinden sonra 4 sene evvel geldiği Bağdat'ı terkedip Şam'a gitmiş; oraya giderken beraberinde götürdüğü aralarında İbn İshak'ın siyerininde bulunduğu kitapların bir listesini,talebelerinden bazıları bize bırakmıştır.

Bu iki bölümü tahkikim esnasında sahih bir nassı ortaya koyabilmek için bütün gayretimi sarfettim. Mümkün olduğu kadar, haşiyeleri azaltmaya ve mevcut şiirleri zabtetmeye çalıştım. Bu iki bölümde mevcut olan şiirlerin kırık olması sebebiyle, özelliklede birinci bölümde olanları zaptetmek diğer kaynaklarda olmadığından dolayı kolay birşey değildir. Arap dilinde ihtisas sahibi bazı kimselerden yardım talep ettim. Büyük sözlükten özellikle de, Lisanü'l-arap, İbn Sîde'nin Muhassa'sından Kamusi'l-muhit ve diğerlerinden faydalandım. Yerlerin tahdidinde ana kaynağım Yakut'un Mu'cemu'l-büldân'ı idi. Buna ek olarak arapça coğrafya kitaplarından özellikle de, Hemdanî'nin Sıfatu'l-Cezire'sini kullandım.

İbn İshak'ın siyerinde bulunanları ortaya çıkarmak için gereken gayret ve himmeti gösterdiğime ümidim büyüktür. Muvaffakiyet kasdımızın gerisini bilen Ilahtandır ve hamd Onun içindir. Salat ve selam ise Nebî'i Masum ve İnsan-ı Kamil olan Muhammed b.Abdillah'adır.

SONUÇİbn İshak'ın bize ulaşan en eski siyer kitabı olan Kitabü'l-mübtedê ve'l-mebas ve'l-meğazî isimli eserinin diğer bir tahkiki de Muhammed Hamidullah tarafından yapılmış; 1976 ve 1981 yıllarında iki defa neşredilmiştir. Yağptığımız tetkik neticesinde her iki nüshanında aynı yazma nüshasının tahkiki sonucunda ortaya çıktığı anlaşılmaktadır. Süheyl Zekkar'ın tahkik ettiği nüshanın başında Hz. Peygamber'in nesebini zikreden ve M.Hamidullah tarafından 1 nolu hadis olarak zikredilen rivayet bulunmamaktadır. Ayrıca yazmanın orjinalinin nüsha sahibi Tahir b. Berekat el-Huşûî'ye sema, kıraet ve kitabet yoluyla ulaştığı yolları gösteren bir rivayet zinciri de M.Hamidullah tarafından rivayetlerin sonuna ilave edilmiştir. (Çeviren)

(*) Siyer ilminin kurucusu sayılan İbn Ishak'ın mevcut olan eseri, Süheyl Zekkar tarafından tahkiki yapılarak 15/8/1976 tarihinde Şam'da neşredilmiştir. Eserin başına muhakkik tarafından müellifin hayatı, kaynakları ve tarihçiliği hakkında bir bölüm ilave edilmiştir. Çevirisi yapılan kısım bu bölümdür

KAYNAKÇA

[1]-Dipnotlarda müellifin göstermiş olduğu şekillere herhangi bir müdahelede bulunulmamıştır. Karşılaştır. Negaidu Cerir ve'l Ferezdak, II, 581-638; Divan'ü Cerir, ,261-262; Grunebaum, "The nature of arabe unity before İslam", in arabica, X, 1963; Caskel, Entdeckungen in arabien, 27-32; Kister, "Mecca and Tamim, in Jesho, VIII, 113-116

[2]-Karşılaştır. Rosenthal, Das Fortleben der Autike im İslam, 8 ff.

[3]-Karşılaştır. Abbot,N.The rise of the north arabic script,Chicago 1939

[4]-Karşılaştır. Dussaud,La penetration des arabes,64; Altheim-Stiehl, Die arabier,II, 313; Cevad Ali, el-Mufassal, III, 191 vd.

[5]-Kuran, II, 282; Nasıruddin el-Esed, Mesadiru'ş-şiiru'-cahili, 41-133

[6]-İbn Sa'd, Tabakat, III, 136; Belazurî, Futuh, 473-477

[7]-Karşılaştır. Rosenthal, Ilmü't-tarîh ınde'l-müslimîn, 21-2 (Arapça'ya ter. Salih Ahmed el-Ali)

[8]-Grunebaum,aynı yer; Rozenthal,33 vd.; Braune,W. Historical consciousness in İslam, 38-43; in Theology and law in İsla , (ed. .E.Von Grunebaum),II,1969

[9]-Durî Abdülaziz, İlmu't-tarih ınde'l-arap, 17-20

[10]-Bu eser R.G.Khoury tarafından 1970 yılında Heidelberger'de neşredilmiştir.

[11]-İlk siyer müellifleri hakkında Horowitch'in İslamic culture, I-II'deki makaleleriyle karşılaştır. Bunlar Hüseyin Nassar tarafından el-meğaziyyu'l-evvel ve

müellifüha, 1949 ismiyle tercüme edilmiştir. Ayrıca bk. Durî, 20-27

[12]-İbn Seyyidi'n-Nas, Uyun, I, 10-17

[13]-Yuhanfük 1925 senesinde İbn İshak hakkında bir çalışma yapmıştır. Fischer ondan rivayet alan ravilerin isimlerini neşretmiştir. Horowitch daha önce zikri geçen makalesinde onu ele almıştır; Bu kısmı karşılaştır. Durî, 27-32

[14]-İbn İshak'ın hayatı şu eserlere bk. İbn Selam, Tabakat, 8, 11, 206; İbn Sa'd, VI, 396; İbn Kuteybe, el-Maarif, 491; İbnü'n-Nedîm, el-Fihrist, 92; Tarih-u Bağdat, I, 214; Mucemu'l-udeba, XVIII, 5 vd.; Vefeyatü'l-A'yan, IV, 276-277; Zehebî, Tarihu'l-İslam, VI, 375-378; Mizanü'l-itidal, III, 468; Tezkiretü'l-huffaz, II, 172; Tehzibü't-tehzib, IX, 38; Uyunü'l-eser, I, 10-17

[15]-Tarihu Bağdat,I, 216; Vefeyatul-A'yan, IV, 277

[16]-Mucemu'l-udeba, IIXX, 7-8; Karşılaştır. Zehebî, Tarih'ul-İslam, VI, 378; Halife, Tabakat, 402; İbn Tağriberdî, en-Nücûmü'z-zahira, II. 165; Mirâtü'l-cinan, I, 460

[17]-Karşılaştır. Tarihu'l-İslam,VI, 377; Mu'cemu'l udeba,

IXX, 7.

[18]-Aynı eser

[19]-el-Muvaffakiyyat, 332

[20]-Mucemu'l-udeba,aynı yer; Vefeyat, IV, 277

[21]-Karşılaştır. el-Beyan ve't-tebyin, IV, 64-65; el-Ikdü'l-ferid, III, 164; Uyunü'l-ahbar, II, 337

[22]-Karşılaştır.R.Saiyid, Die revolte İbn al-Asat und die Koranleser, Freiburg 1977, 127-290

[23]-Bekkaî'nin rivayetlerini karşılaştır. er-Ravdu'l-ünüf, III, 106

[24]-Vefeyatu'l-a'yan,I, 290; aynı eser, I, 7

[25]-İbn İshak'ın eserinin kısımlarını karşılaştır. Durî, İlmu't-tarih inde'l-arab, 27-28

[26]-İbn Selam,Tabakat, VIII, 11

Öneri, C.1, S.4.
Ocak, 1996, ss.189-199.

BİLGİ FAALİYETLERİNDE ÖRGÜTSEL ETKİLEŞİM VE TÜRK SANAYİ İŞLETMELERİNDEKİ GELİŞMELER

Fatma Küskü[1]

[1] *İ.T.Ü. İşletme Fak, İşletme Mühendisliği Bölümü, Araştırma Görevlisi*

Abstract *- This study aims to reveal the present state of information activities in the Turkish manufacturing industries and elucidate the modes, trends, and problems encountered in the practice. According to the results of the research, the benefits of the information activities presented by the department responsible for the information activities change from one organization to another organization. But, there has been a revision about information activities in almost all the corporations to adapt themselves to the changing conditions of the environment and to compete with the competitors.*

I.GİRİŞ

Çok hareketli ve belirsiz ortamlarda faaliyet gösterme zorunluluğu nedeniyle örgütlerin karşılaştıkları çözümlenmesi güç ve karmaşık sorunların giderilmesi, ancak gereksinim duyulan bilginin saptanması, bulunması, analiz edilmesi, yorumlanması ve amaçlar doğrultusunda kullanılması gibi pek çok işlevin gerçekleştirilmesine ihtiyaç duymaktadır. Belirtilen tüm bu işlevler, bu çalışmada 'bilgi faaliyetleri' olarak adlandırılmaktadır.

Bilgi faaliyetleri ve işletmelerin genel örgüt yapıları birbirleri ile çok yakın etkileşim içinde bulunmaktadırlar. Bazı durumlarda örgütün çeşitli özellikleri bilgi faaliyetlerinin şekillenmesini sağlarken bazen de bilgi faaliyetlerindeki gelişmeler genel örgüt yapısı üzerinde değişmelere sebep olmaktadır. Nitekim, bilgi faaliyetlerinin etkin bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için işin temel niteliğinde ve örgütün yapısında önemli değişiklikler olması kaçınılmazdır [1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11].

Aksi taktirde bilgi faaliyetleri konusunda yapılan yatırımların pek çoğu hayal kırıklığı yaratan sonuçlar vermektedir.

Örgüt yapıları ile bilgi faaliyetleri arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalardan bazılarının bulguları ana başlıklar halinde şu şekilde özetlenebilir:

Bilgi Faaliyetlerini Etkileyen Temel Bileşenler

Örgütler çok fazla merkezi bir yapıdan, tamamen yerinden yönetime kadar farklı örgütsel yapılar oluşturabildiği gibi farklı bilgi süreçleri de oluştururlar. Çeşitli araştırmalardan elde edilen bulgulara göre örgütlerin bilgi süreci yapısını etkileyen temel unsurlar "genel örgüt yapısı, örgütün sahiplik yapısı ve rekabet stratejisi" olmak üzere üç grupta toplanabilir:

Genel Örgüt Yapısı: Genel örgüt yapısının bileşenleri olan "örgütsel yönetim anlayışı" ve "örgütsel büyüklük" bilgi faaliyetlerinin yönetim anlayışını etkilemektedir. Genel örgüt yapısı ve bilgi faaliyetleri arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalardan bazılarına göre örgütlerdeki merkezi yönetim anlayışı ile bilgi faaliyetlerindeki merkezileşme arasında olumlu bir ilişki bulunmaktadır [12,13]. Bu araştırmalara göre örgütte merkezi bir yapı ne kadar güçlü ise bilgi faaliyetlerinde de merkezileşme eğilimi artmaktadır. Çünkü bu örgütlerde bilgi faaliyetlerinden merkezi yönetimi destekleyecek bir araç şeklinde yararlanma eğilimi yükselmektedir.

Örgüt yapısının bir başka unsuru olan örgüt büyüklüğü ile bilgi faaliyetlerindeki merkezileşme arasında da olumlu bir ilişki bulunmaktadır [13]. Bu ilişkiye göre örgütler yapısal olarak büyüdükçe bilgi faaliyetlerini merkezileştirme konusunda bir eğilim göstermektedirler. Ancak, yukarda sözü edilen araştırmalara rağmen, Olson ve Chervany yaptıkları incelemede örgüt yapısı ve bilgi faaliyetleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki bulamadıklarını belirtmişlerdir [14:258].

Örgütün Sahiplik Yapısı: Örgütün mülkiyetinde nispeten yüksek bir paya sahip olan kişilerin "işletme fonksiyonlarını daha sıkı kontrol etme ihtiyaçları" nedeniyle merkezileştirilmiş bilgi faaliyetlerini benimsedikleri çeşitli incelemelerde ortaya çıkarılmaktadır [14: 258].

Örgütün Rekabet Stratejisi: Bilgi faaliyetlerinin yapısı ile örgütün rekabet stratejisi arasında da anlamlı bir ilişki olduğu Tavakolian (1989) tarafından ileriye sürüldü [14: 259]. Buna göre tutucu bir rekabet stratejisi uygulayan işletmeler, saldırgan rekabet stratejisi uygulayan işletmelerden daha merkezi bilgi faaliyetlerini tercih etmektedirler.

Bilgi Faaliyetlerinin Örgütleri Etkilemesi

Bilgi ve iletişim teknolojisi ve sistemlerindeki hızlı gelişmelerin örgütler üzerindeki etkileri işletmenin içinde bulunduğu endüstriye, işletmenin özelliklerine, işletmenin faaliyet biçimine ve yönetimin karar seviyesine göre değişiklik göstermektedir [15,16]. Araştırmalar bilgi faaliyetlerindeki değişikliklerin özellikle örgüt yapısı [10,17,18,19], iletişim biçimleri [20,21], çalışma şekilleri [22] ve örgütsel biçimsellik üzerinde etkileri görüldüğünü ortaya çıkarmaktadır.

Bilgi Faaliyetlerinden Sorumlu Birimler

1960'ların sonlarından beri örgütteki karar vericiler olan üst yöneticilerin bilgi faaliyetlerine katılımı olayı gündeme gelmekte ve gittikçe artan bir oranda önem kazanmaktadır. Hatta örgütlerde bilgi faaliyetlerinin ancak karar verici konumunda olan kişilerin faaliyetlere doğrudan katılımı ile başarılı olabileceği vurgulanmaktadır [18,19,23,24,25,26]. Bu durum, karar verici olan son kullanıcıların bilgi faaliyetlerini desteklemek amacıyla işletmelerde "bilgi faaliyetlerinden sorumlu birimler"in (BFSB-bilgi merkezleri) oluşturulmasına yol açmaktadır.Yazında ve uygulamada, bilgi merkezi, veri kullanma ve analizini sağlayan ve bilgi hizmetlerinin kullanıcılarını desteklemek için oluşturulan bir hizmet bölümü olarak düşünülmektedir.BFSB'ler, örgütlerin kendi yapısal özelliklerine göre farklı seviyelerde oluşturulmasına rağmen, araştırmalar bu birimlerin görevlerini başarıyla yerine getirebilmek için en yüksek yönetim kademelerinde oluşturulması gerektiğini ortaya çıkarmaktadır [13,23,27]. BFSB'lerin örgüt içinde yüksek seviyelerde oluşturulmasının örgüt açısından sağlayacağı yararlar şu şekilde özetlenebilir:

- BFSB'lerin yönetimsel pozisyonu arttıkça, kullanıcıların (yöneticilerin), bilgi hizmetleri konusunda algıladıkları "değer" artmaktadır. Nitekim araştırmalar bilgi merkezi yöneticisinin ünvanı ile bilgi faaliyetlerinin başarısı arasında çok önemli bir ilişki olduğunu göstermektedir [13].

- BFSB'lerin yönetim seviyesi arttıkça, bu merkezlerin sundukları hizmetlerin kalite, miktar ve çeşitliliği artmakta, faaliyetlerin niteliği "destek hizmetleri" olmaktan çıkıp "stratejik kararlara yardımcı olan hizmetler" niteliğine dönüşmektedir.

- BFSB'lerin yönetim seviyesi arttıkça, bu merkezlerin getirecekleri yeni bilgi faaliyetlerinden kaynaklanan değişikliklere karşı örgüt üyelerinin gösterecekleri direnç azalmaktadır [28].

- BFSB'lerin yönetim seviyesi yükseldikçe, üst yönetim, karar- destek faaliyetlerinin başarılı olabilmesi için katılımlarının gerekli olduğunun bilincine daha çok varmaktadır.

Bütün bu yararlar göz önünde bulundurulunca, BFSB'den en iyi şekilde yararlanabilmek için yöneticilerinin doğrudan genel müdüre/ üst yönetime bağlanması gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Ortaya çıkışından itibaren ilk yirmi yıl, örgütsel bilgi faaliyetleri, temelde veri işleme uygulamaları olarak sınırlı bir şekilde düşünülmüştür. Ancak 1980'lerden sonra örgütteki karar verici organların bilgi faaliyetlerine doğrudan katılımının sağlanması, bilgi faaliyetleri alanının hızla genişlemesine yol açtı.

Chian ve arkadaşları (1989) BFSB'in sundukları hizmetleri şu şekilde sınıflandırmaktadır [29:114]:

- Yazılım ve donanım uygulamalarının kullanımı konusunda eğitim sağlamak,

- Kullanıcıların sorunlarına zaman içinde destek olmak,

- Bilgi teknolojisi vasıtasıyla iş sorunlarına çözümler bulmak için danışmanlık yapmak,

- Yönetime destek olmak,

- Gelişme ve ilerleme faaliyetlerine destek,

- Ürün geliştirme ve planlama (standardizasyon kavramları gibi) faaliyetlerini sağlamak.

Rainer ve Carr'ın [29] yaptıkları araştırmaya göre BFSB, kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılayabilmek için sundukları hizmetleri değiştirmektedirler. Çünkü artık kullanıcıların odak noktaları "teknolojiyi nasıl kullanacaklarından, iş sorunlarına çözüm bulabilmek amacıyla bilgisayar ve yazılım sistemlerine nasıl başvuracaklarına" dönüşmektedir. Bilgi merkezleri, hızla değişen çevreyi gözönünde bulundurarak kullanıcılarına ve onların değişen ihtiyaçlarına en iyi desteği sağlayabilmek için hizmet çeşitlendirmesine ve sunumuna devam etmelidirler.

II.ARAŞTIRMANIN AMACI VE KONULARI

Bu çalışmanın amacı ülkemiz işletmelerindeki bilgi faaliyetlerinin örgütlerde nasıl gerçekleştirildiğini ve örgütsel yapıları nasıl etkilediğini araştırmak ve bu konudaki gelişmeleri incelemektir.

Belirtilen amaç doğrultusunda, araştırma 4 konu üzerinde yoğunlaşmaktadır:

a- İşletmelerde bilgi faaliyetlerinin nasıl yürütüldüğünü saptayarak BFSB'in çeşitli özelliklerini ortaya çıkarabilmek;

b- Üst yönetim elemanlarının bilgi faaliyetlerine katılım düzeylerini belirlemek;

c- Bilgi faaliyetleri konusunda işletmelerde yapılan çalışmaları, değişiklikleri ve gelişmeleri ortaya çıkarmak;

d- Yöneticilerin örgütlerindeki mevcut bilgi faaliyetleri konusundaki düşünceleri değerlendirmelerini sağlamak.

III. ARAŞTIRMANIN YÖNTEM VE KAPSAMI

Araştırma, İstanbul Sanayı Odası'nın değerlendirmesine göre İstanbul'daki 500 büyük sanayi kuruluşu arasından tesadüfi örnekleme yöntemine göre belirlenen 82 işletmede soru formlarının yüz yüzedoldurtulması yolu ile gerçekleştirilmiştir. Örneklemdeki işletmeler belirlenirken, endüstrilerin 500 büyük kuruluş içindeki oranları göz önünde bulundurularak "kotalara göre örnekleme" yapılmıştır. Böylece örneklemdeki endüstrilerin temsil edilme oranları ile gerçekteki temsil oranlarının aynı olması sağlanmıştır.

Belirlenen her işletmede örgütteki her türlü faaliyetin ilk sorumlusu konumunda olan genel müdür veya yardımcıları (50 kişi) ile, bilgi faaliyetlerinin yürütülmesinin doğrudan sorumlusu olan kişilere (BFSB çalışanları- 82 yönetici, 134 eleman) ayrı ayrı soru formları doldurtularak (Toplam 266 kişi) konu hakkındaki düşünceleri karşılaştırmalı olarak saptanmıştır.

IV. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

1. Genel Özellikler

Araştırma kapsamındaki işletmelerin genel özellikleri Çizelge 1'de yer almaktadır.

Çizelge 1. İşletmelerin Genel Özellikleri (n= 82)

	Sıklık	Yüzde
Kuruluş Tarihi		
1950'ye kadar	11	13.4
1951-1965	32	39.0
1966-1980	33	40.2
1980'den sonra	6	7.3
Üretim Alanları		
Gıda, İçki, Tütün End	14	17.1
Dokuma, Giyim Eşyası, Deri End.	18	22.0
Orman Ürünleri, Kağıt End.	5	6.1
Kimya, Petrol End.	12	14.6
Taş ve Toprağa Dayalı End.	8	9.8
Metal Ana End.	6	7.3
Metal Eşya, Makina End.	13	15.9
Otomotiv End.	6	7.3
Mülkiyet		
Kamu İşletmesi	1	1.2
Özel Türk İşletmesi	62	75.6
Özel Yabancı İşletme	4	4.9
Türk Yabancı Ortaklığı	15	18.3
İşgören Sayısı		
200'den az	22	26.8
201-500 arası	19	23.2
501-1000 arası	16	19.5
1001-1500 arası	13	15.9
1500'den fazla	12	14.6
AR-GE'nin Önemi		
Önemsiz	23	28.0
Önemli	59	72.0

2. Bilgi Faaliyetlerinin Yürütülmesi

BFSB'in Varlığı

Örneklemdeki işletmelerin önemli bir kısmının (%72.0) kendi bünyelerinde bilgi faaliyetlerinden sorumlu bir birim bulunmaktadır (Çizelge 2). İşletmelerin AR-GE faaliyetlerine verdikleri önem ile kendi bünyelerinde bilgi faaliyetlerinden sorumlu bir birim olması arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Ki-kare= 17.177, s.d.=3, p= 0.0007). AR-GE faaliyetlerine önem vermeyen işletmelerin önemli bir bölümünde (%56.5) ayrı bir BFSB bulunmazken, holding merkezinde veya işletme içinde, ya da hem holding merkezinde hem de işletme içinde AR-GE faaliyetlerini yürüten işletmelerin çoğunluğunda ayrı bir BFSB

bulunmaktadır. Bu durum AR-GE faaliyetlerine önem veren işletmelerin, bu faaliyetlerin bir amacı olan bilgi faaliyetlerine de gereken önemi verdikleri sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

Bilgi faaliyetlerinden sorumlu ayrı bir birimi olan işletmelerin çoğunluğunda (%71.19) bu birim "Bilgi İşlem Merkezi" ismini taşımaktadır. İşletmelerin %11.86'sında bu birim "Muhasebe Müdürlüğü" olarak belirtilmekte, diğer işletmelerde (%16.95) farklı isimler (Mali Planlama, Bütçe Dairesi, Büro Sorumluluğu...) almaktadır.

BFSB'in Örgüt İçindeki Yeri

Araştırmaya dahil edilen işletmelerin yarısından biraz daha fazlasında (%54.9) bilgi faaliyetlarinden sorumlu birim örgüt içinde "müdürlük" düzeyinde bulunmaktadır (Çizelge 2). Örgütlerin %8.5 gibi bir bölümünde bilgi faaliyetleri "genel müdür yardımcılığı" veya "koordinatörlük" konumunda yer alırken %8.5'lik bir kısmında "şeflik" seviyesinde kalmaktadır.

Soru formlarını cevaplayan kişilere, örgütlerinde bilgi faaliyetlerinden sorumlu birimin hangi seviyede olması gerektiğine inandıkları da soruldu. Böylece kendi örgütlerindeki bilgi faaliyetlerinden sorumlu birimin kendileri açısından yeterli olup olmadığı da anlaşılacaktı.

Yöneticilerin yarıdan biraz daha fazlası (%52.4) bilgi faaliyetlerinden sorumlu birimin "müdürlük" düzeyinde olması gerektiğine inanırken, %22.0'si "genel müdür yardımcılığı" düzeyini uygun görmektedir. Birimin "şeflik" düzeyinde olması gerektiğini düşünenlerin oranı %6.1'e inmiştir. Bu rakamlara göre yöneticilerin bir kısmı bilgi faaliyetlerinden sorumlu olan birimin örgütlerindeki mevcut durumdan daha üst bir konuma gelmesi gerektiğine inanmaktadırlar.

Örgüt içinde BFSB'nin mevcut seviyesi ile, ilgili kişilerin düşüncelerine göre, bu birimin olması gerektiği örgütsel seviye arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Ki-kare= 83.679, s.d.= 4, p<.000, Cramer's V= .563). Bu ilişkiye göre BFSB'i "müdürlük" seviyesinde olan kişilerin %78.7'si bu durumu yeterli görürken, %18.7'si birimin "genel müdür yardımcılığı" gibi daha üst düzeyde olması gerektiğini vurgulamaktadırlar. Benzer şekilde, BFSB'in "şeflik veya daha alt düzeyde" olduğu işletmelerdeki kişilerin %60'ı bu durumu yeterli kabul ederken %40'ı bir üst düzey olan "müdürlük" seviyesinin uygun olacağını belirtmektedirler.

Ünvan ayrımına girdiğimizde, özellikle BFSB'in "müdürlük" düzeyinde olduğu işletmelerde "genel müdür veya yardımcıları" ile "bilgi faaliyetlerinden sorumlu olan kişiler" arasında anlamlı bir düşünce farklılığı ortaya çıkmaktadır. Genel müdür veya yardımcılarının sadece % 6.7'si BFSB'in daha üst düzeyde olmasının gerektiğine inandıklarını belirtirken BFSB'in yöneticileri arasında bu oran %26.7 gibi çok daha yüksek bir düzeyde bulunmaktadır. Bu durum BFSB'in yöneticilerinin, bu birimin daha verimli olarak faaliyette bulunabilmesi ve örgütte daha etkili olabilmesi için daha üst düzeylerde faaliyet göstermeleri gerektiğine inandıklarını ortaya çıkarmaktadır.

Çizelge 2. Bilgi Faaliyetlerinden Sorumlu Birimlerin Özellikleri

			Sıklık	Yüzde
İşletme İçinde BFSB				
Bulunuyor			59	72.0
Bulunmuyor			23	28.0
BFSB'in Örgüt İçindeki Yeri				
	(Olması Gereken)		(Mevcut Durum)	
Gn.Müdür Yrd	18	22.0	7	8.5
Müdürlük	43	52.4	45	54.9
Şeflik	5	6.1	7	8.5
Diğer	16	19.5	23	28.0
BFSB'in Kuruluş Tarihi				
1960-1980			13	22.0
1981-1985			20	33.9
1986 -1990			22	37.3
1991'den sonra			4	6.8
BFSB'in Oluşturulmasını Sağlayanlar				
Hatırlanmıyor			9	15.3
Üst Yönetim			42	71.2
Bilgi Faaliyetleri Sorumluları			2	3.4
Diğer (Muhasebe Elemanları)			6	10.1
Yayın İzleme				
Yurt Dışı Yayınlar				
İzleniyor			47	57.3
İzlenmiyor			35	42.7
Yurt İçi Yayınlar				
İzleniyor			15	18.3
İzlenmiyor			67	81.7

BFSB'in Kuruluş Tarihleri

İşletmelerdeki bilgi faaliyetlerinden sorumlu birimlerin kuruluşlarının özellikle 1980'lerden sonra hızlandığı göze çarpmaktadır (Çizelge 2). 1960'lardan 1980'lere kadar BFSB'in işletmelerde oluşturulma oranı %22.03 iken, 1981-1985 arasında bu oran %33.90, 1986-1990 arasında ise %37.29'dur. 1990'lardan sonra ise işletmelerde BFSB'in oluşturulma oranında (%6.78) hızlı

bir azalış bulunmaktadır. Ancak, artık işletmelerin çoğunluğunda BFSB oluşturulmuş olduğu için bu durum normal karşılanmaktadır.

BFSB'in Oluşturulmasını Sağlayanlar

İşletmelerde bilgi faaliyetlerinden sorumlu birimlerin oluşturulmasını sağlayan kişiler genellikle işletmenin üst yönetiminde söz sahibi olan genel müdür veya yardımcıları (%28.0) ile işletme sahipleri (%28.0) olmaktadır (Çizelge 2). Holding yöneticilerinin işletmede bilgi faaliyetlerinden sorumlu bir birim oluşturulması için öneride bulunmaları da %15.9 gibi önemli bir oranı oluşturmaktadır...Örgütte bilgi faaliyetlerinden sorumlu olan kişilerin bu faaliyetler ile ilgili birimin oluşturulmasını önermeleri %1.2 gibi çok küçük bir oranı kapsamaktadır. Bu durum bilgi faaliyetlerinden doğrudan sorumlu olması gereken kişilerin, bilgi faaliyetlerinden yararlananlar üzerindeki "yönlendirici" etkilerinin çok düşük olduğunu göstermektedir. Oysa, bilgi faaliyetlerinin, karar alma seviyesindeki kişilerin isteklerini gerçekleştirme yanında, çeşitli istek ve ihtiyaçların oluşturulması konusunda da belirleyici olmaları gerekir. Bilgi faaliyetlerinden sorumlu kişiler, sadece istenen bazı hizmetleri üretmekle sorumlu olmamalı, aynı zamanda ürettikleri mamul veya hizmetlere dayanılarak oluşturulan kararların da bir parçası olabilmelidirler.

Muhasebe sorumlularının bilgi faaliyetleri ile ilgili bir birimin oluşturulmasını önermeleri (%10.11) işletmelerimizde hala bilgi faaliyetleri sürecinin ilk evresi olan "kayıt tutma" evresinin önem taşıdığını göstermektedir.

BFSB'in İşgören Sayısı

Bilgi hizmetlerinden sorumlu birim içinde çalışan kişilerin toplam sayısına dikkat edildiğinde işletmelerin hemen hemen yarısına yakınında (%49.2) "3-5 arası" işgören çalıştığı, %18.6'sında "6-10 kişi" çalıştığı anlaşılmaktadır. Örneklemdeki işletmelerin %15.3'ünde bilgi faaliyetlerinden sadece "1 veya 2" kişi sorumlu iken, %10.2'sinde "10'dan fazla" işgören bu faaliyetleri yürütmektedir. Bu birimlerde en az "1" en fazla "25" işgören çalışmaktadır.

BFSB'in İlgili Yayınları İzlemesi

Bilim ve teknoloji çok hızlı bir şekilde ilerlemektedir.

Bu sebeple bilgi faaliyetleri alanındaki gelişmelerden, üretilebilecek yeni ürün ve hizmetlerden haberdar olunabilmesi ancak konu ile ilgili yazının izlenmesi ile mümkün olabilir. Acaba ülkemizde bu konularda çalışan kişiler ilgili yayınları izlemekte midirler?

İşletmelerde bilgi faaliyetlerinden sorumlu kişilerin yarıdan biraz fazlası (%57.3), bilgi faaliyetleri (teknoloji, süreçler) ile ilgili olarak yurt dışı yayınları takip etmekte olduklarını belirtmektedirler (Çizelge 2). Yurt dışı yayınlar olarak "PC Magazine, Bite, News 3x400, Computer Sources" gibi dergiler sayılmaktadır.Örneklemdeki kişilerin sadece %18.3'ü konuları ile ilgili olarak yurt içi yayınları takip ettiklerini belirtmektedir. Bunun sebebi yurt dışı yayınları takip etme olanağı bulan kişilerin ayrıca yurt içi yayınları izlemeye ihtiyaç duymamaları olabilir. Takip edilen yurt içi yayınlar içinde "Yazılım-Donanım, Bilgisayar Dünyası, Bilişim, Monitor" gibi dergiler sayılmaktadır.Her ne kadar bilgi faaliyetlerinden sorumlu kişilerin yarıdan daha fazlası ilgili yayınları izlediklerini belirtmekte iseler de günümüz koşullarında bu oranın çok düşük olduğu düşünülmektedir.

BFSB'nin Hizmetleri

İşletmelerin bilgi faaliyetlerinden sorumlu birimlerinin veya bu faaliyetlerden sorumlu kişilerin sundukları hizmetlerin neler olduğunu anlayabilmek amacıyla, yazından ve karşılıklı görüşmelerden elde edilen bulgular aracılığı ile 7 tane hizmet belirlendi. Bilgi faaliyetlerinden sorumlu kişilere, bu hizmetlerin işletmelerinde sunulup sunulmadığı sorusu yöneltildi. Belirlenen hizmetler ve bu hizmetlerin işletmelerde ne oranda sunuldukları çizelge 3'de görülmektedir. Çizelgeden de anlaşıldığı gibi işletmelerdeki BFSB en çok "kullanıcıların karşılaştıkları sorunları çözmek, yönetime alacağı kararlar ve uygulamaları alanında destek olmak ve bilgi teknolojisinin kullanımı konusunda diğer bölümlere yardımcı olmak" gibi hizmetlerde bulunmaktadırlar.

Çizelge 3. Bilgi Faaliyetlerinden Sorumlu Birimlerin Sundukları Hizmetler

	Sıklık	Yüzde
1. Kullanıcı sorunlarını çözmek	73	89.0
2. Yönetime alacağı kararlar ve uygulamaları alanında destek olmak	68	82.9
3. Bilgi teknolojisinin kullanımı konusunda diğer birimlere destek olmak	68	82.9
4. Diğer birimlere danışmanlık yapmak	63	76.8
5. Program geliştirilmesine destek olmak	59	72.0
6. Donanım- yazılım eğitimi sağlamak	54	65.9
7. Ürün geliştirme ve planlama yapmak	24	29.3

Araştırmaya katılan kişilerin yarıdan biraz fazlası (%58.5) örgütlerindeki BFSB'in sundukları hizmetleri yeterli bulmaktadır. Hizmetlerin yeterliliği konusundaki düşünceler kişilerin ünvanları (Ki-Kare=13.545, s.d.=3, p=.004) ve eğitim düzeyleri (Ki-kare=6.749, s.d.=2, p=.034) ile BFSB sorumlularının konuları ile ilgili yayınları izlemelerine (Ki-kare=7.431, s.d.=1, p=.006) göre farklılıklar göstermektedir. Bu farklılıklara göre, kişilerin eğitim düzeyleri yükseldikçe ve faaliyetler konusunda bilgi ve deneyim seviyeleri arttıkça, örgütlerinde sunulan hizmetleri yeterli bulma oranları azalmaktedir.

Bilgi Uzmanları

Bilgi faaliyetlerinden sorumlu bir birimi olmayan işletmelerin çoğunluğunda (%69.57) bilgi faaliyetlerini düzenleyici bir uzman bulunmaktadır. Ancak bilgi birimi olmayan işletmelerin oldukça önemli bir kesiminde (%30.43) bilgi faaliyetlerinden sorumlu bir uzmanın da olmaması düşündürtücü bir nokta olarak ortaya çıkmakta ve işletmelerin henüz bilgi faaliyetlerinin önemini tam olarak kavramadıkları anlaşılmaktadır.

Bilgi faaliyetlerinden sorumlu bir birimi olmayan ancak bir uzman ile bu ihtiyaçlarını gidermeye çalışan işletmelerin çoğunluğunda (%76.47) bu uzman doğrudan işletme içindeki "muhasebe" birimine bağlı bulunmaktadır. Bu işletmelerin çoğunluğunda (%64.71) bu uzman kişi doğrudan "muhasebe" biriminin sorumlusu (müdürü) olmaktadır. İşletmelerin azımsanmayacak bir bölümünde (%11.76) bilgi faaliyetlerinden sorumlu uzman "Mali ve İdari İşler" veya "Mali Planlama" bölümüne bağlı bulunmaktadır. Bu durum bilgi faaliyetlerinden sorumlu bir birimi olmayan ancak bu ihtiyaçlarını bir uzman desteği ile gidermeye çalışan işletmelerin bilgi faaliyetleri konusundaki evrimin henüz başında olduklarını göstermektedir. Ülkemizdeki büyük işletmelerin önemli bir kesiminin henüz bu evrimin başında yer alması üzerinde önemle düşünülmesi gereken bir konudur. Dünyanın hızla ortak bir pazar görüntüsünü almaya başladığı çağımızda, gümrük birliğinin sağlanması ile yoğun rekabet ortamına atılacak ülkemizdeki işletmelerin bu koşullar altında nasıl ayakta kalacakları konusunu çok dikkatli bir şekilde düşünmeleri gerekmektedir.

3. Üst Yönetimin Bilgi Faaliyetlerine Katılımı

Bilgi faaliyetlerindeki başarısızlık kaynaklarının en önemlilerinden biri üst yönetim elemanlarının faaliyetlere katılım düzeyinin düşük olmasıdır. Bilgi faaliyetlerinin temel amacı yönetim kadrosunun kararlarını desteklemek olduğuna göre bu faaliyetlerin başarıya ulaşması ancak planlama aşamasından itibaren faaliyetlere üst yönetim elemanlarının dahil edilmesi ile mümkün olabilir. Bu sebeple hem bilgi faaliyetlerinden doğrudan sorumlu olan kişilere hem de genel müdür ve yardımcılarına üst yönetim elemanlarının bilgi faaliyetlerine katılımının hangi düzeyde olduğu sorusu yöneltildi. Belirtilen sorunun seçenekleri arasında bilgi faaliyetlerine katılımı gösteren "Yöneticilerin bilgi faaliyetlerinden sorumlu kişilerin önerilerini tartışıp ortak bir karara vardıkları" seçeneği %86.5 gibi çok büyük bir çoğunluk tarafından kabul edilmektedir. Yöneticilerin %13.5'i üst yönetim elemanlarının bilgi faaliyetlerinden sorumlu kişileri yeni faaliyetler için teşvik etmediklerini ve bilgi faaliyetleri sorumlularının önerilerini kabule yanaşmadıklarını belirtmektedirler.

Kişilerin ünvanları ile üst yönetimin bilgi faaliyetlerine katılımı konusundaki düşünceleri arasında da anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Ki-kare= 4.03, s.d.=1, p=0.045, phi=0.203). Genel müdür ve yardımcılarının hemen hemen tamamı (%95.7) üst yönetim elemanlarının bilgi uzmanlarının önerdikleri uygulamaları tartışıp onlarla birlikte karar aldıklarını düşünmektedirler. Oysa bilgi faaliyetlerinden doğrudan sorumlu olan kişilerin daha düşük bir yüzdesi (%81.0) ortak karar aldıklarını kabul etmektedirler. Bunun iki anlamı olabilir: i) Bilgi faaliyetlerinden sorumlu kişiler üst yönetim elemanlarından faaliyetleri konusunda daha çok ilgi ve destek beklemektedirler. ii) Bilgi faaliyetlerinden sorumlu kişiler bilgi faaliyetleri konusundaki düzenleme ve gelişmeler için alınan kararlara daha çok katılmak istemektedirler. Her iki durum da, bilgi faaliyetlerinin örgütün amaçlarını destekleyecek şekilde katkıda bulunabilmesi için bilgi faaliyetlerinin yürütülmesinden sorumlu kişiler ile bu faaliyetlerin sonuçlarından yararlanarak kararlarını alan üst yönetim elemanlarının çok iyi iletişim içinde çalışmaları gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır.

4.Bilgi Faaliyetlerinde Değişiklik ve Gelişmeler
Bilgi Faaliyetlerinde Değişiklik Yapılıp Yapılmadığı

Örneklem içinde yer alan 82 işletmeden sadece 2'sinde (%2.4) kuruluş tarihinden beri bilgi faaliyetleri konusunda herhangi bir değişiklik yapılmamıştır. İşletmelerin hemen hemen tamamında (%97.6) bilgi faaliyetleri konusunda değişiklik veya yeni çalışmalar yapılması bu konuya önem verildiğinin bir göstergesi olmaktadır. Özellikle işletmelerin zaman içinde büyümesi kuruluşlarındaki mevcut düzenlemelerin ihtiyaçlarını tam olarak karşılayamamalarına yol açmakta, bu da yeni bilgi faaliyetleri konusundaki arayışları beraberinde getirmektedir.

İşletmelerin çoğunda (%65.9) bilgi faaliyetleri konusundaki değişiklik çalışmaları son "1 - 3" senedir yoğun bir şekilde devam etmektedir. İşletmelerin önemli bir bölümünde (%19.5) 3 yıldan daha uzun bir süredir (3-6 yıl) değişiklik çalışmaları yapılırken, sadece

%14.6'sında sürekli olarak bu konuda çalışmalar sürdürülmektedir. Bu konulardaki faaliyetlerin son bir kaç yıldır önemli bir oranda artmış olmasının en önemli sebebi olarak işletmelerin "yoğun rekabet koşullarında rakipleri ile rekabet edebilmek için bilgi faaliyetleri konusundaki gelişmeleri izlemek zorunda kalmaları" düşünülmektedir.

Değişiklik Önerileri

Bilgi faaliyetleri konusundaki değişiklik önerileri çoğunlukla (%57.3) örgütlerde bilgi faaliyetlerinin yürütülmesinden doğrudan sorumlu olan kişiler tarafından yapılmaktadır. Üst yönetim kadrosunun (genel müdür veya yardımcıları, yönetim kurulu üyeleri, işletme sahipleri) bu konudaki değişiklik önerileri %23.2 düzeyinde iken, örgütteki fonksiyonel bölümlerin yöneticilerinin bu konudaki önerileri %19.5 seviyesinde bulunmaktadır.

Örgütlerde bilgi faaliyetleri konusundaki değişiklik önerilerini yapan kişiler ile, örgütün bilgi faaliyetlerinden sorumlu birimindeki kişilerin konuları ile ilgili yayınları izlemeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Ki-kare=10.685, s.d.= 2, p=.005, Cramer's V=.361). Bilgi faaliyetlerinden sorumlu bölümler kendi konuları ile ilgili gelişme ve değişiklikleri çeşitli yayınlar ile takip etmeye çalışıyorlarsa, örgütte yapılması gereken değişiklikler için öneride bulunma oranları artmaktadır (%72.3). BFSB yöneticilerinin gerekli yayınları takip etmediği işletmelerde, bilgi faaliyetleri konusundaki değişiklik önerileri çoğunlukla "üst yönetim kadrosu" (%68.4) veya "diğer bölümlerin yöneticilerinden" (%56.3) gelmektedir.

Değişikliklerin Uygulanış Biçimleri

Bilgi faaliyetleri konusunda herhangi bir değişiklik söz konusu olduğu zaman işletmelerin hemen hemen yarısında (%47.6) üst yönetim kadrosunun onayı ve değişikliği benimsemesi yeterli kabul edilmektedir. İşletmelerin diğer yarısında ise (%52.4) bilgi faaliyetlerinin yürütülmesinden doğrudan sorumlu olan birim içindeki bireylere değişiklik düşüncesinden bahsedilerek onların görüşleri alınmaya çalışılmaktadır.

Bilgi faaliyetlerindeki değişiklik önerilerini sunanlar ile bu değişikliğin örgütte uygulanış biçimi arasında da anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Ki-Kare= 6.244, s.d.= 2, p= .004, Cramer's V=.276). Değişiklik önerileri üst yönetim kadrosu tarafından geliyorsa, değişikliğin uygulanmasında üst yönetimin isteği ve onayı çoğunlukla yeterli (%68.4) sayılmaktadır. Ancak değişiklik önerileri bilgi faaliyetlerinden doğrudan sorumlu elemanlar tarafından yapılıyorsa değişikliğin uygulanışında genellikle (%69.8) bilgi faaliyetlerinden sorumlu elemanların düşünceleri ön planda tutulmaktadır.

Değişiklik ve Yeni Düzenlemeler

İşletmelerin yarısından daha fazlasında (%56.1) bilgi faaliyetleri ile ilgili konularda olan değişikliklerin örgüt yapısında belirli değişikliklere neden olduğu ortaya çıkmaktadır. Yapılan sınamalara göre örgütteki bilgi faaliyetlerinden sorumlu birim elemanlarının bilgi faaliyetleri konusunda çıkmakta olan yayınları takip etmesi ile örgütün yapısında değişiklikler olması arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Ki-Kare= 7.488, s.d.= 1, p= .006, Phi=.254). Buna göre yayın takibine önem veren işletmelerde örgütün yapısında değişiklik eğilimi daha çok olmaktadır. Bu da gelişmeleri takip eden işletmelerde, değişikliklere uyum sağlayabilmek ve gelişmelerin arkasında kalmamak için daha çok çaba harcandığını ortaya çıkarmaktadır.

Bilgi faaliyetlerindeki yeni düzenlemelere paralel olarak örgütsel yapıda meydana gelen değişikliklere yöneticilerin katılma oranları çizelge 4'de görülmektedir. Çizelgeden de anlaşıldığı gibi, bilgi faaliyetleri konusunda değişiklik sözkonusu olduğu zaman, işletmelerde en çok konu ile ilgili uzman kişiler işe alınmaktadır. Bundan başka, "yeni düzenlemeler nedeniyle haberleşme biçimleri ile işgörenlerden bazılarının yapmakta olduğu işlerin değiştirilmesi ve örgütte bu faaliyetlerden sorumlu yeni birimlerin oluşturulması" şeklindeki değişiklikler de sıkça uygulanmaktadır.

Çizelge 4. Bilgi Faaliyetlerindeki Düzenlemelerin Örgütsel Açıdan Meydana Getirdiği Değişiklikler

	Sıklık	Yüzde
1. Yeni birimler oluşturuldu	11	30.6
2. Bazı birimler kapatıldı	2	5.6
3. Bazı işgörenler işten çıkarıldı	5	13.9
4. Bazı işgörenlerin işleri değiştirildi	11	30.6
5. Merkeziyetçi yönetim biçimi belirdi	2	5.6
6 Haberleşme biçimi değişti	11	30.6
7 Bilgi faaliyetleri konusunda uzman işgörenler işe alındı	16	44.4
8. Yeni işler/ görevler oluşturuldu	9	16.1

Değişiklik olan işletme sayısı : 36

5. Mevcut Durumun Değerlendirilişi

Örgütlerdeki mevcut durum hakkında cevaplayıcıların düşüncelerini saptayabilmek için konuya iki açıdan yaklaşıldı. Önce örgütteki mevcut bilgi teknolojisi ve sistemlerinin yeterliliği, ardından da

bilgi faaliyetlerinin olumlu ve olumsuz olarak düşünülen yönleri araştırıldı.

Teknoloji ve Sistemlerin Yeterliliği ve Yeterli Bulunmama Sebepleri

Araştırmaya dahil edilen kişilerin hemen hemen yarısı (%47.9) işletmelerinin daha iyi bilgi teknolojisi ve sistemleri ile donatılması gerekliliğine inanırken kişilerin diğer yarısı (%52.1) daha iyi bilgi teknolojisi ve sistemlerine ihtiyaçları olmadığını belirtmektedirler. Kişilerin eğitim durumları ile bu düşünceye katılmaları arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Ki-kare= 7.354, s.d.=2, p=0.025, Cramer's V= .124) Bu ilişkiye göre kişilerin eğitim düzeyleri arttıkça, örgütlerinin daha iyi teknoloji ve sistemlere ihtiyaç olduğunu düşünme eğilimleri artmaktadır.

Araştırmaya katılan kişiler en çok "pazar paylarını artırabilmek" amacıyla örgütlerinde teknoloji ve sistemlerinin yenilenmesini istemektedirler. Bu seçeneği, sırasıyla "bizdeki teknoloji ihtiyaca cevap veremeyecek kadar eski olduğu için" seçeneği ile "yurt içinde rekabet avantajı sağlayabilmek için" seçenekleri izlemektedir. "Yurt dışında rekabet avantajı kazanmak" en düşük tercih olmaktadır. Bu durum işletmelerimizin bilgi faaliyetlerini ülke içi rekabete dönük olarak değerlendirdiklerini göstermektedir.

Üst yönetim elemanları ile bilgi faaliyetlerinden doğrudan sorumlu kişiler arasında örgütlerindeki bilgi teknolojileri ve sistemlerini yeterli bulup bulmama açısından farklı düşünceler bulunmaktadır (Ki-kare= 5.652, s.d.=1, p=0.017, phi=.225). Üst yönetim elemanlarının sadece %32'si örgütlerinin daha iyi bilgi teknolojileri ve sistemleri ile donatılması gerektiğini vurgularken, bilgi faaliyetlerinden doğrudan sorumlu elemanların yarıdan çoğu örgütleri için daha iyi bilgi teknolojilerinin gerektiğini belirtmektedirler.

Faaliyetlerin Değerlendirilişi

Örgütlerde mevcut bilgi faaliyetlerinin olumlu ve olumsuz yönlerini, yeterli bulunup bulunmadığını anlayabilmek için 5'li Likert ölçeği ile 8 ifade geliştirildi. Bu ifadeler araştırmaya katılan kişilere yöneltilerek konu hakkındaki düşünceleri saptanmaya çalışıldı.

Belirlenen ifadeler şunlardır:

- Yöneticiler kendi pozisyonları için gerekli olandan daha detaylı bilgi (raporlar) alıyorlar.

-Yöneticiler anlaşılmayan ya da yanlış yorumlayabilecekleri raporlar alıyorlar.

- Yöneticiler, etkin bir yönetim için ihtiyaç duyduklarından daha fazla bilgi (rapor) alıyorlar.

- Gereğinden daha sık rapor alıyorlar.

- Yöneticiler gerekli zamanlarda rapor alamıyorlar.

- Yöneticiler, istedikleri bilginin tamamından faydalanmadan karar alıyorlar.

- Yöneticilere sunulan raporlar yüksek hata oranları içeriyor.

- Yöneticiler, BİM'in oluşturduğu sistemden yararlanmak yerine kendi bilgi ihtiyaçlarını kendi yöntemleriyle karşılıyorlar.

Mevcut faaliyetlerin değerlendirilmesine yönelik bu 8 maddelik ölçüm aracına faktör analizi uygulanarak 3 boyutlu bir değerlendirme ölçeği elde edildi. Bu 3 faktör toplam varyansın %63.2'sini açıklayabilmektedir. Kapsadıkları değişkenlere göre isimlendirilen bu faktörler çizelge 5'de yer almaktadır.

i. Ürün ve Hizmetlerin Kalitesi

Örgütteki bilgi faaliyetlerinin temel fonksiyonlarından biri, karar verici konumundaki kişilere, ihtiyaç duydukları veri ve bilgileri istenilen zamanda, doğru ve anlaşılır bir şekilde sağlamaktır. Aksi takdirde, bilgi faaliyetlerinden verimli bir şekilde yararlanılamadığı gibi hatalı bazı sonuçlara da ulaşılabilir. "Gerekli zamanlarda rapor alamadıkları, yöneticilere sunulan raporların yüksek hata oranları içerdiği, anlaşılmayan ya da yanlış yorumlanabilen rapor aldıkları" gibi ürün ve hizmetlerin kalitesine yönelik düşünceler yöneticilerin çok büyük bir kısmı tarafından (%83.1) kabul edilmemektedir. Yapılan sınamalara göre cevaplayıcıların bu konudaki düşünceleri herhangi bir değişkene göre farklılıklar göstermemektedir.

Cevaplayıcıların istedikleri zamanda, istedikleri nitelikte ve doğru yorumlayabilecekleri ürün ve hizmetlere ulaştıklarını belirtmeleri genel olarak işletmelerindeki BFSB'in hizmetlerinden memnun olduklarını göstermektedir.

ii. Gereksiz Fazlalık

Örgütte karar verici konumunda olan kişiler için önemli olan ihtiyaç duydukları miktarda veri ve bilgiye sahip olmaktır. İhtiyaç duyduklarından daha detaylı ve daha çok bilgiye sahip olma, çoğu zaman onların fazla bilgi altında etkin karar alamamalarına sebep olmaktadır.Yapılan sınamalara göre cevaplayıcıların bu

konudaki düşünceleri işletmelerin kuruluş tarihlerine (Ki-kare=13.305, s.d.= 6, p= .038, Cramer's V=.160), bilgi faaliyetleri konusunda değişiklik öneren kişilere (Ki-kare= 10.857, s.d.= 4, p= .028, Phi= .205), BFSB'in örgüt içindeki yerine (Ki-kare= 17.013, s.d.= 6, p= .009, Cramer's V= .181), göre farklılıklar göstermektedir. Bu ilişkilere göre işletmelerin kuruluş tarihleri eskiye gittikçe, faaliyetler konusundaki değişiklik önerileri üst yönetim elemanlarından geldikçe, BFSB'in örgüt içindeki yerleri düşük oldukça yöneticileri "gereksiz fazlalık" içeren (fazla, sık, detaylı bilgi) rapor alma oranları artmaktadır.

iii. Yeterince Faydalanmama

Örgütteki bilgi faaliyetleri ile ilgili en önemli sorunlardan biri de örgüt üyelerinin mevcut teknoloji ve sistemlerden yararlanmak yerine, kendi bilgi ihtiyaçlarını kendi yöntemleri ile gidermeye çalışmaları veya örgütsel bilgi faaliyetleri sonucunda elde edilen bilgiden tam olarak yararlanmadan karar vermeleridir. Bu durum, ya mevcut bilgi faaliyetleri konusunda yeterli bilgiye sahip olmamalarından veya yeni uygulamaları benimsemekte güçlük çekmelerinden kaynaklanabilir.

"Yöneticilerin istedikleri bilginin tamamından yararlanmadan karar aldıkları" ve "BFSB'in oluşturduğu sistemden yararlanmak yerine kendi bilgi ihtiyaçlarını kendi yöntemleriyle karşıladıkları" düşünceleri cevaplayıcılar tarafından hemen hemen aynı oranlarda kabul (%42.9, %52.1) edilmektedir. Bu konudaki düşünceler cevaplayıcıların ünvanları (Ki-kare= 25.590, s.d.= 4, p= .000, Phi= .221) ile BFSB'in örgüt içindeki yerine göre (Ki-kare= 13.533, s.d.= 6, p= .035, Cramer's V=.161) farklılıklar göstermektedir. Genel müdür ve yardımcılarının %32.6'sı bu düşünceyi desteklerken, BFSB'in yöneticilerinin %40.2'si, BFSB elemanlarının ise %48.1'i bu düşünceyi benimsemektedir. Bu durum BFSB'de çalışanların ürettikleri ürün ve hizmetlerden yöneticilerin karar almada tam olarak yararlandıkları konusunda kuşku duyduklarını göstermektedir. Bu kuşku yöneticiler ve BFSB elemanları arasındaki iletişim açıklığının temel bir göstergesi olabilir.

BFSB'in örgüt içindeki yeri yükseldikçe yöneticilerin BFSB faaliyetlerinden yeterince yararlanmadan karar aldıkları düşüncesine katılma oranı düşmektedir. Bu da BFSB'in örgüt içindeki yeri yükseldikçe birimin hizmetlerinden daha çok yararlanıldığını göstermektedir.

Bilgi Faaliyetlerine Karşı Duyulan Memnuniyet

Yukarda belirtilen 8 ifadeden başka, cevaplayıcılardan "Yöneticiler BFSB'in faaliyetlerinden çok memnunlar" ifadesini de değerlendirmeleri istendi. "Yöneticilerin BFSB'in faaliyetlerinden çok memnun oldukları" düşüncesi cevaplayıcıların çoğunluğu (%73.9) tarafından kabul edilmekte, sadece %6.1 gibi küçük bir grup tarafından reddedilmektedir. Ancak cevaplayıcıların %19.9 gibi azımsanmayacak bir kısmı bu konuda bir fikirleri olmadığını belirtmektedirler.Yöneticilerin BFSB'in faaliyetlerinden memnun oldukları düşüncesi işletmelerin kuruluş tarihlerine göre Yöneticilerin BFSB'in faaliyetlerinden memnun farklılıklar göstermektedir. Kuruluş tarihleri eskiye gittikçe BFSB'in faaliyetlerinden memnun olma derecesi yükselmektedir. 1980'den sonra kurulan işletmelerde yöneticilerin BFSB'in hizmetlerinden memnun olma derecesi %50 iken 1965'den önce kurulan işletmelerde bu oran %80.0 civarında bulunmaktadır. Dikkate çarpan bir nokta da, özellikle 1980'den sonra kurulan işletmelerde BFSB'in faaliyetlerine karşı memnun olunmama derecesinin daha önceki yıllarda kurulan işletmelere kıyasla oldukça yüksek düzeylerde olmasıdır.

Daha önceki ifadelerin değerlendirilişinden de anlaşılıyor ki örgütlerde BFSB'den genel bir memnuniyet bulunmaktadır. Ancak, bilgi faaliyetlerinin örgüt içinde başarıya ulaşması bu faaliyetleri benimseyen kişilerin faaliyetlerden yararlanmaları ile mümkün olabilir. Bu benimseme de ancak iyi bir eğitim politikasının yaygınlaştırılması ve faaliyetleri gerçekleştirenler ile faaliyetlerden yararlananlar arasındaki işbirliğinin geliştirilmesi ile mümkün olabilir.

V. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Sonuç olarak özellikle 1985'den sonra Avrupa Birliği'ne girme çabalarının yoğunlaşması ve Gümrük Birliği'nin sağlanması için atılan adımlarla yoğun rekabet koşullarının finans olayını ön plana çıkarması ülkemizdeki işletmelerde BFSB'in oluşturulması işlevini hızlandırmış bulunmaktadır. Günümüzde, işletmelerin çoğunluğunda (%70'den fazla) hem kendi birimleri içinde hem de bağlı oldukları holdinglerde bilgi faaliyetlerinden sorumlu ayrı bir birim bulunmaktadır. İşletmelerin yarıdan biraz daha fazlasında bu birim "müdürlük" düzeyinde faaliyet göstermektedir. Bilgi faaliyetlerinden sorumlu birimlerin oluşturulması çoğunlukla işletme sahipleri, genel müdür ve yardımcıları gibi üst yönetim elemanlarının önerileri doğrultusunda olmaktadır. Bu durum bir yandan üst yönetim elemanları bilgi faaliyetleri sorumlularını yönlendirebilecekleri için olumlu olarak düşünülmektedir. Öte yandan üst yönetim elemanlarının bilgi faaliyetleri konusundaki bilgi ve becerileri yetersiz olacağından beklentileri daha kısıtlı olacağı düşüncesini akla getirmektedir. Bu da bilgi faaliyetlerinden verimli bir şekilde yararlanılamamasına yol açacaktır.

BFSB'in elemanlarının yarıdan biraz daha fazla bir kısmı konuları ile ilgili yurt dışı yayınları izlemektedir. Konu ile ilgili ilerleme ve gelişmeler ancak yazın takibi ile öğrenilebileceğinden bilgi sorumlularının yayın izleme oranları düşük bulunmaktadır. Bu da ülkemizdeki örgütlerde bilgi faaliyetlerinin belirli bir düzeyde kalmasına sebep olmakta, dünyadaki ilerleme ve gelişmelere ayak uydurulamamasına, yeni teknolojilerden haberdar olunamamasına yol açmaktadır. Böylece verimliliği artırıcı yeni yöntemler uygulanamamakta, faaliyetler gerçekleştirilememektedir.

Sevindirici olan, işletmelerin hemen hemen hepsinde bilgi faaliyetleri konusunda yeni düzenlemelerin oluşturulması, böylece örgütün verimliliğinin artırılması için çeşitli değişikliklerin yapılması konusunda çalışmalar bulunmasıdır.

Örgütlerde bilgi faaliyetleri konusunda değişiklik önerileri çoğunlukla bilgi faaliyetlerinden sorumlu birim elemanları tarafından yapılmaktadır. Bu durum, bilgi faaliyetleri konusunda yapılabilecekleri en iyi bilen kişilerin bu konudan sorumlu insanlar olacağı ve onların yönlendirici etkileri bulunacağı için normal bulunmaktadır.

İşletmelerin hemen hemen yarısında bilgi faaliyetleri konusunda değişiklik için üst yönetimin onay ve desteği yeterli iken diğer yarısında bilgi faaliyetlerinden sorumlu birim elemanlarının düşünceleri ön planda tutulmaktadır. Bilgi faaliyetlerinden sorumlu birimin örgüt içindeki yeri üst düzeylerde ise ve örgüt açısından önemli olduğu algılanıyorsa bu birim elemanlarının önerileri daha çok önem taşımaktadır. Üstelik değişiklik önerileri daha çok bilgi faaliyetlerinden sorumlu birimden geliyorsa, bu değişikliklerin uygulanışında da bu birimin düşünceleri ön planda yer almaktadır.

Bütün bu bulgular ışığında, çeşitli ekonomik birlikler oluşturularak hızla ortak bir pazar görüntüsü kazanmaya başlayan dünyamızda, Türk Sanayi işletmelerinin de varlıklarını devam ettirebilmeleri ve karşılaşacakları yoğun rekabetin baskısına karşı koyabilmeleri için bilgi faaliyetlerine daha fazla önem verilmelidir. Bu faaliyetlerin örgütsel verimliliğe katkıda bulunabilmesi için öncelikle örgütte çalışanlar arasında, faaliyetler konusunda yetiştirme ve bilinçlendirme politikası oluşturulmalı ve faaliyetlerin başarısını sağlayacak örgütsel düzenlemelerin gerçekleştirilmesinden kaçınılmamalıdır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

[1] FOSTER,L.W.; FLYN,D.M.,(1984), "Management Information Technology: Its Effects on Organizational Form and Function", *MIS Quarterly*, pp.229-235.

[2] BAKOS,J.Y.; TREACY,M.E., (1986), "Information Technology and Corporate Strategy: A Research Perpective", *MIS Quarterly*, June, pp.107-119.

[3] MARKUS,M.L.; ROBEY,D.; (1988), "Information Technology and Organizational Change: Causal Structure in Theory and Research", Management Science, V.34, N.5, pp.583-598.

[4] HAMMER,M.,(1990),"Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate", *Harvard Business Review*, July-August, pp.104-112.

[5] HUBER,G., (1990), "A Theory of the Effects of Advanced Information Technologies on Organizational Design, Intelligence, and Decision Making", *Academy of Management Review*, V.15, N.1, pp.47-71.

[6] DAVIS,A.;COX,T.;BEALE,D.,(1991), "Exposure to Repetitive Computer- Based Work", *Personnel Review*, V.20, N.1, pp.3-12.

[7] LEDERER,A.L.; NATH,R., (1991), "Managing Organizational Issues in Information Systems Development", *J.of Systems Management, November*, pp.23-27,39.

[8] SANKAR Y., (1991), "Implementing Information Technology: A Managerial Audit for Planning Change", *J. of Systems Management, November*, pp.32-37.

[9] TANG,V., (1991), "The Organizational Implications of an EIS Implementation", *J.of Systems Management*, November, pp.10-12.

[10] FARWELL,D.W.; KURAMOTA,L.; LEE,D.; TRAUTH,E.M.; WINSLOW,C.,(1992), A New Paradigm for IS- The Educational Implications", *Information Systems Management*, Spring, pp.7-14.

[11] GROVER,V.; TENG,J.T.C.; FIEDLER,K.D.,(1993), "Information Technology Enabled Business Process Redesign: An Integreted Planning Framework", *Omega*, V.21, N.4, pp.433-447.

[12] DAVIS,G.B., (1974), *Management Information Systems ConceptualşFoundations- Structure and Development*, McGraw Hill, Tokyo.

[13] EIN-DOR,P.; SEGEV,E., (1978), "Organizational Context and The Success of Management Information Systems", *Management Science*, V.24, N.1, pp.1064-1077.

[14] KARAKE,Z.A., (1992), An Empirical Investigation of Information Technology Structure, Control and Corporate Governance", *The J.Strategic Information Systems*, V.1, N.5, pp.250-257.

[15] PARSONS,G.L., (1983), "Information Technology: A New Competitive Weapon",*Sloan Management Review*, Fall, pp.3-13.

[16] FARRELL,C.; SONG,J.H., (1988), "Strategic Uses of Information Technology", *Sam Advanced Management Journal*, V.53, N.1, pp.10-16.

[17] CRONIN,B.; CAVAYE,A.; DAVENPORT,L., (1988), "Competitive Edge and Information Technology", *Int.J.of Information Management*, V.8, pp.179-187.

[18] SPILLMAN,R.D.; GRILL, G.P., (1991), "Planning Information Systems Componentry",*Information Executive*,Winter, pp.18-21.

[19] RAGHUNATHAN,B.; RAGHUNATHAN,T.S.,(1993), "Does the Reporting Level of the Information Systems Executive Make a Difference?", *The J.of Strategic Information Systems*, V 2, N.1, pp.27-38.

[20] MADON,S., (1992), "Computer -based Information Systems for Development Planning: the Significance of Cultural Factors", *The J. Strategic Information Systems*, V.1, N.5, pp.250-257.

[21] OLSON,M.H., (1982), "New Information Technology and Organizational Culture", *MIS Quarterly*, Special Issue, pp.71-92.

[22] SARAPH,J.V.; GUIMARAES,T.,(1991), "The Role of IS in Manufacturing Automation", *J.of Systems Management*, Winter, V.8, pp.58-66.

[23] CHENEY,P.H.;MANN,R.I.;AMOROSO,D.L.,(1986), "Organizational Factors Affecting the Success of End-User Computing", *J.of Management Information Systems*, V.3, N.1, pp.65-79.

[24] BATTAGLIA,G.,(1991), "Strategic Information Planning", *InformationşExecutive*, Winter, pp.54-56.

[25] SAARINEN,T., SAAKJARVI,M.,(1992), "Process and Product Success in Information Systems Development", *The J. Strategic Information Systems*, V.1, N.5, pp.266-277.

[26] DAVIS,F.D., (1993), "User Acceptance of Information Technology: Systems Characteristics, *User Perceptions and Behavioral Impacts"*, Int.J. Man-Machine Studies, V.38, pp.475-487.

[27] HERRING,J.E., (1991), "Information Management- The Corvengence of Professions", *Int.J.of Information Management*,V.11, pp.144-155

[28] DICKSON,G.; SIMMONS,J., (1970), "The Behavioral Side of MIS", *Business Horizons*, V.13, N.4, pp.59-71.

[29] RAINER,R.K.;CARR,H.H.,(1992), "Are Information Centers Responsive to End User Needs?", *Information and Management*, V.22, pp.113-121.

Çizelge 5. Mevcut Bilgi Faaliyetlerinin Değerlendirilişi* (n=266)

Değişkenler	Faktör Ağırlıkları F1	F2	F3	Aynı Kökenlik
Faktör 1 (Ürün ve Hizmetlerin Kalitesi)				
Zamansız rapor	.789			.635
Yüksek hata	.769			.612
Anlaşılmayan bilgi	.702			.562
Faktör 2 (Gereksiz Fazlalık)				
Fazla bilgi		.782		.622
Sıklık		.728		.541
Fazla detay		.717		.532
Faktör 3 (Yeterince Faydalanmama)				
Bilgiden tam faydalanmama			.871	.785
Sistemden yararlanmama			.864	.764
Özdeğer	1.966	1.666	1.422	
Açıklama Yüzdesi	24.6	20.8	17.8	63.2

KMO = .542, Barlett Test = 332.818, P< .000

* Katılma Skalası : 1= Hiç Katılmıyor, 5= Tamamen Katılıyor

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.201-210.

UTANGAÇLIĞI ANLAMA VE YENME*

Semai TUZCUOĞLU [1]

[1] *M.Ü., AEF, Araştırma Görevlisi*

ABSTRACT: In this article presents conceptualizations and examples of shyness and develops some of the different motivations or explanations for shy behavior. Treatment plans are presented for working with the different motivations.

I- GİRİŞ

Utangaçlık bir çok kimseyi danışmaya yönelten kişisel bir meseledir. Profesyonel birisi için utangaçlık konusundaki endişelerin önemsiz olduğu ve bunların utangaçlıktan kaynaklandığını düşünmek kolay olsa da, utangaç davranan bir kimse için önemli sonuçlar doğabilir. Bu başkalarıyla olan ilişkinin, özellikle yakın ilişkinin yok olmasını, başkalarının yanında endişelenmeyi ve huzursuzluğu, kaçırılmış fırsatların yarattığı hayal kırıklığını ve bunalımı, kişinin kendisini aldatılmış hissetmesini ve kendi kendisini eleştirmesini kapsayabilir. Bazı kişiler utangaçlığın kendi davranışlarını kısıtladığını düşünür ama onu büyük bir problem olarak görmezler. Diğerlerine göre utangaç bir davranışın sonuçları travmatik olabilir. Her iki durumda da utangaçlığa çözüm yolu aramak gerekir.

Aşağıda utangaçlıkla ilgili örnekler ve kavramlar verilmekte ve utangaç davranış için farklı güdü ve açıklamalar getirilmektedir. Farklı güdülerle çalışmak üzere tedavi planlarını göstermektedir. Utangaçlığın tedavisi için bilişsel davranış görüşü modelinin uygulanmasına özel bir dikkat gösterilmektedir[1].

II- UTANGAÇLIĞI ANLAMA, UTANGAÇLIĞIN TANIMI

Dr. R: "Okutmandan ziyade bir yazar olduğuma gerçekten çok memnunum."

Dr. S: "Neden?"

Dr. R: "Çünkü utangacım."

Dr. S: "Oh, anlıyorum!"

Günlük konuşma dilinde utangaç kelimesi bir etiket ve açıklamadır. "Ben utangacım" ifadesi "Aşağılık kompleksim var " ifadesiyle eş sayılabilir. Gerçekten de eğer bir kimse ben utangacım derse bunun onların davranış ve güdüleri konusunda ne anlama geldiğini tahmin edebilirsiniz ama gerçekte çok bilgi edinemezsiniz.

Utangaç davranmasını öğrenmiş bir kimse utangaç davranmamayı da öğrenebilir. Utangaçlık bir kişilik özelliği değildir. Öğrenilmiş davranışlar bütünüdür. Aslında utangaç davranış diğer insanlarla etkileşimde bulunma özelliği ile ilgilidir ve bu durgun davranmayı ve hissetmeyi ya da belirli kimselerle konuşmamayı, onlarla ilişkide bulunurken üzgün ve endişeli hissetmeyi belirler, insanlardan ve durumlardan kaçmayı kapsayabilir. Kendi tecrübelerinizi, arkadaşlarınızın, akrabalarınızın, yabancıların ve danışanlarınızın tecrübelerini düşündüğünüzde utangaçlığı simgeleyen hiç bir davranışın olmadığını göreceksiniz. Bazı insanların davranışları saldırgan görünse de kendilerinin utangaç olduklarını düşünür ve hissederler. Onlar kendilerini utangaç olarak nitelendirirler. Fakat diğerleri "Siz-sizler utangaç değilsiniz. Niçin her zaman kendinizden bu kadar emin görünürsünüz!" derler. Bazı insanlar diğerleri tarafından utangaç olarak nitelendirilebilir ama kendi duygu ve düşüncelerinde utangaç değildirler.

Evrensel olan utangaç davranışlar akla şunları getirmektedir:

-Belirli kimselerle (Öğretmenler, erkekler, kadınlar, memurlar, doktorlar, akrabalar, arkadaşlar, yabancılar, çekici insanlar, çocuklar) konuşmadan önce ya da sonra veya konuşma esnasında korktuğunu hissetme.

-Ricada bulunamama, rica'ları red ve kabul edememe.

-Yalnız (ya da diğerleriyle) toplumla ilgili olaylara katılma konusunda kaygı duyma.

-Duygu, düşünce ve tercihleri ifade etme zorluğu.

-Diğerlerine dolaylı olarak yaklaşma (az sayıda göz göze gelme, kur yapma, kıkır kıkır gülme, yüzün

* Janet, C. Loxley. (1979), Helping Clients With Special Concern, Houghton Mifflin Company, USA. adlı kitabın "Understanding and Overcoming Shyness" bölümünden aynen çevrilmiştir.

kızarması, başkalarının teşebbüste bulunmasını bekleme).

-Grup içinde konuşma konusunda kaygı duyma.

Utangaç insan var olmasa da utangaçlığın derecesi utangaç davranışın sıklığı ve yoğunluğu ile ölçülebilir. Ne kadar sıklıkla kişi utangaç davranır? Duygusal tepki ne kadar yoğundur? Aşağıdaki örnekler utangaçlığın farklı belirtilerini anlatmaktadır. Bu insanların belirli türden insanlarla olan özel durumlarında utangaç davrandıklarına ve bazılarının da diğerlerinden fazla derecede huzursuz olduğu insanların ve durumların daha çok olduğuna dikkat edilmesi gerekmektedir.

Dördüncü sınıf öğrencisi olan Betsy, sınıfta asla elini kaldıramamakta ve ismi okunduğunda sorulara yanıtlarını bilse bile asla cevap verememektedir. Sonuçta notları düşüncede mutsuz olmaktadır.

Ev kadını olan Mrs. Mc Donald, (kocası dahil) diğer yetişkin insanlarla konuşmakta zorluk çekiyordu. Zamanının çoğunu evde okul öncesi yaştaki çocuklarıyla geçiriyordu. Çocuklara karşı kendisini sinirli hissetmeye başladığında onlara fiziksel açıdan kötü davranabilir kaygısıyla tedavi gördü. Mr. Mc Donald'ın işi hakkında şikayet edebileceği, arabalar ve spor hakkında tartışabileceği birkaç arkadaşı vardı. İş dışında onları görmezdi ve karısının insanlar konusundaki korkularını paylaşmazdı. Bu soruna karısının onun bütün ihtiyaçlarını karşılamamasını eleştirerek bakardı. Bu çifte diğer yetişkinlerle rahatça iletişim kurmayı öğrenmenin, birbirlerinin durumlarına yardımcı olacağını inandırmak zor olsa bile, burada utangaç davranış daha büyük bir ailenin iletişim sorununun sadece bir parçası sayılır. Kadın dikkatini kızınca ne kadar fena birisi olduğuna çevirdi ve erkek de kadının ne kadar anlayışsız, vurdum duymaz ve sıkıcı olduğuna bizi inandırmak istedi.

III- UTANGAÇ DAVRANIŞLA İLGILI GÜDÜLER VE AÇIKLAMALAR

Neden insanlar kısıtlayıcı ve sınırlayıcı olmasına rağmen utangaç davranmayı tercih ederler? Utangaç davranışa neden olan bazı güdü ve açıklamalar nelerdir? Benzer görünen ve aynı olduğu nitelendirilen hal ve hareketleri yapan insanlar dikkate alındığında, onların hal ve hareketlerinin temelini teşkil eden güdülerin farklı olduğu hala olasıdır. Utangaç davranış için muhtemel dört açıklama vardır. Sosyal beceri eksikliği, mantıksız düşünce, utangaç davranışı cezalandırmanın yada başkalarına yaklaşmayı cezalandırmanın ve reddetmenin önceki tarihçesini kapsamaktadır. Hepsi ayrı ayrı tartışılacaktır.

IV-SOSYAL BECERI ZAYIFLIĞI OLARAK ÖĞRENME EKSIKLIĞI

Başkalarıyla iletişimde bulunma becerilerini öğrenmemiş bir kimsenin bu konuda çok az bir deneyimi vardır. Bunun nedene sadece genç ya da gelişim yönünden sakat kişilerde utangaç davranışın görülmesiyle açıklanabilir ama bunu kaygıya neden olan mantıksız düşünceyle bağdaştırmak mümkündür.

V- MANTIKSIZ DÜŞÜNME

Her zaman düşünür, hisseder ve davranışta bulunuruz ve bu süreçler birbirlerini etkilerler. Mantıksız düşünme, kendimizi, diğer kimseleri ve durumları eleştirdiğimiz içten bir konuşmadır. Ellis bu düşünmenin çoğunlukla aşırı duygusal tepkiyle ve davranış bozukluğu ile sonuçlandığını öne sürmektedir. Bir partide bulunma durumunda utangaç davranan insanlar, "Partiler beni öyle ürkütüyor ki, sanki bir yerlere gizlenmek istiyorum" şeklinde düşünebilirler. Gerçekte doğru olan şey onların kendileri hakkında, partideki diğer insanlarla partideki durum hakkında mantıksızca düşünmeleri yüzünden kaygı duymalarıdır. Örneğin: "Bu partiye gelmemem gerekirdi. Burada hemen hemen hiç kimseyi tanımıyorum ve bahse girerim bu akşam yalnız oturacağım. İlginç birisine benziyor ama ona yaklaşırsam uzaklaşacak nasıl olsa ve sonra benim aptal olduğunu düşünecek. Neden diğer insanlar gibi konuşamıyorum? Bahse girerim insanlar benim hala burada oturduğumu fark edecekler. Belki de ne kadar utangaç olduğumu fark edebilirler. Yine eski hikaye. Hiç bir şeyi doğru yapamıyorum. Gelecek sefer evde oturacağım. Partiler beni çok kaygılandırıyor.

Bu içten konuşmanın hepsi 15 saniye içersinde olur. Çoğunlukla "Buna dayanamam" ve "Bu korkunç olur" gibi gerçekçi ifadelerle yada gerçekçi bir ses tonuyla söylenir. Bu durumu örneklerle izah etmek için aynı konuşmayı siz kendiniz sizi endişelendirecek tarzda söylemeye çalışın. Kişiyi endişelendiren partinin kendisi değil, kişinin parti öncesi ve sonrası yada parti süresince mantıksızca düşünmeye ve endişeli düşüncelere kapılmaya bir çok fırsatının olmasıdır.

Mantıksız düşünmenin felaket denecek türden kesin nitelikleri vardır ("Korkunç olur; meliyim; ...mam gerek") ve sık sık aşırı kaygıya, öfkeye, bunalıma ve davranış bozukluğuna neden olur.

Bir grupla konuştuğunuzu, görüşme yaptığınızı ya da seyahat etmekte olduğunuzu vb... ve bu durumdayken kendinizi utangaç olarak gördüğünüzü hayal edin. Bir durum seçin ve kendinizi kaygılı ve üzgün yapmaya çalışın. Deneyin.

Nasıl yaptınız? Muhtemelen bir şeyler düşündünüz. Gerçekten de kaygılı düşünceler genellikle "...Ne olurdu" ve "...meli, malıyım " ı kapsar. Belki de bazı kötü sonuçları fark ettiniz. Düşündüğünüz her neyse aşırı duygusal tepkiyi yaratan mantıksız özelliklerdir. Seçtiğiniz durumda hangi davranışlar mantıksız düşünmeyi ve aşırı kaygıyı gösteriyor? Düşünme, duygu hal ve hareketler arasındaki bağlantıyı gördünüz mü ?

İçten konuşma bir kimsenin kendisi ve dünya hakkında temel inançlarının olmasından oluşur. Utangaçlık durumunda bu inançlar şunları içerebilir.

1.Diğer bütün önemli kimselerin beni her zaman sevmesi ve onaylaması gerekir. (Eğer içlerinden birisi beni sevmezse bu korkunç olur, buna dayanamam)

2.En iyi yol, huzursuz olduğum durumlardan kaçınmaktır.

3.Kendimi değerli bir kişi olarak düşünebilmem için her şeyi mükemmel yapmam gerekiyor. (Çünkü ben genellikle yetersizim ya da mükemmel değilim, kendimi eleştirmem için bir çok nedenim var)

4.Eğer birtakım şeyler istediğim gibi gitmezse o zaman birisinin (kendim de dahil) suçlanması, azarlanması gerekir.

Bu inançlar ve içten konuşma, utangaç davranışı destekleyen bir sistemin temelini teşkil etmektedir. Ayrıca utangaç davranan kimseler çoğunlukla kendilerine daha kötü davranmak yada daha kötü hissetmek ve kendilerini asla değişmeyeceklerine daha çok inandırmak için utangaç davranışı bir standart davranış olarak kullanacak kadar ender bir yeteneğe sahiptirler ki, bu korkunçtur.

İlişkiden Kaçma Ya da Dolaylı İlişkide Bulunmanın Ödülünün Önceki Tarihi

Birçok hedefini utangaç tavırlarıyla gerçekleştirmiş kimseler değişme konusunda istekli olmayabilirler. Onlar isteklerini elde edememeyle değişmeye ikna oldukları sırada kendilerini kötü hissetmeleri arasında bir ilişki olabilir. Fakat utangaç davranışı "Yanlış" ya da davranış bozukluğu diye nitelendirmekten kaçınılmalıdır.

Başkalarına Yaklaşmayı Reddetme Veya Cezalandırmanın Önceki Tarihi

Bu kategori utangaç görünen hal ve hareketleri yaratabilir, fakat bu hal ve hareketlerin temelini teşkil eden daha da önemli unsurlar vardır.

Örneğin, Beth çocukken çok kızgın veya mutlu göründüğünde, düşünce ve tercihlerini ifade ettiğinde ailesi tarafından dövülürdü. Zeki ve uyumlu olduğundan genç yaşta en iyi yolun "Göze batmamak, ortalıkta görünmemek ve hepsinden öte sesini duyurmamak" olduğunu öğrendi. Çocuk olarak bunu evde yapmak ona mantıklı gelirken 30 yaşında üniversiteye yaratıcı bir yazıyla tekrar girince böyle davranmanın mantıklı olmadığını anladı. Onun yaşamıyla ilgili almış olduğu bazı önemli kararlar vardır ki, - Aralarında ona yaşamaya devam etmesini ve dünyanın hiç de öyle korkulu bir yer olmadığını gösterecek - önceleri bunlarda az değişiklik görünürdü. Tipik bir sorun olmamasına rağmen, Beth tedaviye başlamadan önce utangaç davranışa neyin neden olduğunu anlamaya çalışması gerektiğinin mükemmel bir örneğini verir. "Utangaç kişi" diye bir şey olmadığı gibi utangaçlığı tedavi edici bir tek metot da yoktur.

VI- İNSANLARIN UTANGAÇ DAVRANIŞLARI YENMELERINE YARDIM ETMEDE YAKLAŞIMLARI

Utangaç Davranışı Anlama ve Hedefleri Belirleme

Burada önerilen bilişsel-davranışsal görüş modeli, utangaç davranışın tedavisinde uygulanması oldukça kolay olan daha genel bir danışma modelidir. Bu model temel danışma becerileri dinleme ve kavramlaştırma yeteneği ile birlikte kullanılır. İnsanlara daha az sınırlayıcı bir yolla isteklerini elde etmeleri ve kendilerini bu süreç içinde daha iyi hissetmeleri için nasıl çaba sarf edeceklerini öğrenmelerine olanak sağlar.

Danışanın utangaç davranışlar (düşünce, duygu ve hareketleri) dan bir sorun gibi söz etmesini düşünürsek ilk adım utangaç diye nitelendirilen belirli davranışları ve bu davranışları yapmaya teşvik eden koşulları belirlemektir. Aşağıda örnekte bir danışan "Ben utangacım, söyleyecek bir şey bulamıyorum" diyerek konuşmaya başlıyor. Danışmanın ilk hedefi danışanın sorununu keşfetmek ve onu açıklamasına yardımcı olmaktır.

Danışan: Sanırım utangaç olmalıyım. Söyleyecek bir şey bulamıyorum.

Danışman: Söyleyecek hiçbir şey.

Danışan: Evet, bütün bu insanların yanında olacağım ve onlar sürekli konuşacaklar ve.....(durur)

Danışman: Ve?

Danışan: Ve ben büyük bir kukla gibi ayakta duruyorum.

Danışman: Eğer herhangi bir şey söylemezsen aptal olduğunu düşünüyorsun?

Danışan: Evet

Danışman: Sen orada ayakta dururken ve onlar da konuşurken kafandan neler geçiyor?

Danışan: Aptal olduğum, keşke yok olsam.

Danışman: Kendin hakkında başka neler diyorsun?

Danışan: Eğer konuşursam hiç kimse beni dinlemez ve aptal ve sıkıcı olduğumu düşünürler.

Danışman: Ya böyle düşünürlerse?

Danışan: Evet, benden hoşlanmazlar.

Danışman: Ya hoşlanmazlarsa?

Danışan: Bir tane bile arkadaşım olmaz ve buna dayanamam.

Danışman: Öyleyse hiçbir şey söylememek bir şeyler söylemekten daha iyidir Belki de budalaca ve sıkıcı konuşunca kabul edilmeyeceksin.

Danışan: Daha iyidir. Fakat keşke zekice bir şeyler söyleyebilsem

Danışman: Bir dakika düşünelim. Sen orada ayakta dururken diğer insanlar hakkında ne düşünüyorsun?

Danışan: Hepsinin çok rahat göründüklerini ve akıllarına gelen ilk şeyi söylediklerini. Fakat çok anlamlı şeylerden konuşmadıklarına bahse girerim.

Danışman: Önemsiz konuşmalarda maharetliler.

Danışan: Evet.

Danışman: Bahse girerim onların önemsiz konuşmalarına katılmak ve zekice bir şeyler söylemek zor olmalı.

Danışan: Evet. Sanırım okul ya da rock gruplarının ya da şeker arabalarının değişen büyüklükleri hakkında söylenecek çok şey yok.

Danışman: Önemsiz konuşmalarda zeki olmak çok zor.

Danışan: Evet, sizde bilirsiniz ki, birisiyle yalnızken gerçekten her şey tamam ve ciddi konuşuyoruz.

Danışman: Bu senin için daha kolay. Önceki durumdan farkı nedir?

Danışan: Evet, karşımdaki kişinin konuşmasının doğruluğunu anlayabiliyorum ve daha derin konular üzerinde düşünüyorum ve kendi fikrimin gerçekten önemli olduğunu sanıyorum.

Danışman: Biz deminden beri ciddi konuşuyoruz ve sen rahat ve çok düşünceli görünüyordun. Bu yüzden seni rahatsız eden şey bir grup insanın önemsiz konuları çok fazla konuşması oluyor.

Danışan: Gerçekten de birisiyle önemsiz şeyler konuşmayı asla öğrenememişim.

Danışman: O zaman gerçek olan iki şey var. Sen asla önemsiz konuşmayı öğrenmemişsin ve bu konuda endişe duyuyorsun. Bir de konuşursan ve zekice birşeyler söylemezsen reddedileceğine üzülüyor ve sessiz kalmayı tercih ediyorsun.

Bu örnekte danışmanın kişinin "Utangaçlık" diye nitelendirdiği şeyin ne olduğunun anlaşıldığına dikkatinizi verin. "Kendin ve diğer insanlar hakkında ne düşünüyordun" gibi sorular mantıksız düşünceyi açıklamaya yardımcı oluyor. Bu bilişsel sistemi kullanan bir kimse temel inançları, mantıklı, mantıksız ve mantıklı kılınan düşüncelerin özelliklerini ve inanç sistemlerini nasıl tartışıp değiştirebileceğini anlaması gerekir. ("Bunu öğrenmezsen korkunç olur. Bunu mükemmel olarak bilmezsen nasıl faydalı bir danışman olabilirsin? ....okumalısın")

Kişinin utangaç olarak nitelendirdiği hangi davranışları yaptığını ve bu davranışları sürdüren kavramsal desteklerin açık bir örneği sayesinde, danışman bir tedavi planı geliştirebilir. Bu durumda kişi sosyal olarak karşılıklı konuşma becerilerini öğrenmesi gerekir ve bu durum içindeyken kendi kendini eleştirmeyi ve kaygı duymayı azaltmasına yardım edecektir. Bilişsel düzeyden yararlanabilir. Eğer mantıksız inançlarına devam ederse ki, ya mükemmel davranacak ya da aptal olacak ve diğerleri ona karşı olumlu cevap vermezse bu korkunç olur, az da olsa önemsiz konuşmalara rahatça katılamayacaktır.

Utangaç davranış için daha özel bir tanım yaptıktan sonra, danışmanın öğrenme yetersizliği ya da mantıksız düşünceden ya da geçmişte bunun çok iyi gittiği ve sonra da devam etmesinden dolayı utangaç davrandığı açıkça görülüyor. ancak Beth'in durumunda olduğu gibi utangaç davranışın daha ciddi sorunlarla ilgili olduğu görülürse, bu bölümde tanımlanan teknikler daha fazla araştırma, doğrulama, açıklama ve inançları düzenleyen sistemlerle donatılması gerekir.

Tedavi planına başlamadan önce danışanın davranışını değiştirmek konusunda söz vermesi gerekmektedir. Danışanın utangaçlığını bir sorun olarak söz etmesinden dolayı gerçekten davranışını değiştirmek istediğini sanmayın. Çoğu durumlarda "Bu değişmek istediğin bir şey mi" sorusu yeterlidir. Bu sözü vermeden önce danışanlar değişmenin ve değişmemenin sonuçlarını ve tercih ettikleri davranışların özelliklerini anlamaları gerekir.

Aşağıda sizin kullanabileceğiniz ve danışanların kullanmalarını öğretebileceğiniz bir sorular dizisidir. Bazen danışanlara bu soruları ve cevapları için boşluklar içeren resmi formları sağlamak yararlıdır.

1.İstediğiniz gibi etkili olmadığını düşünüp şu anda yaptığınız bir davranışı tanımlayın. Özel ve kesin duygu ve hareketlerinizle olun.

2.Şu andaki davranışınızı hangi inançlar destekliyor? (Kişisel haklar ve mantıksızca fikirler içerdiğinden emin olun.)

3.Onun yerine ne yapmayı tercih ederdiniz? Kesin olun.

4.Bu yeni davranışı hangi inançlar destekliyor?

5.Aynı kalmanın sonuçları ne olur? (Tepkinizi ve diğerlerinin tepkisini, çıkan sorunları ya da sizin diğerleri için onları nasıl halledebileceğinizi düşünün.)

6.Değişmenin sonuçları ne olur?

7.Eğer değişmeye karar vermişseniz bunu nasıl yapardınız?

VII-UTANGAÇ DAVRANIŞI TEDAVI ETMEDE ADIMLAR

Bu bölümde utangaçlık için öne sürülen tedavi bilişsel-davranış görüşü öğretim modeline dayanır. Bu model, (1) kişisel hakları belirleme, (2) atılgan, atılgan olmayan ve saldırgan davranışlar arasında ayırım yapma, (3) bilişsel düzenleme, (4) ve rol yapmayı içerir. Her bir seçenek ve bunların utangaç davranışı tedavi etmeyle olan ilgisi sırasıyla tartışılacaktır.

Bilişsel davranışla tedavi görüşü davranışların (düşünceler, duygular, hareketler) çoğunlukla büyük bir bölümünün öğrenildiğini ve yeni bir öğrenmeyle değiştirilebilir düşüncesi vardır. Herhangi bir zamanda bireyin duygu, düşünce ve hareketleri birbiriyle ilgilidir. Bilişsel davranış modelini kullanan danışman insanların davranış yönünden belirli amaçlar edinmesine yardım eder ve onlara şu andaki düşünce, duygu ve hareket tarzlarını nasıl değiştireceğini öğretir.

VIII-ATILGAN DAVRANIŞA YOL AÇAN KIŞISEL HAKLARI BELIRLEME

Utangaçlığı yenmede insanlar duygu, düşünce fikirlerini ve tercihlerini ifade etme ve kendilerinin saygıyla ve itibarla muamele görme hakkına sahip olduklarına inanmalıdırlar. Kişi zamanını nasıl kullanacağını ve malı mülküyle ne yapacağına karar vermesi kişisel haklar arasında yer alır. Bu hakları anlama ve kabul etme, atılgan davranışın tanınmasıyla ilgili bir sonraki aşamada bütün insanlar için önemlidir.

IX-ATILGAN DAVRANIŞI BENIMSEME

Atılgan davranış hem erkeğin hem de kadının haklarına saygı gösteren tam, güvenilir ve uygun bir duygu, düşünce ve davranış iletişimini kapsar. Atılgan davranış çoğunlukla dolaylıdır ve güvenilir değildir (Y isterim ama, istemediğiniz zaman) ve kimsenin kişisel haklarını çiğnemekle ilgilidir. Saldırgan davranış başkalarının haklarını çiğneyecek şekilde duygu, düşünce ve davranışları anlatır.

Birçok kimse "Haklarını savunmayı" tanımlarken burada atılgan davranış aşağıdakiler de dahil olmak üzere çok geniş bir anlam kapsar; komplimanlar yapmak veya almak, ricada bulunmak, ricaları kabul veya reddetme, kişinin kendisi ile ilgili olumlu ifadelerde bulunması; duygu, düşünceleri ifade etme (olumlu ya da olumsuz); ve hakları savunmak.

Şimdi bir kimsenin bir yabancıya atılgan, atılgan olmayan ve saldırgan davranışlarla yaklaşma örnekleri verilmektedir.

Atılgan olmayan,

-Yaklaşma. Kişiye ara sıra bak.

-mm.. merhaba, mm.. ben, mm.... (yüz buruşuk) sizi ya da bir şeyi rahatsız ediyor muyum? (hemen gözlerini çevirir).

Saldırgan

-"Hey sen gel buraya."

-"Hadi gidelim bebek."

-Git ve kişiye hafifçe vur.

Atılgan

-"Selam, ben Joan. Sizi bekliyordum."

-"Merhaba. (Gülerek, bakarak) Bu partiye gelmem nasıl oldu?"

Herhangi bir davranış konusundaki eleştiriler sözlü ya da yazılı yapılır. Danışana atılgan davranışı, atılgan olmayan davranıştan ayırt etmeyi öğretirken tanımları ifade edin ve açıklayıcı örnekler verin. Sonra bir durumu tanımlayın (örneğin, eşiniz pasaklı ve sürekli yiyeceğini eşyanızın üzerine döküyor) ve danışandan bu duruma atılgan olmayan, atılgan ve saldırgan tepkilerde bulunarak davranmasını isteyin. Sözlü ya da yazılı özelliklerin tepkiyi atılgan olmayan, atılgan ve saldırgan kıldığını danışanla tartışın. Yabancıları, sevdiğiniz birini, ve memurları içeren örnekler dizisini kullanın. Bazı durumlar danışanın diğer insanlarla ilişki kurmasını başlatmaya yönelik olmalıdır ve diğerleri de başkalarının söz ve davranışlarına tepkide bulunacak

kimseler olmalıdır. Çeşitli örnekler ve tartışmalar aracılığıyla danışan burada tanımlanan atılgan, atılgan olmayan, saldırgan deyimlerini anlamaya başlayabilir.

Utangaç davranış çoğunlukla dolaylı etiket özelliğinden dolayı atılgan olmayan davranış olarak sınıflandırılır. Utangaç davranan birçok kimse, önceleri davranışları konuşmayı önceden başlatma, ödünç bir şey isteme, restaurantta yiyeceği geri çevirme gibi davranışları saldırgan davranışlar olarak sınıflandırıyorlardı. Artık bunları yapmanın kişisel bir hak olduğunu ve bu durumun başkalarının haklarını çiğnemeden halledilebileceğine ve bu tür davranışları atılgan diye sınıflandırıp onlarla ilgilenmenin daha olası olduğuna inanıyorlar.

X- BILIŞSEL DÜZENLEME

1. ve 2. basamaklarla uyum halinde olan bu basamak bu modeli, danışanı istenilen davranışı kolayca yaptığı bir tür görüş modelinden ayırır. Çoğu durumlarda utangaç davranış öğrenme yetersizliğinin bir sonucu değildir. Genellikle önceden de bahsedildiği gibi mantıksız düşünceyi kapsar ve tedavisi de mantıksız düşünceyi tayin etmek ve mantıklı düşüncelere yer verilmesine yardım etmeyi içerir.

Ellis' in sisteminde eğer bir kimse durum (A)' da ise mantıksız düşünme (B), aşırı duygusal tepkiye ve davranış düzensizliğine(C), yol açabilir. Örneğin Sarah, bir iş görüşmesine gitmeyi planladı (A), fakat öyle kaygılandı ki fiziksel bakımdan hasta oldu (C), mantıksız düşünce ile kaygılı ve hasta oldu (B), şunu içeriyor;

"Ya çok konuşursam?, Ya terlersem? Ne yaparım? Bu işe girmek zorundayım fakat görüşmenin korkunç geçeceğini biliyorum. Aptalca davranacağımı biliyorum, beni sevmeyecekler ve beni almayacaklar. Eğer bu işe giremezsem? Bir görüşmeye de az önce gittim. Bir başkasına dayanamam. Keşke bu kadar utangaç olmasaydım. Sanırım ben tam bir başarısızım. Asla bir işe giremeyeceğim. Midem Ağrıyor."

Onun mantıksız düşüncesinin sonuçları endişe, hastalık ve görüşmede muhtemelen daha az etkili bir davranışı içerir. Aşırı derecede terleyebilir, şaşkın olabilir, kelimelere dili takılabilir ya da sürçebilir ve kendisini olumlu yönde tanıtamaz. Sarah görüşmeden sıvışarak kaçabilir.

Utangaç davranışı değiştirirken Sarah kendi inanç sistemini değiştirebilir ve zihnindeki kavramları yeniden düzenleyebilir. Onu istenilen davranışı iş görüşmeleri konusundaki kaygısının az ve ılımlı olması gerektiğini düşünürsek kaygılarla ilgilenmek önemlidir. Ellis' in kuramında mantıksız düşünceyi değiştirmek için kişi mantıksız düşünceyi tartışmak zorundadır (D), bu onu daha mantıklı inanç sistemine daha uygun duygu düzeyine daha az davranış bozukluğuna neden olacaktır (E).

Tartışma aşamasında ortaya çıkan önemli sorunlar;

- Ne kadar ya da ne derece doğrudur? (örneğin, aptalca davranacaksın, seni anlamayacaklar),

- Böyle olsa bile ne kadar felaket olur (örneğin, kendinizi zavallı olarak tutacaksınız, işe giremeyeceksiniz).

- Bu konuda doğru olan şey nedir? (örneğin, bir iş görüşmesine gidiyorum ve diğerleriyle yarışacağım. İşe giremeyebilirim-garantisi yok-. Kendimi iyi tanıtmam önemli. Onlar benim hakkında eleştiride bulunacaklar).

- Neye inanmak daha mantıklıdır? (örneğin işi istersem ve giremezsem hayal kırıklığına uğramayacağım. Eğer kendimi zavallı olarak tanıtırsam hayal kırıklığına uğrayacağım. Bunun benim yetersiz, görgüsüz ya da utangaç olduğum anlamına gelmediğine inanmak, insan olduğum için mükemmel olmasa da duruma ve sonuca katlanabilirim. Onlardan beni sevmelerini isterim ama beni onaylamak zorunda değiller.

Artık Sarah gerçekten her seferinde üzgün olmak zorunda olmadığına inanıyor. Birisi onu sevmezse, istediğini elde edemezse ya da kusurlu davranırsa hareketlerini değiştirmek için daha özgür ve daha az utangaç olacak ve daha sempatik davranacaktır. Kendisine daha çok önem vermeye başlayacaktır. Çünkü kendisini mükemmel/değerli ya da hatalı/yetersiz diye sınıflandırdığı sistemin de dışında olacak.

Danışanın mantıklı düşünce ile, düşünceleri mantıklı kılma arasındaki farkı anladığından emin olmak gerekir. Eğer Sarah mantıklı kılıyorsa, "Eğer bu işe giremezsem beni fazla üzmez. Bu görüşmeye gidiyorum ve tamamen sakin olacağım, onları öyle etkileyeceğim ki beni almak için can atacaklar. Bu çok kolay olacak," diyecektir. Bununla binlikte, mantıklı kılmalar bir anlıkta olsa kaygıyı azaltmaya yarasa da gerçeği yansıtmazlar. Sarah için daha güvenilir ifade, "İnsanların benim için ne düşündükleri beni ilgilendirir. Ben bu işe girmek istersem girerim, girersem muhteşem olacak. Eğer giremezsem hayal kırıklığına uğrarım ama hayat devam eder. Görüşme süresince sakin olabilir ve onları etkileyebilirim. Fakat buna mecbur değilim," diyebilir. Rasyonelleştirme bütün duyguları reddetme ya da aşırı kendini inkar etmeye yöneliktir.

Aşağıda önceden tanımlanan düşünce tarzının 28 yaşındaki zeki bir kadın olan ve enerjiden yoksun bir

kadın olan Marilyn tarafından nasıl kullanıldığını gösteren bir örnektir. Çünkü zamanının çoğunu üzülmekle geçirmiştir. Babası askerde subaydı ve o çocukluğunu kadınların davranışlarında ağırbaşlılık ve tatlı dilli olmayı savunan inanç sisteminin olduğu ülkelerde geçirdi. Bu kültürleri benimsememesine rağmen onlardan ders aldı.

1. .Davranışı tanımla

-Hiç kadın arkadaşım yok. Erkek arkadaşım var. Kadınlarla tanışmak için çok fırsatım var- sınıfta, kadınlar toplantısı, kadınlar grubu, fakat yapmıyorum. Onlardan kaçıyorum ve onların yanında her zaman kaygılıyım.

2. .Hangi inançlar destekliyor?

-Beni sevmeyecekler, kapanda olduğumu düşünecekler. Beni reddedecekler, bundan nefret ediyorum. Onlara nasıl yaklaşacağımı bilmiyorum. Ne söyleyebilirim? Onlara yaklaşmak ve bakıp uzaklaşmak istiyorum.

-Onların zamanlarının ve duygularının önemli olduğunu sanıyorum da bu yüzden her zaman her şeyde benden daha iyi ve hoş görünüyorlar.

3. .Ne yapmayı tercih ediyor?

-Birkaç kadınla konuşarak arkadaş olarak başlamak isterim ve sonra birisinden benimle birlikte bir şey yapmasını isterim, konuşmak zorunda kalmadığımız bin yer olabilir, öğle yemeği olmaz.

4. . Hangi inançlar destekliyor?

- İnsanlara yaklaşmaya hakkım var. Bu tamam ve rahatsız etmez ve günlerini ziyan etmez. Yürümek ve rasgele konuşmak- saldırgan değil atılgan bir davranıştır. Onlara tuzak kurmuş gibi olmaz.

- İncinsem de reddedilmeye dayanabilirim (Bunun olma olasılığı yok). Sızlanmadan, gözlerimi kaçırmadan diğer kimselere yaklaşma yollarını öğrenebilirim-daha açık ve net olarak.

5. .Aynı kalmanın sonuçları?

- Hala yalnız ve sinirli olurum (aynı kalmasam da) uzak kalmayı tercih ederim. Kimse şaşırmaz. Güvenli olurum- artık güvenli olmak yalnız kalmaktan daha önemli görünüyor.

6. .Değişmenin sonuçları?

- Evet, arkadaşlarım olur, bazıları bahse girerim eski Marilyn olmadığım için beni sevmezler. Ailem buna karşı çıkacak ama ben kendimi daha iyi hissedeceğim.

7. . Karar verirseniz?

- Sanırım her şeye kolay başlarım. Bir bakış, bir merhaba- sesimi yüksek ya da alçak tonda tutmaya çalışırım. Sonra "iyi konuşmaydı" gibisinden gerçek, kısa yorumlarda bulunarak konuşmaya başlayabilirim. Sonra sohbet için güvenilir birisini seçerim. Kadınlar cemiyeti ya da her hangi bir projeye katılabilirim. Bu yerler olayları başlatır ve bu olaylarla ilgili kişilerle tanışacağımdan eminim.

Bu form Marilyn' in kendi mantıksız düşüncesini, nasıl tanıyabileceğini ve eleştirebileceğini ve kişisel haklarını nasıl tayin edebileceğini gösteriyor.

XI- DAVRANIŞ PROVASI

Kişi herhangi bir utangaç davranışa neden olan herhangi bir mantıksız düşünceyi ortaya çıkardıktan sonra bunu uygulaması gerekir. Danışanın uygulamayı gerçekleştirmesine yardım etmek de bir sanattır. Anlamak kolay ama yapmak zordur. Danışanın başarılı bir deneyimden geçmesi için uygulama yapmasına yardımcı olacak birçok ilkeler ve işlemler gösterilecektir.

Görüldüğü üzere, kendilerinin utangaç olduğunu düşünen kişiler gerçekte mükemmel derecede sosyal beceriye sahiptirler ama inanç sistemlerinden dolayı onları kullanmazlar. Diğerlerinde inanç sistemleri yoktur ama nasıl davranacaklarını bilmezler.

Mantıksız düşünceye meydan okumanın ve utangaç davranışa neden olan aşırı duygusal tepkileri azaltmanın yanı sıra insanlara bir takım sosyal beceriler öğretilebilir- Etkili sözel olmayan davranışlar, konuşmalar, iltifatlar söylemek ve almak ve insanlara kendinden daha emin bir şekilde yaklaşmaya yardımcı olan diğer beceriler. Onları ilgilendiren herhangi bir durumla ilgili bir rolü de oynayabilirler.

Bazı danışanlar sorunla ilgili durumları rol yaparak oynamaya hazırlanırken, çoğu utangaç davranan kişilerin hazırlık yapması gerekir. Sosyal becerileri kazanma mümkün olduğu kadar deneyimli olmakla başarılabilir. Kişiye durumun içerdiğinden başka bütün iletişim özelliklerini düşünmesini isteyerek başlayın (bunlar; bakış, yüz ifadesi, el hareketleri, vücudun duruşu, sesin yüksekliği ve alçaklığı, konuşma akıcılığı, konuşma hızı, ses tonunu içerir).

Sonra iki hedef gösteren bir basit alıştırma yapın- Pozitif davranışsal geri beslemeyi kazanmayı öğretmek ve herhangi bir şey hakkında bir dakika ya da daha uzun bir zaman konuşabileceğini anlamak- Davranışta geri besleme rol yapmanın en önemli bir kısmıdır[2],[1].

Alıştırma için siz ve danışan konu başlıklarını küçük bir kağıda yazın (tüy, yağ, çivi, şurup vb. gibi). Hayal gücünüzü kullanın incitici konulandan kaçının. Danışan sizin alıştırmaya katılmanızı isterse katılın. Fakat bunu güzel ve etkili söz söyleyerek etkileme fırsatı olarak kullanmayın. Danışan bir konu başlığı seçer ve 60

dk bunu tek başına oynar (Danışanın kendine güveni arttıkça zaman arttırılabilir). Sonra olumlu bir davranışsal geri besleme kazanır. Hoşunuza giden konunun içeriği değil, danışanın konuşma şeklidir. "Doğrudan bana bakıyordun, konuşman akıcıydı ve geriye yaslanmıştın demek istiyorum". Hoşunuza giden şey hakkında kesin ve emin olun ve az etkili bulduğunuz şey hakkında dilinizi tutun.

Danışanın çabalarının olumlu yönlerine dikkat çekmek önemlidir. Çoğu kimseler kendilerini aşırı derecelerde bugün yaptıkları üç (13 ya da 30) hatayı eleştirmeyi öğrenmişlerdir. Onlar yaptıkları eleştirilerde mükemmel derecelerde tam ve doğru olmayabilirlerken iyi durumlardan çok hataları görmekte çok daha yeteneklidirler. Değişmek için neyi iyi yapabileceklerini bilmeleri ve unutmamaları gerekir. Bundan başka davranış provasında danışana (sonunda da sizin) değişiklikler için öneride bulunma şansınız olacak ve bu da iyi olacak.

Bu konuda birçok iyi kaynaklar ve karşılıklı konuşmayla ilgili ayrıntılar bulunduğundan, komplimanlar yapmak ve almak, ricalarda bulunmakla ilgili diğer alıştırmalar verilmeyecektir.

Davranış provası danışanı herhangi bir ilişkili durumu uygulamasını ister. Aşağıda akılda tutulması gereken kurallar ve prensiplerin bir listesini bulacaksınız.

1.Kişi durum üzerinde kısa bir tanımlama yapar.

2.Kişi kendinden istenen davranışı istediği şekilde tanımlar.

3.Kişi durumdaki diğer kişinin durumun gerçek olması için nasıl davranması gerektiğini tanımlar.

4.Sahneyi hazırlar- telefon konuşması ise arka arkaya oturma ya da otobüste yan yana ya da ayakta durma vs.

5.Kısa bir bölümü uygulayın (Çoğunlukla kişinin ilk cümleleri). Uyaran kişi başlangıçta işbirliği yapmalı- durumu ciddileştirmemelidir.

6.Kişi kendinden olumlu davranışsal geri besleme gösterir- Davranışında etkili olan şey ne idi?

7.Danışman herhangi bir olumlu davranışsal geri besleme verir.

8.Kişi değişiklik olsun diye kendinden öneride bulunur. İnsanlar bir arada birden fazla değişme gösterirse, konsantre olmada güçlük çekerler. Bunu iki değişmeyle sınırlayın.

9.Kişi iki öneride bulunmamışsa, danışman bulunur (ikiden fazla olmayacak).

10.5-9 daki adımı koruyun. Kişi daha da rahatlayıp daha da etkili oldukça bölümleri biraz uzatın ya da uyaran kişinin, danışanın kendisine muamele ederken üzüleceği şeklinde davranmasını sağlayın.

Rol playing terapiste uyaran kişinin daha belirgin bir tasvirini verir ve terapisin kullandığı modele uygun bir tepkiyi göstermek için kullanılabilir. Bu model, kişinin uygun bir tepkiyle ona cevap veremeyeceği takdirde kullanılmamalıdır.

Aşağıdaki örnek tarihleri sormakta bir sorunu olan ergenlik dönemindeki Chris ile yapılan bir davranış provasının kullanılışını örnekler. Bu kişi çok önce ricada bulunma hakkının olduğunu(diğer kişilerin de bunu reddetme hakkı olduğunu) ve reddedilirse bunun onu hayal kırıklığına uğratmayacağını, bunun korkunç bir şey olmadığını çoktan kabullendi.

DANIŞMAN:Tamam Chris durumu tanımla (1. basamak)

DANIŞAN : Evet, onu sinemaya gidip gitmeyeceğini sormak için ararım, bu akşam belki.

DANIŞMAN: Ve nasıl davranırsın? (2. basamak).

DANIŞAN : Birden söyleyemem- sesimi yumuşak çıkartırım

DANIŞMAN: Yumuşak?

DANIŞAN : Bilirsiniz, sakin ve rasgele.

DANIŞMAN: Onun neyi bilmesini istersin.

DANIŞAN: Onunla sinemaya gitmek istediğimi bilmesini.

DANIŞMAN: Ondan bana bahset. (3. basamak).

DANIŞAN :Öyle belirli birisi yok.

DANIŞMAN: Eğer aklında gerçek binisi varsa, bunu yapmak daha kolay.

DANIŞAN : Evet Jenny var. O çok hoş ve oldukça utangaçtır. Sessiz konuşur.

DANIŞMAN: Tamam, onu deneyelim. Arka arkaya oturalım, hazır olunca zil sesini verirsin.

DANIŞAN : Zırr.. zırrr...

JENNY : Alo?

CHRİS : ımm.. selam. Jeny orada mı?

JENNY :Jenny benim.

CHRİS : ımm.. selam. Ben Matematik sınıfından Chris.

JENNY: o..selam Chris.

CHRİS : Ben, ımm.. senin cuma günü ımm.. sinemeye gitmek için boş olduğunu sanmıyorum değil mi?

JENNY : O evet, boşum ve gitmek isterim (baştan savıcı olduğuna dikkat edin).

DANIŞMAN: Dur. (5. basamak) Tamam Chris, neyi beğendin (6 basamak).

CHRİS : İyi fazla konuşmadım. Sanırım sadece onu söyledim. Esas söylemek istediğim konuda konuştum.

DANIŞMAN:Sinema konusunu açtın. Kim olduğunu söylemen ve sesini net bir şekilde duyduğuma sevindim (7. basamak). Değiştirmek istediğin bir şey var mı ?(8. basamak)

DANIŞAN : Terlememeyi isterdim.

DANIŞMAN: Daha çok rahat olmak (9. basamak).

DANIŞAN : Evet.

DANIŞMAN: Daha rahat olsaydın ne farklı olurdu?

DANIŞAN : Kelimelerde dilim sürçmezdi.

DANIŞMAN:Yeniden deneyelim, daha rahat olmaya çalış ve kelimeler ağzından dökülsün.

Davranış provası yöntemi devam eder, bir zaman sonra Chris danışmanın "Cuma günü benimle sinemaya gitmek isten misin?" gibi bir ricada bulunduğunda daha kesin olması için cesaretlendirilir ve "Jenny" evet ya da hayır gibi kesin bir cevap vermeyerek Chris' in düşündüğü şeyi deneyecek.

CHRİS: Benimle cuma günü sinemaya gelir misin?

JENNY: ımm..bilmiyorum. Bu hafta meşgulüm ve gelecek hafta sınav var.

CHRİS:Evet, seninle gitmek istedim.

JENNY:Bu hafta olmaz ama başka zaman gelirim.

CHRİS: Senin için hangi gün uygun olur?

JENNY :ımm. tam olarak bilmiyorum.

CHRİS:Uygun olduğunda bana bildirmeye ne dersin? Dışarı çıkmak istiyorum ama seni de sıkıştırmak istemem.

Bu durumu, (tabi Chris haksızlığa saplanmadan önce) olumlu bir davranış geri beslemesi ve öneriler takip edecek. Rol playinglerini kısa sürdürmek gerekir. Rol playing uzadıkça esas sorundan uzaklaşılır. Örneğin Chris ve Jenny Matematik dersi hakkında 7 dakika sohbet ederler. Bu Chris için konuşmada yararlı olabilir. Ama uygulamak istediği şey bir günlük izin istemekti. Aynı zamanda daha uzun süren rol playinglerde bir çok davranış arasından dolaylı ve belirli olan geri beslemeyi hatırlamak daha da güçtür.

Davranış provası hareketle ifade etmekten öte bir şeydir. Problemleriyle ilgili durumlarda daha etkili davranmaları için danışanlara yardım etme tekniğinin yanı sıra yukarıdaki 1. kural ve prensibin dikkatlice uygulanması önemlidir.

Danışanlar hayal ederek uygulama yapmaya da özendirilebilir. Onların etkili biçimde davranmalarını ve kendilerini iyi hissetmelerini hayal etmelerini sağlayın. Aynı zamanda istedikleri şekilde davranmalarını, ya da istedikleri sonucu elde edemediklerini ve aşırı derecede üzülmemelerini hayal ettirin (Akılcı duygusal betimleme). Her ikisini de kullanırken mümkün olanın dışında daha fazlasını hazırlarlar.

Zekice sezgilerin olması ve danışanla güzel rol oynama yararlı olabilir. Ancak kişi hala bu yeni öğrenmeyi gerçek dünyada da uygulamalıdır. Ev ödevi önemlidir. Çeşitli temel prensipler ev ödevlerini yönlendirir. Danışan ya onu önermeli ya da bütün kalbiyle onu yapmayı kabul etmelidir. Davranış gözlenebilir olmalıdır. Çok yüksek bir başarı olasılığı olmalıdır ve ödüller sistem içine dahil edilmelidir. Böylelikle fakirlerle konuşma zorluğu çeken bir kimse için ev ödevi birisine bakmayı, selamlaşmayı ve kişinin son hedefine ulaşıncaya kadar kişinin küçük aşamalarla gelişmesini başlatabilir. Örneğin rahatça konuşmayı

sürdürme başarı ile yapılır. Kişi rasgele bir ödül seçebilir. Diğer kimselerin tepkisiyle ilgili olmayan bir ödül seçerler.

XII- DURUM ÖRNEĞİ

Aşağıdaki özet bilişsel davranış görüşü modelinin 4 basamağının ve buna ek olarak ev ödevi (temel danışma becerisi) ben utangacım deyip gelen bir kimseye yardım etmek için kullanılmıştır.

Kadınlardan birine yaklaşmak için saatlerce dolaşan Jim adındaki bir genç adam kadınlara karşı davranışının atılgan olmadığını (onlara yaklaşmak yerine etraflarında dolaşmak) aynı zamanda davranışının atılgan olmaya yatkın olduğuna inanıyordu. Bunun iki mantıksız düşünce ile ilgisi olduğunu biliyordu- yaklaşırken mükemmel olmayı isteme ve eğer reddedilirse bunun onun gerçek değerini göstereceğine üzülmez. Aynı zamanda sosyal becerileri eksik-gerçekte nasıl bir konuşma yapacağını bilemez. Onun hedefi, kadının kendisiyle sağlam, kopmaz, uzun süren ilişkiler kurmasıdır. Etkileşim süresince kendisini aşırı derecede baskı altında hissetti. İlk görüşte hiç kimse aşkı ifade edemeyeceğinden, kadının tepkisini daima red olarak yorumlayabilmesi mümkündü.

Eğer mükemmelden az yaparsa ve bir kadın (veya yüzlerce kadın tarafından) terk edilirse bile hala yaşayabileceğini ve kendini sevebileceğine ikna olduktan sonra danışanlar, diğer kişinin anahtar cümlelerini tekrarlayarak kendi fikirlerini de ortaya koyarak sürekli soru sormaya açık konuları danışmanla yapabilir. Jim başkalarına yaklaşma ve kendi düşünce ve fikirlerini ifade etme hakkı olduğuna inanıyordu. Jim, gözleriyle merhaba demekten aşık olmaya kadar kadınlarla etkileşimde bulunması için bir hedefler grubu kurmasına teşvik edildi. Sonra da kolay hedefleri denedi. Yeni konuşma becerilerini uygulamak için çok güvenilir yerler keşfetti, derslerden önce ve sonra, banka sıralarında memurlarla, kasiyerlerle, süper marketlerde hizmet veren kimselerle (erkek kadın) çok az süre birlikte olması gerektiğinden kısa konuşmalar yapmak kolaydı. Bu basit hedeflerle kendini daha az baskı ve daha rahat hissediyordu. Diğer kişiden gerçekten hoşlanıyor ve olumlu cevaplar alıyordu. Daha candan ve uzun süren ilişkiler üzerinde çalışmak istemesine rağmen, kadınlara yaklaşırken kendisini artık utangaç hissetmediğini söylüyordu.

XIII- GRUPLA DANIŞMA

Bu bölüm bilişsel-davranış görüşü öğretimi modelinin, utangaç davranışa çözüm aramak için bireysel danışmada nasıl kullanılabileceğini göstermektedir. Bu görüşü uygulatma çoğunlukla grupla yapılır. Birçok avantaj sağlar: İnsanlar kendi problemleriyle yalnız olmadıklarını anlarlar. Grup yeni davranışları diğerleriyle uygulamak üzere güvenilir ve birbirine bağlantılı durumları sağlar ve üyeleri kişinin değişmesi için gösterdiği girişimleri kuvvetlendirecek bir sistemi destekler.

XIV- ÖZET

Burada önerilen aşağıdaki işlemler aracılığıyla insanlar utangaç davranışlarını nasıl değiştirebileceklerini öğrenirler. Bu onların bir daha asla utangaç olmayacakları anlamına gelmez ama öyle yapmaya karar verirlerse farklı davranabilecekleri anlamına gelir. Utangaç davranmayı yenebilirler. Eğer birey değişikliğin yararını göreceğine inanırsa mantıksız düşüncesinin değişeceğini anlar. Diğerleri gibi kendisine aynı kişisel hakları tanır ve yeni sosyal becerilerin bazılarını kullanmasını öğrenir. Utangaç davranışı uygulayan kişiler için bu değişiklik basit değildir ama mümkündür.

KAYNAKÇA

[1]. Lange, A.&Jakubowski, P. **Responsible Assertive Behavior: Cognitive/ Behavioral Procedures for Trainers.** Champaign, Ill.: Research Press, 1976.

[2]. Rimm, D., & Masters, J.C. **Behavior Therapy: Techniques and Empirical Findings.** New York: Academic Press, 1974.

[3].Ellis, A. **Reason and Emotion in Psychotherapy.** New York: 1962.

[4] Ellis, A. **Hümanistic Psychotherapy: The Rational Emotive Approach.** New York, Julian Press. 1974.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.211-218.

EKONOMİK ENTEGRASYON SÜRECİNDE GÜMRÜK BİRLİĞİNİN ETKİLERİ

Ali Bora[1]

[1] *M.Ü.Bankacılık ve Sigortacılık Ens., Yüksek Lisans Öğrencisi*

Abstract- The aim of this study is to analyze the impact of custom union in the economic integration process. The experiences have showed that the integration into custom union requires some prerequisites i.e. macro-economic stability and rehabilitation of domestic economy. In addition, the nations may lose their sovereignty partly in the interaction process.

I. GİRİŞ

Toplum refahını arttırmak amacıyla uluslararası ticarette serbest hareketi kısıtlayan tüm engellerin ekonomik entegrasyona gidilerek kaldırılması, tüm dünya ülkeleri açısından faydalı olacağı görüşü belirtilerek, hedeflenmiş buna rağmen çeşitli sebeplerle bu tamamen gerçekleştirilemediğinde en azından engellerin bir kısmının kaldırılması yoluna gidildiği ve ortaya ekonomik entegrasyon aşamalarının çıktığı söylenebilir. Ekonomik entegrasyon çeşitleri ve aşamaları olak ayrı ayrı incelenmesi mümkündür. Bu çalışmada önce ekonomik entegrasyonun çeşitleri ve aşamaları kısaca belirtildikten sonra temel konuyu oluşturan gümrük birliği ve bunun ekonomik etkileri teorik çerçeve içinde incelenmeye çalışılacak, Türkiye'nin Avrupa Birliği ile yapmış olduğu gümrük birliği anlaşmasının yorumu ve tartışması esas olarak bu teorik çerçeve içinde okuyucuya bırakılacaktır. Bu açıdan yapılan çalışma yorum ağırlıklı değil teorik ağırlıklı olarak ortaya çıkmıştır.

II. EKONOMİK ENTEGRASYON TANIMI

Ekonomik entegrasyon, genellikle birbirine yakın veya aynı coğrafi bölge üzerinde bulunan aralarındaki ekonomik ilişkileri ve işbirliğini arttırmak amacıyla kalkınma düzeyleri, siyasal rejimleri ve tarihi geçmişleri birbirine benzeyen ülkelerin oluşturdukları birlik şeklinde tanımlanmaktadır.[1] Ülkelerin ekonomik entegrasyona gitmek istemelerinin sebebi oluşturulacak olan entegrasyon sonucunda ortaya çıkan geniş piyasa avantajlarından yararlanmak olmaktadır. Ortaya çıkan geniş piyasa sonucunda rekabet artacak, buna bağlı olarak üretim artacak, piyasaya bol ve kaliteli malların arz edilmesi sağlanacak, bunun sonucunda tüketicilerin refahı artacak ve sonunda da toplumsal refah artacaktır. Burada teoride bulunan ikinci-en iyi teoriye (second-best theory) kısaca deyinmek faydalı olacaktır. Tarihsel deneyimler ve kuramsal tartışmalara göre herhangi bir çarpıklığın olmadığı dünyada malların ve üretim faktörlerinin serbest hareketi birinci-en iyi teori olduğuna göre çarpıklıkların olduğu dünyada uluslararası ekonomik entegrasyon teorisi ikinci en iyi teoridir.[2] Hükümetlerin serbest piyasa mekanizmasını engelleyecek müdahelede bulunmamaları birinci-en iyi politikayı oluşturmaktadır. İkinci en iyi teorinin temelini oluşturan görüşe göre serbest ticaret, dünya açısından en iyi politika olduğuna göre mevcut herhangi bir dış ticaret kısıtlamasının kaldırılması da, serbest ticaret yönünde bir adım olduğu için, dünya refahının artışına katkıda bulunabilecektir. İkinci en iyi teorinin en çok kullanıldığı alan gümrük birliği olmaktadır. Gümrük birliğinde kısıtlamaların tamamı kaldırılmadan, sadece bir bölümünün kaldırılması yoluna gidilmektedir.

III. EKONOMİK ENTEGRASYON ÇEŞİTLERİ

Uluslararası ticaretin serbestleştirilmesinde temel olarak iki yaklaşım bulunmaktadır; uluslararası yaklaşım ve bölgesel yaklaşım. Bunlar aynı zamanda entegrasyon çeşitlerinin bir kısmını da oluşturmaktadır. Uluslararası yaklaşımdan amaç, dünya çapında uluslararası ticarette tarife ve tarife dışı engellerin azaltılmasıdır ki bu birinci en iyi teori tanımına uymaktadır. Bölgesel yaklaşım ise; çok sayıda (küçük) ülkelerin kendi aralarında serbest ticareti kurmak ve üçüncü ülkelere karşı koyulan engellerle de ekonomilerini korumak amacıyla aralarında yaptıkları anlaşmaları kapsamaktadır. Bu durum da ikinci-en iyi teori olmaktadır. Bu durumları göz önünde bulundurarak ekonomik entegrasyon çeşitlerinin; ulusal (bölgelerarası) entegrasyon, uluslararası (bölgesel) entegrasyon ve dünya (evrensel, bütünsel) entegrasyon olarak sayılması mümkündür:[3]

Ulusal (bölgelerarası) entegrasyon, herhangi bir ülke içinde bölgelerarası farklılıkların giderilerek bölgelerin ekonomik yönden bütünleşmesi, farklı yapının giderilerek iç entegrasyonun sağlanmasıdır.

Uluslararası (bölgesel) entegrasyon, coğrafi olarak dünyanın herhangi belirli bir bölgesinde bulunan ülkelerin ekonomik olarak bütünleşmesini sağlayan entegrasyondur.

Dünya (evrensel, bütünsel) entegrasyon ile, dünyadaki tüm ülkelerin uluslararası işbirliği yoluyla

oluşturulan serbest ticaret politikaları uygulayarak ekonomik bütünleşmelerini sağlayan dünya entegrasyonu belirtilmektedir.

IV. EKONOMİK ENTEGRASYON AŞAMALARI

Ekonomik entegrasyonun aşamaları ilk serbestleşme hareketinden tam bütünlüğe kadar giden bir süreçtir. Şu şekilde sayılabilir:

- Serbest ticaret bölgesi
- Gümrük birliği
- Ortak pazar
- Ekonomik entegrasyon
- Tam ekonomik entegrasyon

A. SERBEST TİCARET BÖLGESİ

Serbest ticaret bölgesinde amaç ticareti kısıtlayan engellerin bölge içinde kaldırılması, fakat bölge dışında ülkelerin kendi belirlediği kurallara göre hareket etmesidir. Tanım olarak serbest ticaret bölgesi; genellikle aynı coğrafi bölge üzerinde bulunan iktisadi sistemleri, piyasa yapıları ve gelişme düzeyleri birbirine benzeyen bir grup ülkenin aralarındaki ticarette gümrük vergileri, tarifeleri, ihracat-ithalat yasakları, miktar kısıtlamaları ve diğer eş etkili kısıtlamaları kaldırarak ticareti serbestleştirme şeklinde oluşturdukları bir bölgedir.[1] Ülkeler arasında yapılan anlaşma sadece bölge içinde geçerlidir. Üçüncü ülkelere karşı ülkeler dilediklerı gibi hareket etme konusunda bağımsızdırlar. Burada ticaretin serbestliği yalnızca bölge menşeli mallarda geçerlidir. Yani, malın tamamen veya büyük çoğunluğu bölge içinde üretilmesi gerekmektedir. Bunun kontrolünün sağlanması amacı ile menşe kuralları uygulanmaktadır. Yani malın o bölge içinde üretildiğini gösteren belgeler düzenlenmektedir. Fakat bunun da brokrasiyi arttırdığı ve değişik yollarla bu uygulamanın aşılabildiği görülmektedir. Günümüzde serbest ticaret bölgesine en iyi örnek Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (European Free Trade Assocation-EFTA) verilmekteydi. Üyelerden İsveç, Finlandiya ve Avustürya'nın da Avrupa Birliği'ne katılması ile geriye sadece büyük ülke olarak İsviçre ve Norveç kalmış olmasıyla EFTA'nın bir çeşit fiili dağılması anlamına gelmektedir. Fakat Kuzey Amerika'da ortaya çıkan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (North America Free Trade Assocation-NAFTA) örnek olarak verilmesi mümkündür.

B. GÜMRÜK BİRLİĞİ

Gümrük birliği serbet ticaret bölgesine benzemesine rağmen önemli bir özellikle ondan ayrılmaktadır. Bu özellik birlik üyelerinin üçüncü (birlik dışı) ülkelere karşı ortak gümrük tarifesi uygulamalarıdır. Buna göre gümrük birliğini tanımlarsak aralarındaki ticareti geliştirmek amacıyla bir grup ülkenin birbirlerinden ithal ettikleri mallara ve hizmetlere uyguladıkları gümrük tarifeleri, miktar kısıtlamaları ve diğer eş etkili kısıtlamaları kaldırarak ticareti serbestleştirmeleriyle birlikte üçüncü ülkelere karşı da ortak bir gümrük tarifesi uygulamalarıyla oluşan bir birliktir diyebiliriz. Gümrük birliğinde üye ülkeler, üçüncü ülkelere karşı uygulayacağı gümrük tarifelerini belirleme kararını uluslarüstü bir kuruma (otoriteye) bırakmış olmaktadırlar. Bu kuruma bırakılacak en önemli karar, yeni gümrük tarife seviyesinin nasıl belirleneceği, uygulanacak ortak gümrük tarifesinin ne olacağıdır. Bu kararla birlik içindeki ülkeler üçüncü ülkelere karşı artık istedikleri gibi hareket etme özgürlüğüne sahip bulunmamakta, dış ticaret politikasının belirlenmesinde yavaş yavaş üst kuruma bağlanmaktadırlar. Kurumun aldığı dış ticarette uygulanacak gümrük oranları, kotalar gibi bir takım kararlara uymak zorunluluğu vardır. Günümüzde gümrük birliği için en iyi örnek Türkiye'nin Avrupa Birliği ile yapmış olduğu gümrük birliği anlaşmasıdır. Ayrıca belirtilmesi gereken bir özellik; Türkiye, Avrupa Birliği'ne tam üye olmadan gümrük birliği anlaşması yapan tek ülkedir.

C. ORTAK PAZAR

Ortak pazar, gümrük birliğine benzemekte farklı olarak emek hareketlerinin de serbestleştirilmesi gündeme gelmektedir. Ortak pazarı tanımlarsak; üye ülkelerin aralarındaki gümrükleri ve ticari sınırlamaları kaldırıp birleşik bir ekonomik bölge oluşturmak için işgücü, mallar, sermaye ve hizmetlerin serbest dolaşımını sağlamak amacıyla oluşturdukları bir entegrasyondur. Ortak pazarda artık işgücü serbestçe hareket etme özelliğine sahiptir. Fakat bu politikacılar için verilmesi güç kararlardan biri olmaktadır. Çünkü emeğin serbest olmasına karşı halkın belirli seviyede tepki göstereceği tahmin edilmektedir.

D. EKONOMİK ENTEGRASYON (BİRLİK)

Ekonomik entegrasyonda; ticaretin serbestleştirilmesi, faktör hareketliliğini engelleyen kuralların kaldırılmasının yanısıra üye ülkeler arasında tüm ekonomik, mali, sosyal ve hukuki politika uygulamalarında da uyum sağlanmış, birleştirilmiştir. Bunun gerçekleşmesi için de, bu birlikte uluslarüstü bir organ oluşturulması gerekmektedir.[1] Bu aşamada artık ülkeler belirli kararları kendileri bağımsız olarak alamaz duruma gelmişler, fakat uygulamayı her ülkenin kendisi yapmaktadır.

E. TAM EKONOMİK ENTEGRASYON

Tam ekonomik entegrasyon aşamasında, ekonomik entegrasyondan farklı olarak finansman piyasasında da birleşme gerçekleştirilmekte, istikrar politikaları ve işlevleri ulusal düzeyin üstündeki kurumlara bırakılmaktadır. Makroekonomik seviyede bütünlük sağlanması, ortak paraya geçilmesi, tek merkez bankası kurulması gündeme gelmekte ve ülkelerin bağımsız olarak para arzını arttırması, faiz politikası izlemesi imkansızlaşmaktadır. Bu aşamada, üye ülkelerin ulusal ekonomik bağımsızlığı büyük ölçüde kaldırılarak çok önemli karar alanları uluslarüstü kuruluşa bırakılmaktadır.[4] Bu aşamaya geçen ülkelerin artık ekonomik olarak bağımsız oldukları söylenemez. Çünkü ülke kendi merkez bankasına, kendi parasına ve kendi başına karar verme ve uygulama hakkına sahip değildir. Fakat temsilcileri vasıtası ile üst kurum tarafından alınacak kararlarda etkili olabilmesi kendi aleyhine olacak kararlara itiraz edebilmesi mümkündür.

Aşamaları bu şekilde sayılan ekonomik entegrasyonun başarısında ekonomik bağların yoğunluğu kadar kültürel bağların da kuvvetli olması önemli faktör olmaktadır. Ekonomik entegrasyonu kolaylaştıran faktörleri; coğrafi yakınlık, siyasi ve askeri konularda yakınlık, ekonomik gelişme düzeylerinin yakın olması, ekonomik sistemlerin benzerliği, tarihi, kültürel ve dini bağların bulunması şeklinde saymak mümkündür.[5] Entegrasyonun başarısını etkileyen faktörler; ekonomik yapı benzerliği, tamamlayıcılık ve rakiplik, ödemeler dengesi ve döviz kuru politikaları, yeterli alt yapı, yatırım politikalarının entegrasyonu, gerçekleşen zararın tazmini, siyasi ve kültürel yakınlık olmaktadır.

V. GÜMRÜK BİRLİĞİNİN EKONOMİK ETKİLERİNİN İNCELENMESİ

Ekonomik entegrasyonun aşamalarında da belirtildiği gibi gümrük birliği; üye ülkelerin kendi aralarında ticaret engellerini azalttığı ve dünyanın geri kalan kısmına da ortak gümrük engeli uyguladığı coğrafi ticaret bölgesi olmaktadır. Gümrük birliği iç ticarette gümrük engellerini azalttığı gibi, herbir üye ülke tüketicilerinin kendi yurtiçi üretimlerine ve üye olmayan ülkelerden ithalata göre üye ülkelerden daha ucuza ürün temin edebilmektedirler. Böylece, üye ülkelerdeki tüketiciler diğer üye ülkelerden daha fazla ithalat yapabilmekte, kendi yurtiçi tüketimlerini ve üye olmayan ülkelerden ithalatını azaltabilmektedirler. Gümrük birliği teorisi literatürde statik entegrasyon teorisi olarak yer almaktadır. Bu teorinin statik olması, ortaya çıkan ekonomik entegrasyonun uzun dönem içinde getirdiği dinamik etkilere analizde yer verilmemiş olmasından kaynaklanmaktadır. Statik gümrük birliği teorisi, gümrük birliği sonucu dünya gelir dağılımında ortaya çıkacak yeni durumu ve azgelişmiş ülke ekonomilerini inceleme dışı bırakmıştır. Bu teori geliştirilerek dinamik entegrasyon teorisi ortaya çıkmış ve gümrük birliği teorisinden ayrılarak bağımsız bir teori olma özelliğini kazanmıştır. Ulusal ekonomiden entegrasyona geçildiği zaman entegrasyon içinde ortaya çıkacak değişikliklerin incelenmesi dinamik araçların kullanılmasını gerektirmektedir. Özellikle daha büyük entegrasyon içinde dışsal ekonomiler, ölçekten istifadeler, kaynak dağılımı, teknolojik ortam, piyasa şartları bakımından meydana gelecek farklı durumların açıklanabilmesi için dinamik araçların kullanılması ihtiyaç haline gelmektedir. Gümrük birliği teorisi statik yapısıyla birlik içinde sadece mal hareketlerinin kolaylaştırılmasını incelediğinden sınırlı bir entegrasyonu kapsamaktadır. Fakat entegrasyon teorisinin entegrasyon sonucunda daha büyük bir ekonomi ortaya çıktığında meydana gelecek bütün değişiklikleri incelemesi gerekmektedir. Dinamik entegrasyon teorisi statik teoriden farklı olarak kullanmış olduğu araçlarla büyük piyasa analizleri yapmakta, ortaya çıkacak yeni dünya gelir bölüşümünü açıklamakta ve azgelişmiş ülke ekonomilerini incelemelerinin içine almaktadır.[6] Bu çalışmada gümrük birliğinin etkileri; statik etkiler ve dinamik etkiler olarak ele alınacaktır.

A. STATİK ETKİLER

Statik analizle gümrük birliğinin etkileri; birliğe giden ekonomilerin üretimleri üzerindeki etkisi, tüketimleri üzerindeki etkisi, dış ticaret hadleri üzerindeki etkisi şeklinde incelenmektedir. Fakat statik çerçeve içinde gümrük birliğinin etkileri esas olarak ticaret oluşturucu (ticaret hacmini arttırıcı), ticaret saptırıcı, etkiler olarak incelenmektedir. Gümrük birliği sonucu ticaret oluşturucu veya ticaret saptırıcı etkinin olması; ekonomilerin arz şartlarına (maliyetlere), talep şartlarına ve birlik kurulmadan önce mevcut olan gümrük vergilerinin durumuna bağlıdır.[6]

Analizde bazı varsayımlar vardır. Bunlar:

- Mal ve faktör piyasalarında tam rekabet vardır,
- Faktörler ülke içinde hareketli fakat ülkeler arasında değildir,
- Ulaştırma maliyetleri dikkate alınmamıştır,
- Tarifeler yalnızca ticaret kısıtlayıcı şekildedir ve bunun ad-valorem olduğu varsayılmıştır,
- Fiyatlar tam olarak üretimin fırsat maliyetini yansıtmaktadır,
- Ticaret dengededir (ihracat ithalata eşit),
- Kaynaklar tam istihdamdadır.[7]

1. GÜMRÜK BİRLİĞİNİN TİCARET OLUŞTURUCU ETKİSİ

Ticaret oluşturucu etki; bir üye ülkenin entegrasyondan önce nisbi olarak yüksek maliyetle üretilmiş yurtiçi malların yerine diğer üye ülkeden nisbi olarak daha düşük maliyetle ithal edilen malları kullanmaya başladığı zaman ortaya çıkar.[2] Yani ticaret oluşturma, gümrük birliği sebebiyle, tüketimin yüksek maliyetli yurtiçi ürün yerine düşük maliyetli ortak ülkenin ürününe kayması ile oluşmaktadır. Bu durum iki yaklaşıma sahiptir: Birincisi; yurtdışında üretilen mallara benzer malların yurtiçi üretiminin azalması veya kaldırılması, bu mallar yerine ortak ülkeden ithal edilmektedir. İkincisi; yurtiçi mallar yerine ikame olan ortak ülkenin tüketiminin artmasıdır. Birincisi üretim etkisini-daha önce yurtiçinde üretilen malların gerçek maliyetinden tasarruf, ikincisi tüketim etkisini-yüksek maliyet yerine düşük maliyetin ikamesinden elde edilen tüketici fazlasını vermektedir. İkisi birlikte gümrük birliğinin ticaret oluşturucu etkisini ortaya çıkarmaktadır.

Birlik öncesi ülkede üretilen bir malın fiyatı, diğer ülkelerde üretilen aynı malın gümrüklü fiyatından daha düşük olduğu için yurt içi tüketim yerli üretimle karşılanmaktadır. Birlik kurulunca ithalatı pahalılandıran gümrükler ortadan kalkacağı için, birliğe dahil diğer üye ülkede aynı mal daha ucuza üretiliyorsa, pahalı üreten ülke malı ucuz üreten ülkeden ithal edecektir. Bu şekilde üretim daha düşük maliyetli bir kaynağa yönelmiş olmaktadır.[8]

Gümrük birliğinin ticaret oluşturucu olabilmesi ve sağlayacağı refahın artması şu şartlar altında olabilmektedir: Birincisi; üye ülkelerin gümrük birliği öncesi ticaret engellerinin yüksek olması. Bu durumda ticaret oluşturma etkisinin ortaya çıkma ihtimali ticaret saptırma etkisinin ortaya çıkması ihtimalinden daha fazladır. İkincisi; gümrük birliğinin ticaret engellerinin üçüncü ülkelere uyguladığı engellerden düşük olması. Bu durum ticaret saptırıcı etkinin daha fazla maliyetli olmasına sebep olacaktır. Üçüncüsü; gümrük birliğini oluşturan ülkelerin sayısı çok ve genişliği fazla olması. Bu durum büyük ihtimalle gümrük birliği içinde üreticilerin maliyetlerini düşürecektir. Dördüncüsü; üye ülkelerin ekonomileri tamamlayıcı olmalarından çok rakip ekonomiler olması. Bu durumda gümrük birliği oluşturulduğunda uzmanlaşma fırsatı ve ticaret oluşturma ihtimali yüksektir. Rakip sanayiler arasında gümrük birliği oluşturulması, tamamlayıcı durumda olan sanayi ve tarım ülkeleri arasında oluşturulacak gümrük birliğinden daha fazla refahı arttırma ihtimaline sahiptir. Beşincisi; gümrük birliğini oluşturan ülkelerin yakın coğrafi bölgelerde bulunması. Bu, taşıma maliyetlerinin düşük olmasına ve üye ülkeler arasında ticaret oluşturucu etkinin ortaya çıkmasına sebep alacaktır. Altıncısı; üye ülkelerin gümrük birliğini oluşturmadan önce kendi aralarında büyük ticaret potansiyeline ve ticaret ilişkilerine sahip olmaları. Bu durum, gümrük birliği oluşturulduktan sonra refahın artması için önemli bir özellik olarak görülmektedir.

Bu sayılanlardan başka gümrük birliği oluşturmanın sağlayacağı diğer statik refah etkileri de vardır. Bunlar; ülkelerin gümrük birliğinden önce ticaretin kontrolünü sağlamak için oluşturdukları gümrük ofisleri, sınır devriyeleri ve bunun gibi diğer idari kadronun gümrük birliği oluşturulmasıyla ortadan kalkması sonucu elde edilen tasarruflar. Bu durum ticaret oluşturulması veya ticaret saptırılmasına göre gümrük birliğinden elde edilen faydayı arttırabilmektedir. Diğeri ise, ticaret saptırıcı gümrük birliği sonucunda gümrük birliğini oluşturan ülkelerin üçüncü ülkelerden olan ithalatı ve buralara yaptıkları ihracatı azalacak ve bunun sonucunda da gümrük birliğinin kollektif bir ticaret hadlerinin ortaya çıkmasına sebep olacaktır. Ticaret oluşturucu etki görüldüğünde de bunun tersi meydana gelecektir; ticaret oluşturucu etki sebebiyle reel gelir artışı sonucu ithalat üçüncü ülkelere doğru yayılacak. Son olarak gümrük birliği oluşturmak uluslararası ticaret anlaşmalarında üye ülkelerin tek tek sahip olduklarından daha fazla pazarlık gücüne sahip olmalarını sağlayacaktır.[9]

GÜMRÜK BİRLİĞİNİN ÜRETİM ETKİSİ

Bir gümrük birliği oluşturulduğunda, genişleyen pazar sebebiyle birlik oluşturulmadan önceki üretim ile birlik oluşturulduktan sonraki üretim arasında fark ortaya çıkmaktadır. Ortaya çıkan bu üretim farkına gümrük birliğinin üretim etkisi denmektedir.[6] Üretim etkisi, olumlu üretim etkisi ve olumsuz üretim etkisi şeklinde incelenmektedir.

Olumlu üretim etkisinde, üretim gümrük birliğine bağlı olarak yüksek maliyetli ülke üreticilerinden düşük maliyetli ülke üreticilerine kaydırılmış olmaktadır.

Olumsuz üretim etkisi ise üretimin kurulan gümrük birliğinin başlangıçtaki şartlarına bağlı olarak düşük maliyetli ülke üreticisinden, yüksek maliyetli ülke üreticisine kayması sonucunu ortaya çıkmaktadır. Ortaya çıkan bu olumlu ve olumsuz etkiler gümrük birliğinde ülkeleri ayrı ayrı olduğu gibi gümrük birliğinin tamamı açısından da önem taşımaktadırlar. Olumlu üretim etkisi gümrük birliğine üye ülkelere maliyet tasarrufu sağlarken, olumsuz üretim etkisi maliyet kaybına yol açmaktadır.

Olumlu ve olumsuz üretim etkileri, gümrük birliği oluşturmanın üye ülkelere getirdikleri yarar ve zarar açısından dikkate alınması gereken hususlar olmaktadırlar. Gümrük birliğinde üretim etkisinin tam

olarak görülebilmesinde maliyet etkileri önemli rol oynamaktadır.

Gümrük tarifeleri ortadan kaldırıldığında üretim etkisinin belirlenmesinde iki etken bulunmaktadır. Bunlar; saptırılan ticaretin birim maliyet farkı ve oluşturulan ticaretin birim maliyet farkıdır. Bunlarla olumlu üretim etkisi ve olumsuz üretim etkisi hesaplanmış olmaktadır. Ticaret yön değiştirdiğinde ortaya çıkan yüksek maliyet ile düşük maliyet arasındaki fark ve ithal edilen miktar üretim etkisini tayin edecek, ticaret oluşturulduğunda maliyet eğrileri arasındaki fark ve ithal edilen miktar ortaya çıkan etkinin şiddetini gösterecektir.

Ticaretin oluşturulması ve yön değiştirmesi ile üretimin yer ve miktar değiştirmesi birbirine bağlı bulunmaktadır. Yeni bir ticaret oluşturulurken üretimin yeri ve hacmi değişmekte, ticaretin yönü değişirken buna bağlı olarak üretim değişikliğe uğramaktadır.

Sonuçta, gümrük birliğinden önce üye ülkelerin kendi aralarında ticarette bulunan ülkeler olması olumlu sonuç ortaya çıkaracak, gümrük birliğinin kapladığı sahanın geniş olması olumlu sonuca yardımcı olacak, gümrük birliği dışında kalan ülkelerin gümrüklerinin mümkün olduğu kadar düşük olması olumlu sonuç ortaya çıkaracaktır.[6]

Teoride incelenen tek mallı bir modelde, ticaret oluşturma ve gümrük birliğinden elde edilen faydanın büyük olması; ev sahibi ülkede talep ve arz elastikliğinin büyük olmasına, ortaklar ve ev sahibi ülke arasındaki maliyet farkının geniş olmasına, bu farkın ortaklar ve diğer üçüncü ülkelerarasında küçük olmasına bağlıdır. Diğer deyişle, ticaret saptırma kaybının büyük olması; ev sahibi ülkede talep ve arz elastikliğinin düşük olmasına, ortakların ve evsahibi ülke arasındaki maliyet farkının düşük olmasına ve ortaklar ile üçüncü ülkeler arasındaki maliyet farkının geniş olmasına bağlıdır. Kural olarak; dünyanın kazancı ticaret oluşmasına, kaybı ticaret sapmasına bağlı denilebilir.[10]

GÜMRÜK BİRLİĞİNİN TÜKETİM ETKİSİ

Gümrük birliği oluşturulduktan sonra bir malın tüketiminin artması veya başka bir mal yerine ikame edilmesi tüketim etkisini ifade etmektedir. Tüketim etkisinde gümrüklerin kaldırılmasına bağlı olarak ekonomiye giren mallar ekonomi içindeki nisbi fiyatları etkilemekte, malların tüketim hadleri değişikliğe uğradığı kabul edilmektedir. Tüketim etkisi de olumlu tüketim etkisi ve olumsuz tüketim etkisi olarak incelenmektedir.

Olumlu tüketim etkisi yeni bir ticaretin oluşturulmasına bağlı olarak ortaya çıkabilmektedir. Gümrük birliği öncesi örneğin X malını gümrük himayesi altında A ülkesi kendisi üretirken, gümrük birliği oluşturulup gümrüklerin kaldırılmasıyla bu malı B ülkesinden ithal etmeye başladığı takdirde ortaya çıkan bu durum olumlu tüketim etkisidir. X malının ucuzlaması sebebiyle A ülkesindeki tüketim artacaktır.

Gümrük birliği oluşturulmasından sonra, ticaretin yön değiştirme durumu ortaya çıkıyorsa burada olumsuz tüketim etkisi görülmektedir. Olumsuz tüketim etkisinin ortaya çıkabilmesi için en az üç ülkenin olması gerekmektedir.

Tüketim etkisi üretim etkisine benzer şekilde gümrük birliği oluşturulduktan sonra yeni ticaretin oluşturulması ve ticaretin yön değiştirmesine bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. İster yeni bir ticaret oluşturulmuş olsun, isterse mevcut ticaret yön değiştirmiş olsun ticarete konu olan mallar gümrük birliği üyelerinin iç pazarına, eskisinden daha ucuza girmektedir. Bu, gümrük vergisi alınmamasından kaynaklanmaktadır.

Tüketim etkisi, ticaretin yön değiştirmesi sonucu ortaya çıkmış ise, bu durum gümrük birliği dışındaki ülkeler için olumsuz etki yapacaktır. Ticaret, gümrük birliği dışındaki ülkelerden gümrük birliğine üye ülkelere kaymış olmaktadır. Olumsuz tüketim etkisinden gümrük birliği dışında kalan ekonomiler zarar görmektedir. Ayrıca, üretim gümrük birliği dışındaki düşük maliyetten, gümrük birliği içerisindeki yüksek maliyete kaymış olduğu için gümrük birliği üyeleri açısından da bir maliyet kaybı olmaktadır.[10]

2. GÜMRÜK BİRLİĞİNİN TİCARET SAPTIRICI ETKİSİ

Ticaret saptırma etkisi, gümrük birliği sebebiyle kaynağın düşük maliyetli üçüncü ülkeden yüksek maliyetli ortak ülkeye kayması ile oluşmaktadır. Bunda da iki görüş bulunmaktadır: Birincisi; yabancı ülke kaynağından ortak ülke kaynağına kayması sebebiyle daha önce yurtdışından ithal edilen malların maliyetinde ortaya çıkan artış. İkincisi; düşük maliyetli üçüncü ülke malları yerine yüksek maliyetli ortak üye mallarının ikamesi sonucu tüketici artığında meydana gelen azalmadır. Bu ikisi birlikte gümrük birliğinin ticaret saptırma etkisini oluşturmaktadır.

Gerçekleştirilecek bir gümrük birliği ticareti dünyanın en ucuz ülkesinden değil daha yüksek maliyetli üye ülkelerden yapılmasını gerektirecektir. Birliğe dahil olmayan ülkede bir malın fiyatı ucuz olduğu halde birliğe üye ülke aynı malı gümrüksüz olarak birliğe üye başka bir ülkeden yüksek fiyata ithal etmek zorunda

kalacaktır.[11] Ucuz üretilen birlik dışı bir kaynağın yerini, daha pahalı üye ülkenin kaynağı alacaktır.

Bir entegrasyondan elde edilecek bazı kazançlar düşük ticaret maliyetleri nedeniyle maliyet tasarruflarından kaynaklanacaktır. Üye ülke kendi kaynağına döner ise bunun sonucu ithal malların maliyetinde artış ve tüketici refahında azalma görülür. Her iki sonucun toplamı birliğin ticaret saptırıcı etkisini vermektedir.[8]

Ticaret sapması, ticaret koşullarını da ticarette payları büyük olan birliklerin üyeleri lehine etkileyebilir. Ancak ticaretin oluşması ve sapması ulus devletlerin refahını ve bu ülkeler arasındaki ticareti vurgulamasına karşılık, ilişkileri yatırım ve üretimin küreselleşmesi nedeniyle artan bir şekilde zayıflamaktadır. Entegrasyon içindeki ekonomiler bir denge durumundan diğerine hareket ettikçe geçişe ilişkin düzenleme maliyetleri ortaya çıkacaktır. Bu maliyetler, firmaların iş yapmadıkları, kaynakların ise daha kârlı işlere çok yavaş bir biçimde tahsis edilmekte olduğu bir dönemde, refah kayıplarıyla kısa dönemde önemli miktarlarda olabilmektedir. Ancak bu tür geçiş maliyetleri, bölge üyeleri içinde ve arasında sermaye derecesi ve işgücü hareketliliği arttıkça daha az olacaktır.[2]

3. GÜMRÜK BİRLİĞİNİN DIŞ TİCARET HADLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Gümrük birliğinin kurulması sonucunda ticaretin üçüncü ülkelerden birlik üyesi ülkelere kaymasıyla, oluşturulan gümrük birliğinin ticaret hadleri olumlu yönde etkilenmektedir. Bu olumlu etki ticaret sapmasının oluşturacağı zararı azaltmaktadır. Fakat gümrük birliğinin kurulması üçüncü ülkelerden yapılan ithalat talebini etkilemiyorsa, birliğin kurulması ticaret hadlerini etkilemeyecek, değiştirmeyecektir.

Gümrük birliğinin kurulması uzun dönemde verimlilik artışı sağlayarak üretimin artması ve maliyetin düşmesine sebep olacaktır. Sağlanan bu verimlilik artışı ithal ikamesi mallarda görüldüğü durumda, birliğin ticaret hadleri olumlu yönde etkilenecektir. Bunun yanında, verimlilik artışı gelir artışına da sebep olacağı için ithal mallarına olan talebi de arttırmaktadır. Talebin artış oranı birliğin kendi içinde oluşturulan tamamlayıcılık özelliğinden etkilenecek, kendi kendine yeterliliği büyük ölçüde sağlayan birliğin ithal mallarına olan talep artışı küçük olacaktır.

Gümrük birliğini oluşturan ekonomik alanın büyüklüğü, ticaret hadlerinde meydana gelen olumlu etkinin artmasında rol oynayan önemli bir faktördür. Birliğin üçüncü ülkelerle olan ticaret hadleri, birlik dışına karşı uyguladığı ortak gümrük tarifesiyle beraber diğer ülkelerin uyguladığı gümrüklerle de ilgilidir. Birliğin ihraç ettiği ürünlere üçüncü ülkelerin uyguladıkları gümrüğün yüksek olması, birliğin dış dünya ile olan ticaret hadlerini olumsuz yönde etkileyecektir. Oluşturulan gümrük birliği büyüdükçe üçüncü ülkelere karşı olan pazarlık gücü artacak ve bu üçüncü ülkelerin birlik tarafından üretilecek olan mallara karşı gümrük uygulaması zorlaşacaktır.[7]

Bu etkilere ilave olarak gümrük birliğinin refah üzerindeki etkisine bakılırsa, bu etki ticaret oluşturucu ve ticaret saptırıcı etkilerin nisbî ağırlıklarına göre değişecektir. Gümrük birliğinin refahı nasıl etkilediğini görebilmek için üye ülkeler arasındaki ticarete konu olan tüm mallarda her iki etkiyi de incelemek gerekir. Saptırılan ticaretin miktarı ile birim ticaret maliyeti çarpılarak toplam ticaret saptırıcı etki bulunur. Oluşturulan ticaretin miktarı ile birim ticaretin oluşturulması maliyeti çarpılarak toplam ticaret oluşturma etkisi bulunur. Toplam ticaret oluşturucu etki ile toplam ticaret saptırıcı etki karşılaştırılarak net refah hesaplanır.[8]

Entegrasyonun veya gümrük birliğinin üye olmayan ülkeler üzerindeki etkilerine bakıldığında; gümrük birliğinin kurulması ile yeni bir ticaret oluşturuluyorsa, bu durum gümrük birliğinin dışında kalan ülkelerin ekonomilerin zararına bir durum ortaya çıkarmamaktadır. Çünkü, gümrük engellerinin bazı ekonomiler arasında kaldırılması, birliğe dahil olan ülkelerin üçüncü ülke ekonomileriyle olan ticaretlerine herhangi bir etkide bulunmaz. Gümrük birliğinin kurulmasıyla birlikte ticaret yön değiştirerek üçüncü ülke ekonomilerinden gümrük birliğine dahil ekonomilere yönelmişse, bu durumda gümrük birliği dışında kalan ekonomiler için olumsuz bir durum ortaya çıkmaktadır. Üretim, ucuz üretilen ekonomiden pahalı üretilen gümrük birliğine üye ülke ekonomilerine kaymıştır. Çünkü gümrük birliği içerisindeki ekonomiler arasındaki ticarette herhangi bir gümrük uygulanmamaktadır. Bu durumda, gümrük birliği dışında kalan ekonomiler daha ucuz üretici oldukları halde, gümrük birliğine üye ülkelere ihracat yapamayacak ve zarara uğrayacaklardır. Gümrük birliği dışında kalan ülke ekonomilerinin zararlarının büyüklüğü ticaretin yön değiştirme derecesine bağlıdır. Ticaretin yön değiştirme derecesi; üretim maliyetleri arasındaki farklara, gümrük birliği kurulmadan önce gümrük birliğini oluşturan ülkeler arasındaki verginin yüksekliğine ve gümrük birliğine üye ülkelerin üçüncü ülkelere gümrük birliğinden önce ve gümrük birliğinden sonra uyguladıkları vergilere bağlı olmaktadır. Maliyet farkı ne kadar fazla, gümrük birliğine üye ülkeler arasında gümrük birliğinden önce gümrük ne kadar yüksek, gümrük birliği dışında kalan ekonomilere uygulanan gümrük ne kadar fazla ise gümrük birliği dışında kalan ülkelerin kaybı aynı derecede büyük olacaktır.[6]

Sonuçta, net etki ticaret oluşumunun ve sapmasının net statik ve dinamik etkilerine bağlı bulunmaktadır. Bir yandan, geniş bir entegrasyon, üye olmayan ülkeler için ticaret şartlarını değiştirmek suretiyle bölge dışında bulunan ülkelerden sağlanan mal ticaretinin önemli miktarlarını saptırabilir ve aksi durumda üye olmayan ülkelere gidebileceği halde bölgeye yapılmakta olan yabancı doğrudan yatırımların yönünü değiştirebilir. Diğer yandan üye olmayan ülkeler, entegrasyonun tabiatında bulunan ayırımcılığın düşük olduğu ve serbestleştirmeyle sürekli olarak azaltıldığı ölçüde kazanç elde edebilirler.

Geniş bir gümrük birliği, ölçek ekonomileri ve yeterlilik kazançları aracılığıyla üye olmayan ülkeler için ticaret şartlarındaki bozulmayı bir dereceye kadar engelleyerek düşük maliyetle ihracat yapabilir. Entegrasyonun bölge dışı ithalatı için artan talebinin taşıma etkileri ve geniş pazara girmenin düşük maliyeti, üye olmayan ülkeler için bu kazançların bir diğerleri arasındadır.

B. GÜMRÜK BİRLİĞİNİN DİNAMİK ETKİLERİ

Ticaret oluşturma ve ticaret saptırma kavramları statik yapıda kaynakların bölüşümü ile ilgilidir. Burada, verilen üretim faktörleri seti ile bir sistem ve sabit teknoloji vardır.[12]

Statik refah etkilerinin yanında ülkelerin gümrük birliği oluşturmasının önemli birkaç dinamik faydalara da ulaşmalarını sağlayacaktır. Bunlar; rekabetin arttırılması, ölçek ekonomileri, verimli yatırım imkânı şeklinde olmaktadır.[9] Üyelerin entegrasyon sonucunda elde edecekleri potansiyel dinamik kazançlar entegrasyonun derecesine göre, doğru yönlendirildiği ölçüde tarife engellerini azaltmanın daha da ilerisinde olacaktır. Düşük maliyetler ve arttırılmış verimlilikten elde edilece kazançlar, ölçek ekonomilerinden dahili olarak firmaya akacaktır.

Bölgesel işbirliği ve bölgesel entegrasyon aracılığıyla ölçek ekonomilerinin alt yapı, araştırma ve kalkınma açısından güvence altında olmasına piyasa genişlemesi yardımcı olabilir. Önemli dinamik kazançlardan biri de bölgesel serbestleşmenin teşvik edeceği arttırlmış rekabettir. Rekabet, nisbî kıtlıkların göstergeleri olarak nisbî fiyatların güvenirliliğini arttırır. Bu da daha etkin ve şeffaf piyasalar ile kaynak tahsisinde iyileşmelere yol açacaktır.[2]

Rekabetin Arttırılması; Burada rekabet, birçok firmanın homojen ürün satması anlamında değil, daha çok, firmaların birbirlerinin piyasasına girme kabiliyeti ve isteği anlamında olmaktadır.[3] Gümrük birliği oluşturulması sonucunda ortaya çıkan rekabetin arttırılması, elde edilen en büyük dinamik etkidir. Gümrük birliği oluşturulmadan önce üreticileri genelde monopol veya oligopol piyasada bulunuyorlar ve etkin üretimde bulunmayarak piyasaya istedikleri gibi yön verme imkânına sahip olabilmekteydiler. Gümrük birliği oluşturulup üye ülkeler arasında ticaret engellerinin kalkması sonucu, üreticiler daha etkin üretim yapmak zorunda kalarak diğer ülke üreticileri ile aralarında rekabet arttırılarak maliyetlerde düşme ve üretimde uzmanlaşma sağlanacaktadır. Rekabetin artması sonucu gelişme hızlanmakta ve yeni teknolojilere geçilmektedir. Tüm bunlar tüketici faydasına olan üretim maliyetlerini azalmaktadır.

Gümrük birliğinin sağlayacağı ikinci dinamik fayda genişletilmiş piyasa sonucu ortaya çıkan ölçek ekonomileridir. Bununla birlikte dikkat edilmesi gereken bir husus, gümrük birliğine üye olmayan küçük yurtiçi piyasaya sahip olan ufak bir ülke diğer ülkelere ihracat yaparak büyük ölçek ekonomisine ulaşabilir.

Gümrük birliğinin sağladığı diğer dinamik fayda artan rekabet ve geniş piyasa sonucu ortaya çıkan verimli yatırım imkânıdır. Gümrük birliğinin oluşturulması, üye olmayan ülke üreticilerinin dışarıda kalmasını sağlamakta, üye ülke üreticilerinin yeni girişimlerde bulunmasını teşvik etmektedir. Bu durum genellikle tarife faktörleri olarak isimlendirilmektedir.[9]

VI. SONUÇ

Gümrük birliği, ekonomik entegrasyonun tabii sonucu olan pazar genişlemesinden faydalanma açısından yararlı olabilir. Ancak gümrük birliğine katılacak ülkelerin birlik sonucunda oluşacak ticaret oluşturma ve ticaret saptırma etkilerini hesaplaması, bunlarla ilgi amprik çalışmalar yapması ve tahmini de olsa gümrük birliğinin faydalarını ve zararlarını öğrenmeye çalışması gerekmektedir. Bunların önceden hesaplanmadan yapılan bir gümrük birliği anlaşması sonucunda faydalar ve zararlar zamanla ortaya çıkacak, zararların ortaya çıkmasıyla da bir takım fırsatlar kaçırılmış ve çok zaman kaybedilmiş olabilir. Bu da ekonomide tamir edilmesi güç yararlar açabilir. Gümrük birliğinden yararlanmak istenirken aksine çok büyük bir zararla karşılaşılabilir ve gümrük birliğinden beklenen faydanın çok uzağında kalınabilir. Ayrıca gümrük birliğinde gümrüklerin kalkması ile devletin de gümrük vergisi gelir kaybına uğraması kaçınılmazdır. Bunun telafisi için gümrük birliğinin olumlu etkileri görülmesi ve net refahta artış olması gerekir. Yani devletin gelir kaybı ve ticaret saptırıcı etkinin toplamı kadar bir ticaret oluşturucu etkinin olması gerekmektedir. Eğer ülke ekonomisi birlik sonucunda vergi gelirleri kaybı ve ticaret sapması sebebiyle bozulma gösteriyorsa bu bozulmanın telafisi için diğer üye (zengin) ülkelerin bu

ülkeye ekonomik yardımda bulunması ve bu yardım ülkenin uğradığı zararı karşılayacak boyutta olması gerekmektedir. Aksi halde gümrük birliği sonucu bir taraf sürekli zarar görecek, diğer taraf sürekli kazançlı çıkacaktır. Bu ise gümrük birliğinden beklenen bir durum değildir.

KAYNAKÇA

[1] Seyidoğlu, Halil. *Ekonomik Terimler Sözlüğü*. Ankara:Güzem Yayınları, 1992.

[2] Demirhan, Ali."İpek Yolu Üzerinde Ekonomik İşbirliği". *Avrasya Etüdleri-2*, sayı:1,1995.

[3] Chacholiades, Mitiades.*International Economics*. New York: Mc Grow Hill Inc., 1990.

[4] Tekeli, Ilhan ve Selim, İlkin. *Türkiye ve AT-I*. Ankara: Ümit Yayınları, 1993.

[5] Güran, Nevzat ve İsmail, Aktürk. *Uluslararası İktisadi Kuruluşlar*. İzmir, 1992.

[6] Manisalı, Erol. *Uluslararası Ekonomi, Gümrük Birlikleri ve Dinamik Entegrasyon Teorisi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesiİktisat Fakültesi Yayınları, No.299, 1971.

[7] Robson, Peter. *The Ekonomics of International Integration*. London: Longman. 1993.

[8] Balkır, Canan ve Muzaffer, Demirci. *Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Topluluğu*. İstanbul: Filiz Kitabevı, 1989.

[9] Salvatore, Dominick. *International Economics*. New York: Memillan Publishing, 1983.

[10] Lindert, Peter H. & Charles, P. Kindleberger. *International Economics*. U.S: Richard D. Irwin Inc., 1982.

[11] Tuncer, Selahattin, "Avrupa Topluluğu-Türkiye Gümrük Birliği". *İstanbul Sanayi Odası Dergisi*. Kasım 1990.

[12] Penketh, Keith. "The Custom Union". *European Economic Integration*. (Edited by Frank McDonald, Stephen Dearden). London: Longman, 1994.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss219-223.

ANADOLU İNSANI VE NAVAJOLAR ARASINDAKİ BAZI BENZERLİKLER ÜZERİNE

Kamil GÜLLER[1]

[1] *M.Ü.SBE, Geleneksel Türk El Sanatları, Yüksek Lisans Öğrencisi*

Abstract: However people live in for distances, sometimes some patterns, traditions might seem similar so, this article purposes to find some similarities and differences between Navajo and Anatolian people.

I.GİRİŞ

İnsanoğlu, değişen bir dünya içersinde yaşar ve bu değişim içersinde kendi gelenek ve göreneklerini devam ettirmeye çalışır, bazen kendi adetlerini başkalarına verir, bazen de başkalarınınkini alır, kendi kültür süzgecinden geçirir ve kabul eder.

Bu düşünceden yola çıkarak, Anadolu'da yapılan kilimler ile K.Amerika'da Navajo (Navaho diye okunur) insanın dokuduğu kilimleri karşılaştırdık, gerek materyal gerekse renk ve desen üslûpları açısından bir takım benzerlikler bulduk.

Son yıllarda yapılan arkeolojik çalışmaların sonucunda, Antropolog ve Palenteologlarca, Navajo yerlileri ve Anadolu insanı arasında bir takım benzerlikler olabileceği öne sürülmüştür. Ayrıca, Amerikan yerlilerinin bu kıtaya başka kıtalardan gelmiş olabileceği düşünülmüş, özellikle bazı Kuzeydoğu Asya kavimlerinin Bering boğazını geçerek, Alaska'ya oradan da Amerika'nın içlerine yayıldığı belirtilmiştir[1].

Navajolar bugün, Oklahama'da yaşayan Kuzey Amerika kızılderilileridir, yaşamlarını çiftçilik ve çobanlık yaparak sürdürürler. XVII. yy'da Pueblo medeniyetinin etkisinde kalarak kendi el sanatlarını geliştirmişler ve bugüne kadar devam ettirmişlerdir. Bununla beraber, Apaçiler ile akrabalıkları olup Athabascan gurubuna dahillerdir. Ama zamanla, Amerikan geleneklerini benimseyerek, kendi kültürleri ile birleştirmişlerdir.

II.İLK YERLEŞİM

Kuzey Asya kavimlerinin, Buzul çağı döneminde, boğazın buz tutmasından faydalanarak, Kuzey Asya'dan Kuzey Amerika'ya geçtikleri düşünülmektedir. Fakat, kendilerine klimatolojik ve topografik açıdan daha elverişli yerleşim alanları bulabilmek için, daha güneye ilerleyerek, orta kuşak-ılıman enlemlerin (30-40) bulunduğu bölgelere yerleşmişlerdir. İlerleyen zaman zarfında, saçlarının düz, renklerinin de kırmızımsı olmasından dolayı "kızılderili" olarak da adlandırılan bu Amerikan yerlileri, özellikle elmacık kemiklerinin çıkık oluşlarıyla Anadolu insanına, yaşadıkları bölgenin yeryüzü şekilleri, arazi kullanımı ve iklimi açısından da Anadolu bölgesine çok benzemektedir[2].

Navajolar ve Anadolu insanı, özgürlüğünü seven, bu uğurda savaşmaktan dahi çekinmeyen yarı konargöçer insanlardır. Çadır hayatı doğa ile iç içe yaşamayı, sürekli bir diyardan bir diyara göç etmeyi gerektirir, her ailenin bir çadırı, çadırın kutsal bir ateşi koruyucusu ve reisi vardır.

Yapılan araştırmalarda, Anadolu'da çadırların genellikle üç direkli (Yeniosmanlı, Honamlı, Karakoyunlu, Kara hacılı, Karatekili) ve beş direkli (Sarıkeçililer), Navajolarda ise tek direkli bir çadır sisteminin olduğunu görürüz.

Her iki toplumda da at sevgisi ve avcılık vardır, çadırlar kurulduktan sonra kurbanlar kesilir.

III.İLK TEKSTİL BULUNTULARI

Navajo kadınları üç yüz yıldan beri dokuyuculuklarını, mükemmel bir şekilde devam ettirmektedirler. 1680 yılında, Don Dego De Vorglas kumandasındaki İspanyol ordusu, İspanyol mültecilerinin sürgün edildiği Pueblo isyanını bastırdı, bu andan itibaren, barışçıl komşularının hayvanlarına ve mahsullerine sürekli saldırılarda bulunan, yarıkonargöçer, savaşçı Navajo gruplarına, birçok Pueblo ailesi katıldı. Muhtemelen, Navajolar dokumayı pueblo ailelerinden öğrendiler, kendilerinden çok çok önceleri, güneybatı doğrultusunda yaşamış prehistorik yerliler gibi, Navajolarda pamuğu biliyorlardı ve kullandılar, fakat koyundan elde edilen yün, ilk defa İspanyollar tarafından tanıtıldı ve önemli bir tekstil maddesi oldu, ve 1812 yılında, Navajolar bölgenin en iyi dokumacıları seçildiler (Pedro Pino, Expasicion de Nusvo Mexico, 1812), Navajo tekstili konusundaki ilk bilgiler, Arizona, Chelly Kanyonu, Massacre magarasında bulunan bir kaç eşere dayanır. Bu mağara, yüzyıllar boyunca zarar görmeden korunmuştu, ama bir gün bir tüccar, burada saklanan tekstilleri buldu ve ülke genelindeki zengin kişilere ve müzelere pazarladı. 1880 yılı ve öncesi, klasik dönem olarak da bilinir, bu dönemde, Navajo dokumaları çok önem kazandı, bu tekstil ürünleri **eyer örtüleri, kadın, erkek, çocuk için battaniyeler veya üzerlerine giydikleri "pançe" olarak da bilinen dokumalardır.**

Anadolu'da ise, yapılan arkeolojik çalışmaların sonucunda, bulunan ağırşakların değerlendirilmesiyle dokumacılık sanatının Hitit uygarlığına kadar gittiği tespit edilmiştir. (İ.Ö. 6000-5000)

Navajoların dokumalarında atkıların çözgülere oranı 5'e 1'dir. Çözgüler, genelde beyaz el eğirmesi yün, bazen de klasik dönem de olduğu gibi renkli, karışık veya pamuk ipliklerdir, kenar şeritleri fazla değişik değil, fakat daima siyah, beyaz ve gri renklerinden oluşan bir harmoni içersindedir. Anadolu'da ise atkı çözgü olarak genelde yün kullanılmaktadır.

IV.DOKUMA TEZGAHLARI

Navajo yerlilerinin kullandığı ilkel bir düşey tezgah olup, çözgü iplikleri iki tane yatay çubuk arasına 8 biçiminde sarılır, tezgah çevresine veya biri yere öbürü de tavana bağlı, bu iki çubuk gerilerek ayrılır. Bir ağızlık çubuğu geçirilir. Ağızlık üzerindeki iplerin halkalarından çözgü ipliklerinin geçtiği bir gücü çubuğu ile açılır. Pala biçimindeki yassı bir tahta arpaya geçirilip ağızlık arası genişletilir. Bununla beraber, Hopi Kemer dokuma tezgâhı da Navajo dokuma tezgahına benzemektedir[3].

Anadolu tezgahları da atkı ve çözgü bakımından yukarda bahsedilen yerlilerin tezgahlarına büyük benzerlikler göstermektedir.

V.DESEN ÖZELLİKLERİ

Klasik dönemdeki Navajo desenlerine baktığımızda, daima beş ayrı bölümden meydana gelen yatay şeritler görürüz, ama daha sonraları, ekstra motifler, yaylı, zig zaglı, dalgalı hatlar, madalyonlu göbekler eklenerek, dokumalarında daha farklı desen üslûpları yaratmaya başladılar, her ne kadar, Navajolar dokuma geleneklerine bağlı gibi gözükürlersede bir motif bazen kaybolabiliyor ve ileriki kuşaklarda tekrar ortaya çıkabiliyor, ama şu bir gerçek ki, yatay şeritler her zaman Navajo dokumalarında yer almıştır[4].

Bu arada, başka bir konuya da değinmek istiyorum, 19. yy'da hem Navajo hem de Anadolu insanı tarafından, Avrupalı tüccarların getirmiş olduğu Anglo zevkine uygun desen ve renkler ile kilim türü dokumalar yapılmıştır.

Klasik dönemde, kırmızı, fildişi, mavi, siyah, yer yer de yeşil ve sarı, bej, gri renkleri kullanılmıştır. 1880'den sonra, doğal boyalar yerlerini analin boyalara, yatay desenlerde dikey desenlere bırakmıştır. Analin boyalar genelde kömür katranından yapılmaktadır ve çok çiğ kırmızı, portakal, mor, sarı renkleri elde edilebilmektedir.

Anadolu'da da 19. yy'ın sonlarında analin boyalar kullanılmaya başlanmış ve bugün hala kimi köy ve kasabalarda kullanılmaya devam etmektedir. Fakat, Anadolu'da gri ve bej renk pek fazla kullanılmamaktadır.

Özellikle, analin boyaların poşetler halinde her yerde satılması ve kullanım kolaylığı, ve artan talep karşısında bu boyalar daha fazla kullanılmıştır. Bu iki kültürün insanları kendi kullanımları için son derece sıkı dokunmuş, kaliteli kilimleri (battaniye örtüsü ve eyer takımları için) kaba, kalitesiz dokumalarıda ticari amaçlar doğrultusunda yapmaya başladılar. Öyle ki, Navajoların klasik dönemlerinde dokumaları ağırlıkları ile satıldığı için, Navajo kadınları çok kaba dokuyup, ağır çekmesi için çamura yatırıp kurutuyorlardı[5].

1890-1920 yılları, Navajolar için, battaniye türü dokumanın, kilim türü dokumaya geçiş yıllarıdır. Genelde dokumaların ebatları 3 X 5 - 4 X 6 arasında değişmektedir, ama yerde kullanılmak üzere yapılmaya başlandığında daha büyük ebatlar yapılmıştır[6].

Anadolu'da ise genelde seccade ve geniş yolluk olmak üzere hemen hemen her ebat yapılmıştır.

VI.SONUÇ

Anadolu insanı ve Navajolar arasında, geleneksel yaşayışın yanında, yapmış oldukları dokumalar konusunda da büyük benzerlikler vardır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

[1]- Christian F.Feest, Native Arts of North America.

[2]- Noel Bennett,Designing with the wool.

[3]- Trudy Thomas,Images of Hopi, 1904-1939.

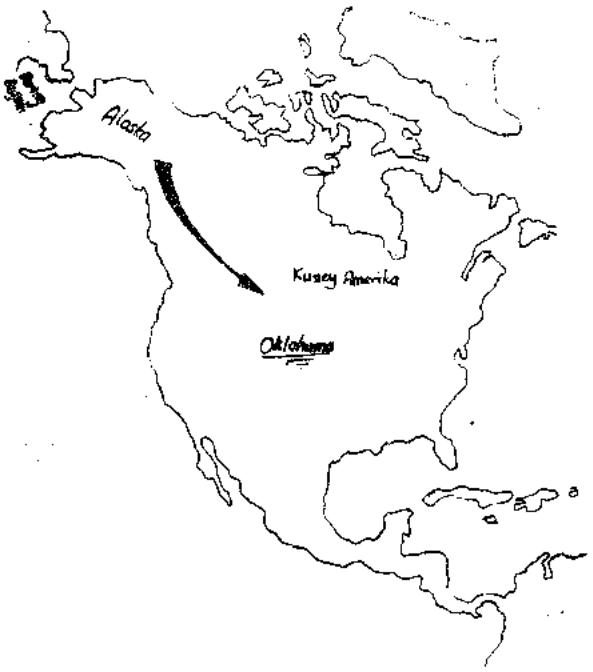
[4]- Ann Lane Hedlund, Reflections of the weavr's world.

[5]- Nancy N.Schiffer , Navajo Weaving Today.

[6]- N.Schiffer, Pictorial weavings of the Navajo.

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss

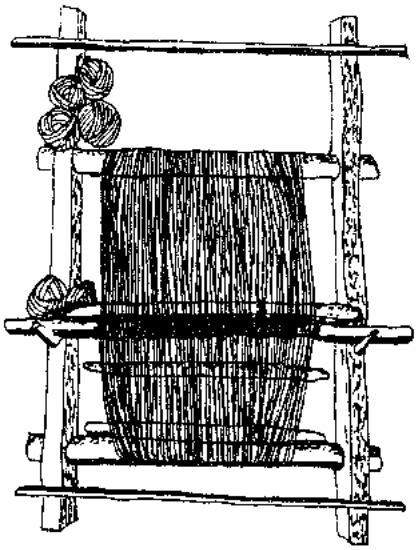
Şekil 1.a:İ.Ö. 9000-10.000 yılları arasında İnka Uygarlığının ilk temelleri atılmış.



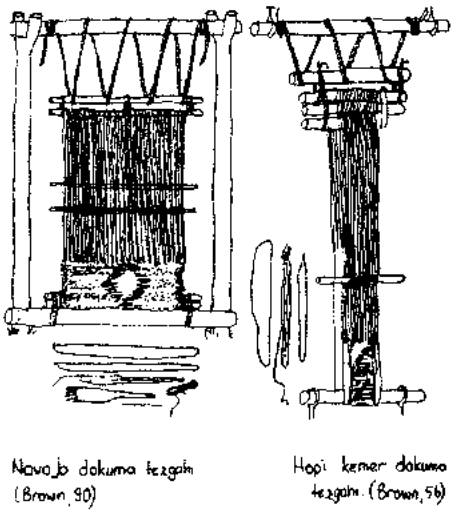
Şekil 1.b:

Şekil 2.a:Bir Navajo yerlisi çadırı

Şekil 2.b:Anadolu insanının çadırından bir görüntü



Şekil 3.a: Mutaf Tezgahı(Yörük Tezgahı)



Şekil 3.b:

Öneri, C.1, S.4
Ocak 1996, ss.225-228.

"TRANSİLVANYA" HALILARI

Kamil GÜLLER [1]

[1] *M.Ü.SBE, Geleneksel Türk El Sanatları, Yüksek Lisans Öğrencisi*

Abstract: Transilyvania carpets which are particular carpets with their own double niche design and colors (basically red and blue) were found in Protestant Churches of Romania and Translyvania. These carpets were made in w.Anatolia and exported to Translyvania.

I.GİRİŞ

Halı edebiyatında, "Polonya Halıları" ile aynı etimolojik özellikleri gösteren "Transilvanya halıları" 16. ve 18. yy arasında, kendine özgü renk ve desen özellikleri ile karşımıza çıkar. Halıların, genelde Transilvanya bölgesindeki Protestan kiliselerinde ve Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde bulunması, bu halıların ilk olarak Avrupa'da yapılmış olabileceği fikrini ortaya koydu, fakat daha sonradan, bu halıların teknik analizlerinin sonucunda, B. Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde yapılmış olduğu anlaşıldı.

II.TRANSİLVANYA HALILARI NEDİR?

Aslında, bugün halı literatüründe "Transilvanya halıları olarak adlandırılan halılar, geleneksel çift yönlü niş desen kompozisyonuna sahip, Uşak yöresinin dokuma özelliklerini gösteren özel tip halılardır. Ama, Transilvanya yöresinde, en erken dönem "beyaz zeminli, kuşlu Uşak" halılarından, 18.yy'a ait Karapınar Halılarına kadar çeşitli özellikle halılar bulunmuştur[1].

III.COĞRAFİK YAKLAŞIM

Transilvanya, bugün Romanya'da Karpat dağlarının çevrelediği büyük bir platonun üzerinde yer alır. Transilvanya, sözlük anlamı ile "Ormanlık alanı geçtikten sonraki yer" anlamındadır. Jeopolitik konumu gereği, Asya'dan Avrupa'ya giden ticari yolların kesiştiği yerde bulunmaktadır. Bu özelliğinden dolayı, 10.yy'dan itibaren Asya ve Kafkaslardan gelen birçok etnik grubun egemenliği altında kalmıştır. Özellikle, Magyar grupları gelip yerleştikten sonra, zamanla bölge Hıristiyanlaşmıştır.

15.yy'ın sonundan 19.yy. başlarına kadar Osmanlı egemenliğinin altında kalmıştır. Coğrafik yapısından ötürü, Kırım ve Kafkasya'dan geçerek gelen göçmenler, ilk olarak Karadeniz'de kilit noktaları teşkil eden Dobruca ve G. Moldavya gelmişlerdir. Kuzey Moldavya'dan Basirabya ve Ukrayna'ya kadar uzanan bölgelerdeki düzlükler, Ural dağların batısında kalan topraklardan gelen insanları her zaman cezbetmekteydi..

15.yy'da Romanya Osmanlı imparatorluğunun Balkan bölgelerinde sahip olduğu bölgeler arasında en önemli olanı idi ve hiç bir zaman ne askeri ne de sivil idare tarafından direk olarak yönetilmedi. Transilvanya, Moldavya, ve Valaçya bölgeleri, kendilerine ait voyvodaları tarafından idare edildi.

IV.TİCARİ YAKLAŞIM

Braşov ve Sibiudeki gümrük kayıtlarından anlaşılacağı üzere halı ticareti karlı bir işti. 16.yy.'da bir vergi memurunun Thessoly'daki "Maşkolur Sarayına" ait gümrük vergilerini çok net bir şekilde not ederek bunu açıkça ortaya koydu.[2].

Anadolu 'dan Balkanlara Avrupa'da satılmak üzere getirilen halılar, genelde Venedikli tüccarların himayesi altında satılıyordu. Mallar ya at yükü yada vagonlar ile getirilmekteydi[3].

Transilvanya olarak adlandırılan bu halı tiplerinin fiyatları, ebatları, renk ve kaliteleri önceki kayıtlarda belirtiliyordu. Daha sonraki kayıtlarda, bu halıların özellikleri hakkında birtakım tanımlamalarda yapılmıştır ki buda bize en azından bazı halı tiplerini sınıflandırma olanağını sağlar.

V.KULLANIM YERLERİ

Transilvanya'da Türk halıları çok farklı amaçlar için kullanıldı. Bundan dolayı bu parçalardan çoğu günümüze kadar varlıklarını koruyabildi. Bu halılar yalnızca evlerde dekorasyon ve kullanım amacıyla değil, son derece değerli bir hediye olarak da alınıp satıldı[4].

Diğer ülkelerdeki Türk halılarının zaman ile kaybolmasına rağmen, Avrupa'daki bazı koleksiyonlardaki halılar günümüze kadar ulaşabilmiştir. Evlerdeki eski kayıtlar, vasiyetler, günlüklerden anlaşılacağı üzere, insanların elbise, mücevherat gibi değerli eşyalarının yanında şark halılarında önem kazanmıştır. Transilvanya halıları günümüzde Protestan kiliselerinin ve müzelerinin koleksiyonları yanında en çok Polonya ve Alman koleksiyonlarında bulunmaktadır[8].

Transilvanya'daki Protestan kiliseleri Türk halıların en büyük sahibi ve koruyucularıdır. Bugün Sibiu; Brukenthal Müzesinde bulunan halılar, kiliselerden toplanarak, müzeye intikal eden parçalardır[9].

Transilvanya'da bulunan Türk halıları, genelde küçük ve yerel halı merkezlerinde üretilen halılardır.

Transilvanya bölgesi konumu itibariyle, Anadolu'dan gelip Avrupa'ya giden yolların kesiştiği noktada bulunması, (Avusturya, Macaristan'a gidebilmek için buradan geçmek gerekiyor). Türk halı ticareti açısından oldukça önemli idi[11].

Transilvanya halıları, daha sonraki dönemlerde de oldukça aranır olmuştu ve zengin şahıslar kendi halılarını satmak istemedi. Bu yüzden eski halıları ele geçirmek isteyen birçok halı tüccarı köy ve kasabalardaki kiliselere hücum etti. Bu arada bu halıların kiliselerde satılması yasaklandı. II. Dünya savaşı esnasında da birçok halı kayboldu[5].

VI.MODERN ROMANYA'DAKİ HALI ÜRETİM MERKEZLERİ

1815 ve 1915 yıllarında Türkiye'den gelen göçmenler Dobruca yakınlarına yerleşti ve halı dokuma geleneğini de beraberinde getirerek yeni dokuma atölyelerini Braija, Bürkeş, Cluj, Fagaraş, Galati, Gherla ve Iloşi gibi bugünkü halı endüstrisinin başlangıç noktalarını oluşturan bölgelerde kurdular.

Modern halı endüstrisinin gelişmesi 1951 yılına, yani ilk El Sanatları Kooperatiflerinin kuruluşlarına (UCECOM) kadar gider.

Transilvanya halılarının tam olarak nereden geldiği ispatlanamamışsa da "Transilvanya Halıları" ismi 1930 yılından sonra ortaya çıktı[6]. Bu halılar, "Polonya Halıları" ile isim yönünden ortak özellikler göstermektedir. Polonya Kralı Johann Sobiecki hükümdarlığı döneminde Türk ve İran halıları getirtmişti. Bundan dolayı, "Polonya halılarının" bir kısmının Polonya'da yöresel tezgahlarda dokunduğu görüşü yaygındır. Bu açıdan Translivanya halıları, Polonya halıları ile aynı görüş ayrılıklarına sahiptir.

VII.ANADOLU'DAKİ HALI ÜRETİM MERKEZLERİ

Anadolu'da esnaf ve sanatkar dernekleri oldukça yaygın olarak hemen hemen her köy ve kasabada bulunmakta ve üretilen malların fiyat, kalite, desen özelliklerinin standartlaşmasında önemli bir rol oynamıştır., bu açıdan Transilvanya halılarında belirgin bir renk ve kompozisyon özellikleri göze çarpmakta ve bunlar sürekli olarak tekrarlanmaktadır.

Transilvanya halılarında görülen benzer desen ve renk kompozisyonları bunların tek bir bölgede yapılabileceği fikrini verebilir. Eğer bu desenler Avrupalı tüccarlar tarafından verildi ise o zaman kendiliğinden bağımsız ev halı tezgahlarından bu halılar yapılmış olabilir. Günümüzde Anadolu'nun birçok yerinde yaygın olan ev endüstrisi, Transilvanya tipi halılar için de geçerli olabilir. Aslında ev endüstrisinde yapılan dokumalar kesinlikle satılmak için yapılmıştır. Dokuyucunun evinde bir tezgahın bulunmasının avantajları fazladır. Dokuma dokuyucuya en uygun zamanda yapılır, böylece dokuma şişirilip atılmamaktadır. Ev kadını çocukların bakımını ve ev işlerini kolaylıkla yapabilmektedir. Ayrıca ev ekonomisine katkıda bulunmaktadır. Ham maddelerde çeşitli yollardan elde edilmektedir. Dokuyucu kadın yünü kendi yetiştirdiği koyunlardan elde edebilir yada komşu üreticilerden, yörüklerden satın alabilir. Yün ve yünün boyanması fakir köylüler için oldukça yüklü bir sermaye gerektiriyor, tabi ki bir de halının yapılması 3-4 ayı aldığı düşünülürse halı yapmanın zorluğu bütün açıklığı ile ortaya çıkıyor. Bu tip sistem İran'da 19.yy'ın ikinci yarısından itibaren uygulamaya başlandığı düşünülüyor. Fakat bunun tarihi Türkiye'de çok daha eskilere gidebiliyor. Bu tip üretimlerde, halı tüccarı, halının rengi deseni, ebadı, tipi, kalitesi konusunda bazı belirlemelere gidiyor. Fakat, yüzlerce halı tezgahının çok geniş bir bölgeye dağılması dokuyucuların tam olarak kontrol edilmesini imkansız kılar. bugün Anadolu'da üretim yaptıran ticaret erbabının Adıyaman'dan Gördes'e kadar uzanan bölgede çeşitli yerlerde tezgahları vardır. Aslında ev halıcılığı atölye halıcılığından dokuma kalitesi açısından farklılık gösterir. Fakat ev dokuyucuları her zaman yeni fikirlere açıktır. Yeni desenleri ortaya koyabilmekteler, geleneksel desenleri çok iyi bir şekilde kopya edebilmekteler[12].

Transilvanya halılarının yapımı konusunda diğer bir teori de, bu halıların desenlerinin saray nakkaşhanelerinde hazırlanıp, saray atölyelerinde yapıldığıdır. Tabi ki bu durum da, bu sarayın kontrolündeki atölyeleri acaba özel kişiler tarafından mı yoksa saray görevlileri tarafından mı işletiliyordu sorusunu aklımıza gelecektir.

Belirli bir zaman sonra bu halılar ortadan kalktı. Belki de bu atölyelerin ortadan kalkması sonucunda meydana geldi. Belki de bu atölyeler hem saray hem de özel siparişler için çalışıyordu. Böylece İran ve Mısır'dan gelen bazı desen özellikleri bu yeni saray üsluplarında kolaylıkla yer aldı.

Ama, saray halılarının üretildiği atölyeler açısından İstanbul ve Uşak arasında muhtemelen bir yakınlık mevcut demek oldukça zordur. Bu arada şu bir gerçek ki, Türk saray üretimi halılar da birçok Karakteristik uşak detayları bulunmaktadır. Uşak muhtemelen çok büyük halıların ve çok çeşitli desenlerin üretildiği bir merkezdi[10].

Bu halıların, Avrupa'da yapılmış olabileceği düşüncesi, sadece Transilvanya bölgesini kapsamamakta

aksine, İsveç, İtalya, Hollanda, Polonya, Almanya gibi ülkeleri de içine almaktadır[7].

Türkler bu bölgeyi ele geçirdikten, sonra, Anadolu'dan Balkanlara büyük kitlesel nüfus göçleri yaşandı Benim düşünceme göre, çoğunluğunun çiftçi olduğu bu insanlar beraberinde dokuma geleneklerini getirip burada halı dokunmuş ve yöre halkına dokuma tekniklerini öğretmiş olabilirler.

Yada, burada daha eskilere dayanan bir halı dokuma geleneğinin olduğunu söyleyebiliriz. O zaman 16. ve 18. yy arası popüler olan bu desenler, zamanla yok olmazdı, ve bir şekilde bugüne kadar ulaşırdı. (Basirabya Kilimleri Moldavya).

Transilvanya'daki zengin ve soylu ailelerin yanlarında (ressamlarda olduğu gibi) dokumacılar kalıp, kendilerine verilen, özel sipariş halıları dokumuş olabilirler.

Transilvanya halılarını dokuma özellikleri ve desen üslupları açısından ele aldığımızda, analitik olarak zemin ve bordürlerdeki desen birimlerini bir bütün olarak incelememiz gerekiyor.

İlk dönemlerde, eğiricilerin, boyacıların, desen tasarımcılarının ve dokuyucuların beraber çalıştıkları bir fabrika düzeni düşünelim. Ama, halıların kareli kağıda bakılarak yapılmadığı gerçeğini, kendi desen kompozisyonları ortaya koyar. örneğin, bordürlerin köşelerinde tam bir tamamlama yok, eğriler tam dörtgen veya yukarıdan aşağı inen bordür tam olarak çakılmamaktadır. Diğer taraftan, karışık desen guruplarının bulunması halıların bir şekilde tasarlandığı fikrini vermektedir. Ama, dokuyucular o zaman nasıl kontrol edildiler? ve bu desenleri akıllarından mı yaptılar?

Transilvanya kiliselerine yapılan halı bağışlarında bazen bağışlanan parçanın tarihi, halının sırtına mürekkepli kalem ile yazılmıştır. Böylece halıların bir kısmını tarihlendirebilir. (elimizdeki yazılı halı tarihi 1605 yılına aittir). Ayrıca; ressamların tablolarında rastlanan halı örnekleri bu halıların 16.yy.'a kadar gidebileceğini gösterir. (bkz. Ressamların tablolarında görülen Transilvanya halıları) (Genç Holbein tarafından yapılmış 1532 tarihli "George Glesse" adlı bir ticaret adamına ait portrede resmedilen halının bir benzeri, Budapeşte uygulamalı Sanatlar Müzesinde sergilenmektedir).

VIII-SONUÇ

16 ve 18.yy ait "Transılvanya" olarak adlandırılan, özel tip halılar, B. Anadolu'da dokunarak Avrupa'ya ihraç edilmiştir. Aslında, bu halılar 1930'lu yıllardan sonra bu isim ile anılmaya başlamış ve günümüze kadar devam etmektedir. Halıların genel karakteristik özellikleri, Uşak, Gördes, Kula, Bergama bölgelerine ait 16.- 18. yy. halıları ile ortak özellikler göstermektedir. Ama, 1918'den başlayarak, günümüze kadar gelen Romanya'daki modern dokuma endüstrisi, İran, Kafkas, Türk desenlerinin kopyalarını yaparak büyük ölçüde gelişmiştir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

[1]- Ferenc Batari, "Ottoman Turkish Carpets", 1994, s.34-78.

[2]- Suraiye Faroghi, Towns and Townsmen of Oftoman Anatolra, Cambridge, 1984, s.138

[3]- Stefan Olteanu, and Constantin Şerban, Meşteşugurile din Tara Roma neasça, şi Moldova in Euul Mediu, Acad. R.S.R. Instotul de İstarie N. lorga, Biblioteca İstorica XX, 1969 s.87, aynı zamanda bkz., Corina Nicolescu, Costumulde curte in Tarile Romane (XIV-XVIII). Bükreş, 1976

[4]- Andrei Kertesz-Badrus, The Transilvania Carpets, Oriental Carpet Studies, Oct. s.32)

[5]- Emil Schmutzler, Alteoriental Teppiche in Siebenbürgen, 1933, s.20-44.

[6]- Hermann Haack, "Echte Teppiche einfuhrung in die orientteppichekunde.", s.40-44

[7]- Wilhelm Bode; "Vorderasitische Knüpfteppiche aus Alterer Zait", Leipzip, 1901.

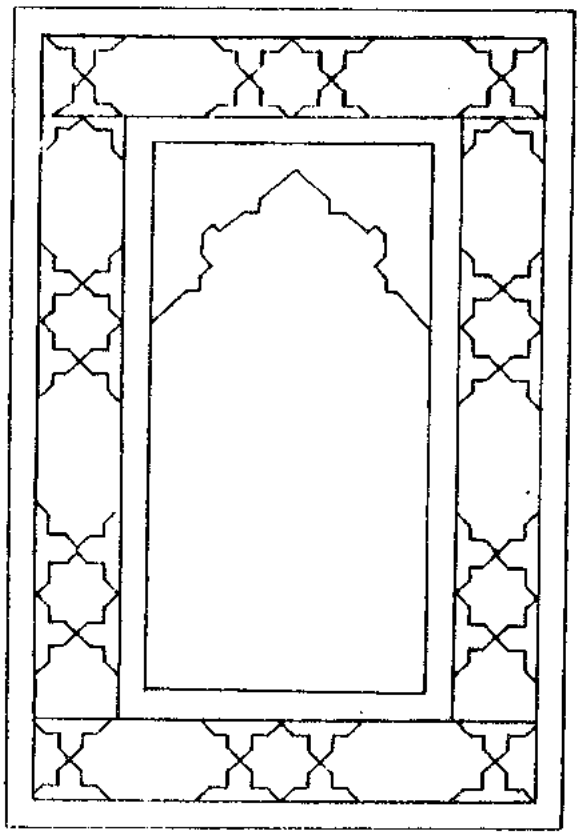
[8]- Kurt Erdmann; "Teppich Ausstellungen seit 1890", 1966.

[9]- Karaly Gombos; "Oriental Carpets in the Christian Museum; In:The New Hungarian Quartely XIX/69, Budapeşte, 198.

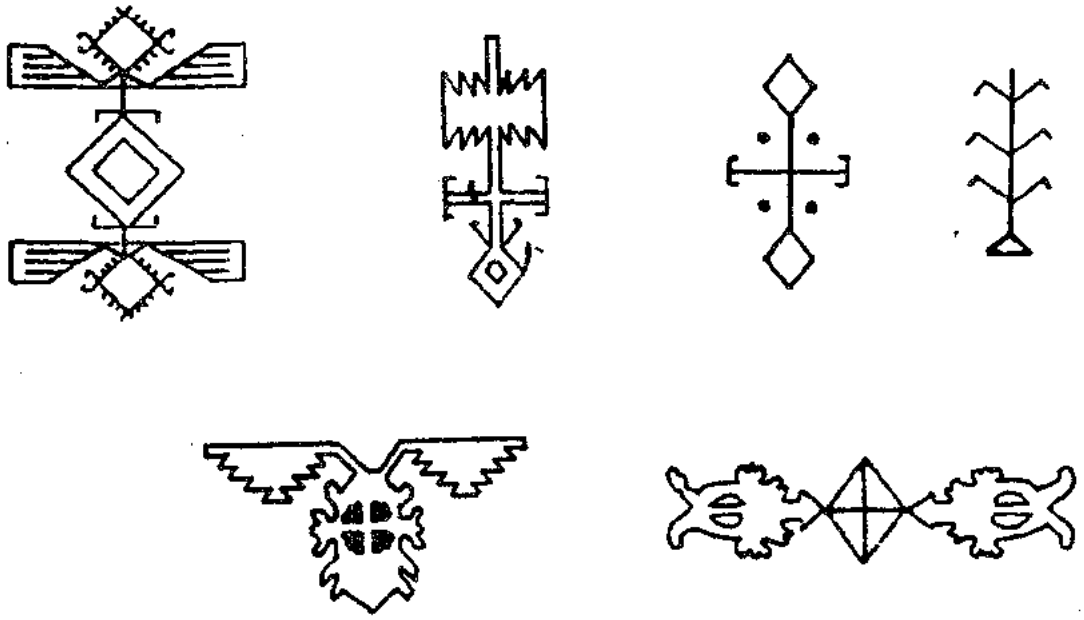
[10]- Jenifer-Scarce; "The Tradition of Knotted Pile Carpets in Romania, Oriental Carpets and Textile Studies Vol.3, No:2, 1989.

[11]-Emil Sierius, Siebenburgischsachsische Lienenstickereien, München, 1993.

[12]- Şarare Yetkin; Türk halı Sanatında yeni bir halı tipi; Sanat Tarihi Araştırmaları Dergisi 2/4, İstanbul, 1989.



Şema 1: Transilvanya Seccade Halısının Yüzey Şeması



Şema 2: Transilvanya Halılarında Kullanılan Desen Birimlerinden Örnekler

Öner, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.229-232.

TÜRKLERİN MESKEN TİPLERİNDEN TOPAKEV VE KARAÇADIR

[2]*Sebahat GÜL*-[1]*Kamil GÜLLER*

[1,2]*M.Ü.SBE, Halı-Kilim Bölümü., Yüksek Lisans Öğrencisi*

Abstact: The article covers the comparison between Topakev which was used in C.Asia by Turks and Tent which is made of goat hair, which was used by Turks in Anatolia.

I.GİRİŞ

Taşınması ve kurulması çok kolay olduğundan çadırlar göçebe toplumlar tarafından kullanılan bir mesken türüdür.

Toplum bilimciler ve tarihçiler, insanoğlunun mağaradan çıktıktan sonra yaşadığı ilk meskenin **"çadır"** gibi bir yapı olduğu konusunda fikir birliğine varmışlardır.

II.ETİMOLOJİK YAKLAŞIM

"Çadır", eski şekli "çatır", Farsça "çadır" dan veya Türkçe "Çat" kökünden türetilerek meydana gelmiştir. (Osm. Hayme) Türkler bu tür meskenlere. "ev, iv, oba, otak, kerekü, gereke, çerge, çatır ve çetir"de derler[1].

III.MİMARİ YAKLAŞIM

"Strzygourski" gibi Orta Asya Türk mimarisini yakından inceleyen bazı arkeologlar, Asya mimarisinin temel esaslarının çadıra dayandığını belirtmekte fakat nasıl aktarıldığı konusunda bir bilgi vermektedir. Ama, yunan mimari sanatının ahşap mimarisinden doğduğu kabul edilirse, Türk mimarisinin de çadırdan geldiği fikri düşünülebilir.

Türkler, Orta Asya'da iken kullandıkları **Topak evi**, Anadolu'ya geldiklerinde beraberinde getirdiler. Fakat iklimsel değişiklikler ve Araplar ile olan sıkı ilişkilerin neticesinde **Karaçadır** (kıl çadır) ile tanıştılar. Anadolu'nun jeomorfolojik yapısı keçinin yetiştirilmesine elverişli olduğundan bol miktarda kıl elde etmek mümkün oldu ve zamanla, bu çadırlar Anadolu'nun hemen hemen her yerinde kullanılmaya başlandı.

Bundan bir süre önce TÜBİTAK'ın davetlisi olarak bir gurup Rus profesör ve bilim adamı, İstanbul Türk ve İslam Eserleri Müzesi'ni ziyaret etti. Müzenin Etnografya departmanında bulunan "Topak ev" özellikle ilgilerini çekti ve bir süre sonra kendi aralarında konuşarak gülmeye başladılar. Daha sonra tercümanlarından elde ettiğimiz bilgiye göre; kendilerinin hala Sibirya'da kullandıkları Topak evi, bizler müzeye kaldırmamızdan dolayı güldüklerini öğrendik..

IV.TEKNİK ÖZELLİKLER

Türk göçebe topluluklarının kullanmış oldukları çadır tipi üç türlüdür:

1) Karaçadır; (Kılçadır)

2) Alaçık, yanların yerden başlayarak kaba taş ile örüldüğü, üst tarafın ağaç ve kamış çubuklarla örülerek keçe kaplandığı yarım kubbe şeklinde bir yapıdır.

3) Topak ev

Emirdağ yöresinde rastlanan Emirdağ tipi Topak evi, bin yılı aşkın bir süredir, Türklerin, Moğolların, Kırgızların, Özbeklerin, Kazakların; Mançurya'dan Anadolu'ya, Uralar'dan; Afganistan'a kadar uzanan dünyanın dörtte birini oluşturan alanda, Türklerin **"yurt", "topak ev"**, Kırgızların **"kiyiz üy-keçe ev"** adlandırdığı, yuvarlak ve tavanı kubbeli ve açık olan bir çadır tipidir. Bu tip yapılar, yan duvarları ve tavanı olmak üzere iki kısımdan meydana gelir. Yan duvarlarına "kerege", "derim", "kanat", çatı tekerleğine "Düğnük" adı verilir. Kerege birbirlerini uygun yerlerinden ince kayışlarla bağlanmıştır. Toplandığı zaman birbiri üzerine gelerek bir demet oluşturan kereğe kucakta kolaylıkla taşınabilir. Kurulacak yer belirlendiğinde, bu keregeler açılarak bir yuvarlak teşkil edecek şekilde bağlanır ve 2- 2,5 metre yüksekliğinde bir kafes meydana getirilir. Kanatların bir yerinde güneşin doğduğu yöne gelmek üzere bir kapı çerçevesi konulur. Bu kapıya "eşik" adı verilir, tepede ışık ve hava almak üzere yuvarlak bir delik vardır. "Tünlük"-Tün gece demektir-, denilen bu delik, yanan ateşin dumanının dışarıya çıkmasını sağlar. Geceleri ve yağmurlu havalarda bu delik keçe ile örtülür. Eşit üzerine asılan örtü geceleri ve fena havalarda indirilir.

Çadırın sadece orta direği kurulurken ve kötü hava şartlarında kullanılır, normal zamanlarda kullanılmaz. Çadırın iskeleti genellikle söğüt yada çam ağacından ıslak veya ısıtılarak bükülen çıtalardan yapılır. Koyun yününden yapılan keçeler derimler için dikdörtgen, kubbenin yanları için iki tane ortası oyuk yarım daire, ve tepesi için yuvarlak yada kare şeklinde yapılır. Çadır kurulduktan sonra her tarafı saran geniş kuşaklar ile çadırın her yeri sarılarak rüzgara karşı direnci arttırılır. Bundan sonra çadırın duvarları dışarıdan "çiy" adı verilen **boyalı yün veya ipek sarılmış'** olan kamış sazlarından yapılmış hazır bir örtü ile sarılır.

Çadırın kanatların üst kısmında nakışlı bir pervaz yer alır. Saçak gibi olan bu kısma Kazak-Kırgızlar "tödöge", Osmanlılar "Çadır soyvanı" Fransızlar "Lambreguin" derler. Nitekim buna benzer bir yapıyı daha sonraki dönemlerdeki mimaride iç veya dış mekanların süslemelerinde görmekteyiz.

Türkiye'deki çadır örnekleri ile ilgili terimler, bunların Horosan Türkmenlerinden geldiğini göstermektedir.

Çadırın ortasında, soğuk havalarda ateş yakılan bir yer bulunur, Buna "korluk" denilir. Kapının karşısında bulunan kısma ise "tor" adı verilir. Burada yükler (sandıklar, hurçlar, hararlar, heybeler, ve bohçalar) yer alır. bunların önüne halılar serilir. Asıl ve reis çadırlarına (ak ev) derler. Zengin insanların topak evlerinde, duvarlara halılar asılır. Kırgız-Kazaklar ve çoğu göçebe Türklerde çadırın sağı ve solu; içeriden kapıya doğru bakıldığında, sağa ve sola gelen taraflardır. Kapıdan girilince sağ tarafta at derisinden yapılan kırmız tulumu (saba) ve onun yanında yemek kapları yer alır. Kiler olarak kullanılan kısmın yanında yatak ve yatağın hemen yanında ev sahibinin giyim kuşamı ve silahlarına asıldığı bir demir kazık bulunur.

Karaçadırlar genelde keçi kılından veya kara yünden çul tarzından (bezayağı) dokunan büyük bir örtü, onu geren ve destekleyen 2-3 direk ile ip ve kazıklardan ibarettir.

Oğuz boylarının Anadolu'ya keçeden yapılmış topak evlerle gelmiş olmaları olasıdır. Ancak iklim şartları ve göç izleklerindeki değişiklikler nedeniyle pek çok boyun burada karşılaştıkları Arap-Bedevi karaçadırlarına çok benzeyen bu tür karaçadırları benimsedikleri düşünülmektedir.

Yörükler arasında çadır 60-80 cm genişliğindeki 5,7 veya daha fazla sayıdaki keçi kılından dokunmuş kanatlardan oluşan üst parçanın adıdır. Üç ile beş adet direk tarafından taşınan bu parça 4,5 metre ile 9 metre uzunluğunda ve üç metre ile beş metre veya daha fazla genişlikle olabilir. Bu parçalar ıstar veya mutaflarda dokunur. Bir çadır genellikle beş parçadan meydana gelir, büyükleri yedi parça olur. Kanatlar yanyana getirilerek dikilir. Bunun için kanatlar düzgünce bir yere serilir. Kanatların dar kenarları saçaklıdır. Bir tarafında, kanadın saçakları arasından düzgün birer ağaç geçirilerek bu ağaçların başlarına uzun birer ip bağlanır. Bu ipler, her kanat için ayrıca hazırlanmış bir kazığa, bir kaç kişi tarafından asılmak ve iyice gerdirilmek suretiyle bağlanır ve kazıklara çakılır. Bu şekilde gerdirilen kanatlar usta birisi tarafından dikilir. Çadır herkes dikemez. Bu bir tecrübe ve ustalık işidir. Kanatlar dikilirken, diğer bir kimse, kanatlarda kırışıklık kalmaması için kalın bir sopa ile kanatlara devamlı olarak vurur. Çadır dikilirken muhakkak bir koyun veya davar kesilir ve orada çadırı dikmeye yardım edenlere yemek verilir[2].

Üst kısımda stillerin üzerine gelen 15-20 cm eninde bir şerit çadırın etrafını dolaşır ki buna bazı yörelerde "Saçak" denilmektedir.

Sitil ve kapaklar, çadırın ön, arka ve yanlarını örten parçalardır.

Çadıra cepheden bakıldığında en baştaki direğe "ön direk" sırasıyla aynı hizada ve ortadaki direğe "Orta direk", en arkadakine ise "arka direk" denilir.

Çadırın tabanında hasır, onun üzerinde ise çadırın büyüklüğüne göre bir veya daha fazla keçe, dokuma yaygılar bulunur.

V.ÇADIR İÇİ

Çadırın içinde bulunan malzemeyi şu şekilde sıralayabiliriz.

Kahve takımı, lamba, fener, kaşıklık, dibek, el taşı, yayık, salıncak, su kabakları, tezgah, tencere, saç, sacayak, oklava, şiş (ekmek çevirecek), ibrik, namazlık, ekmek soğarası, deve havutu, merkep palanı, tokmak, tokaç, kazan tenekesi, kevgir, serek, (Çadırın önüne serilir) kahve değirmeni tüfek, kılıflı kaval, düdük, kemençe, bağlama vb. gibi)

İlk defa dokunup kurulan, yeni kullanılan çadır az da olsa yağmuru geçirir. Yağmur esnasında veya yağmurdan sonra çadır stil ve kapakları özellikle üst örtü iç taraftan süpürge ile süpürülür. Çadırın içindeki ocakta çıkan dumanların isleri gözlere yapışır ve çadır yağmuru geçirmez hale gelir. Bir çadırın ömrü yaklaşık olarak 25-30 yıl kadardır.

Fakirlerin çadırları biraz daha küçük olur. En büyük çadır aşiret reisinin çadırıdır. Aşiret reisinin bir de misafirleri için ayrı bir çadırı bulunur ki buna "Oba Çadırı" denilir.

Dıştan baş direğin olduğu tarafa, saçaklara, nazara karşı nal, kaplumbağa kabuğu gibi şeyler bağlanır. Çadırın içinde ise âlâ çuvalların üzerine kaplumbağa kabuğu, çuvalın ön tarafına ve gövdesine gelecek şekilde ters olarak silah da bağlanabilir.

Yörüklerin içlerinde eşyalarını sakladıkları yatay şeritler halinde dokunmuş "âlâ çuval" dedikleri çuvallar mevcuttur. Bunlar aynı zamanda çadıra gelen misafirlerin oturunca sırtlarını dayayabilecekleri rahat ve gösterişli bir dayanak görevini görürler. Bu çuvallar, tezgahta çift olarak dokunurlar ve göç esnasında her bir çift, deveye biri bir yanda diğeri diğer bir yanda olmak üzere yüklenir. Desenler, Yörüklerin "kirtme" dedikleri Sumak tarzı dokumayla yapılmıştır. Çuvallardaki desenlere, "Alyanak, Göklüayak ve kırk budak", gibi isimler verilmektedir. İçlerinde Bulgur ve un saklanan çuvalların yanısıra, elbiselerin saklandığı çuvallarda bulunmaktadır.

VI.SONUÇ

Karaçadır ve Topak evi beraber ele aldığımızda şu saptamaları görebiliriz.

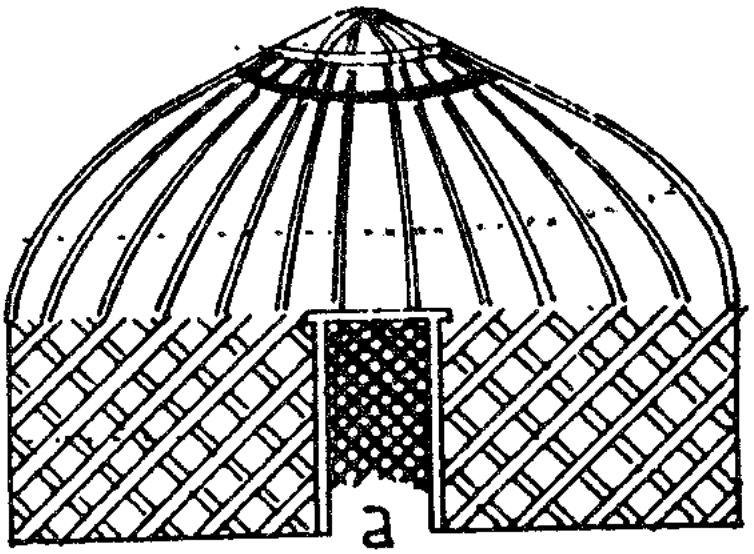
Karaçadır'ı kadın dokur, ve kadın diker ve kadın toplar. Ama, topakev, keçenin yapımı dahil tamamı ile erkeğe aittir. Türkler Orta Asya'da iken kadının ailede büyük bir önemi vardı, ama Türklerin, Araplar ile ilişkilerinin neticesinde kadın ikinci plana düşerek, ve her türlü iş kendilerine bırakılmıştı. Karaçadır, sıcaktan Topak ev ise soğuk ve rutubetten korunmak için ideal bir mesken yapısıdır. Her ikisinin de taşınması, kurulması, yapımı kolay, gerektiğinde bölmeler ile ayrılabildiği için, göçebe toplumları tarafından tercih edilmektedir. Karaçadır, keçe kılından yapılırken, Topak ev keçeden, koyun yününden yapılmaktadır.

Gün geçtikçe, Yörükler yerleşik hayata geçmektedirler. Eskiden develer ile gidilen yaylalara bugün kamyonlar ile gidilmekte, kurulan kıl çadırlarının yerini bugün, biriketten yapılmış iki katlı yayla evleri almaktadır.

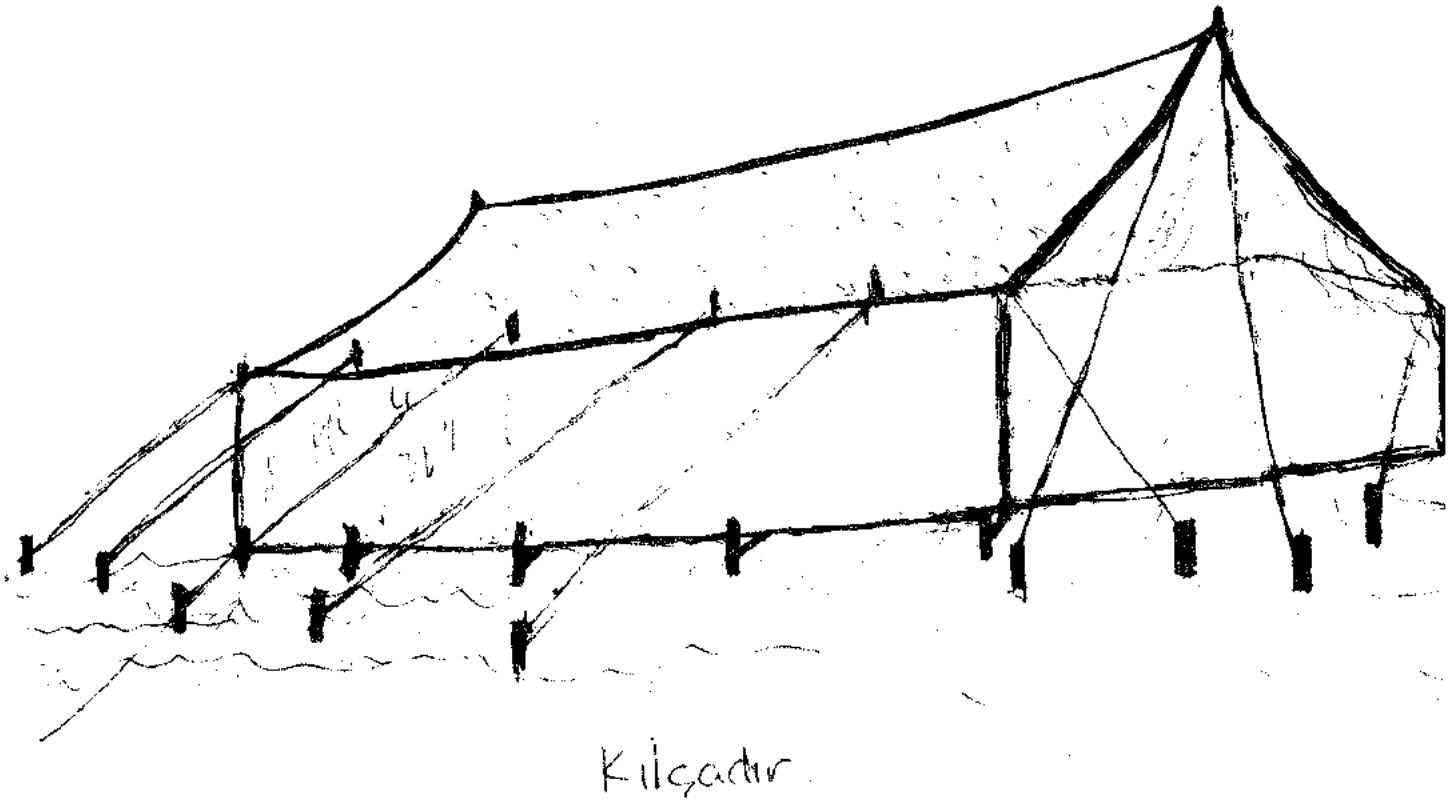
YARARLANILAN KAYNAKLAR

[1]- Abdülkadir İnan,"Orta Asya Türklerinde Çadır ve Kımız", T.Folklor Araş. Temmuz 1973, sayı:288.

[2]- Kutlu Özen, "Sivas Yöresinde Geleneksel Türk Çadırcılığı", K.ve T.Bak, Milli Folklor Araş. Dairesi yay. 1990.



Şema 1: Topakev



Şema 2: Kıl Çadır

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.233-243.

FINANCIAL MANAGEMENT UNDER INFLATIONARY CONDITIONS IN TURKEY

Dr. Joachim Behrendt [1]

[1] *M.Ü., İİBF, Almanca Işletme Bölümü, Öğretim Görevlisi*

Özet: Aşağıda ki çalışmada, Türkiye'de ki enfalsyonist ortamda finansal yönetim açısından gözönünde bulundurulması gerekli iktisadi konular ele alınmıştır.

Paranın ölçme ve değerleme fonksiyonunu yitirmesi Türkiye'de finansal yönetim ve diğer işletme alanlarında ki önemli problemlerin kaynağını taşkil etmektedir. Bu problemlerin çözülmesi için ön koşul alışılagelmiş finansal yönetim yöntemlerinin değiştirilmesidir. Çünkü, alışılagelen yöntemlerim gelişitirilmesinde kullanılan varsayımlar istikrar ortamına ve sabit fiyatlara dayanmaktadır.

I. Introduction

In the beginning of the 80's, inflation in Turkey was between 20% and 50%, and there were justifiable hopes to leave the inflation problem behind within a short period of time. But at the end of 1987, inflation reached 55% and, climbing further on, exceeded 100% in spring of 1994[1].

Since the economic crisis in 1994, there were serious attempts to solve the economic problems of the country, especially the problem of high inflation. But despite different statements of some politicians, the inflation problem had not been solved until today and - in my opinion - will probably not been solved in the nearest future. Consequently, the management and particularly the financial management of multinational enterprises and joint ventures has to face and to solve the problems resulting from high inflation in Turkey.

The purpose of this paper is to examine the framework for financial management under inflationary conditions in Turkey in the context of the whole economy. Part 2 deals with problems of measuring and forecasting inflation. In part 3, the relationship between inflation on the one hand and money supply, economic growth, interest rates and exchange rates will be investigated in. Part 4 summarizes the results and gives an outlook on the consequences for accounting and financial management in Turkish companies.

II. Measuring and forecasting inflation

Usually, inflation is defined as the continuous rise of the price level of the national economy[2]. Consequently, the increase of single prices can not be described as inflation. Since the condition of a rise of all economic prices with the same rate in the same time probably never will be met in reality, this definition of inflation is not very helpful for the financial manager. In such a case, there are normally no real effects of inflation and therefore no real consequences for the planning process[3]. When there is only inflation in this narrow sense, the practical problems for the financial manager resulting from high inflation can be solved by issuing from time to time conversion tables for nominal amounts of money at different points of time.

In reality, high inflation rates are often combined with increasing temporary and persistent shiftings of relative prices[4]. In such a case, the relation of single prices - for example prices for buying raw materials on the one hand and prices for selling finished products on the other hand - is not constant but will change temporarily or permanent. In both cases, there are economic effects in real terms and therefore changes in the possibility of reaching determinated financial targets in real terms, e.g. a determined profit in real terms. Consequently, the increasing shifts of relative prices must lead to consequences in the planning process of a company. It is necessary to distinguish between "inflation" and "shifting of relative prices", but it is also necessary to understand that the possibility for shifts in relative prices will increase with the rise of inflation rates. A typical example are real estate prices which tend to increase more than the inflation rate in times of high inflation[5].

Another interesting observation in times of high inflation is the connection between the level and the volatility of inflation rates. There is some empirical evidence of a connection between this two variables: An increase in the level of inflation rates is connected with an increase in the volatility of inflation rates[6]. Therefore, the possible distribution of variables connected with the inflation rate in the future tends to be broader. From a financial management point of view, increasing inflation leads to increasing uncertainty in the planning process and to increasing economic risks.

Theoretically, inflation rate has to be measured by the change of the level of all prices of the national

economy within a specified period of time[7]. Normally, in this period of time not only the prices, but the type and quantity of the produced and consumed goods are changing too. Therefore, measuring inflation by the change of the level of all prices in an economy leads to results where pure price effects and effects resulting from a change of production and consumption patterns are mixed. So, in practice, inflation is measured by the increase of the prices of a fixed basket of goods which composition is re-arranged from time to time considering shifted production and consumption patterns[8].

Consequently, there are at least as many inflation rates as baskets of goods, multiplied with the number of institutes which are concerned with measuring inflation, and the inflation rate most discussed in public is not always the most interesting inflation rate for the financial manager. In Turkey, there are two interesting price indices, the Consumer Price Index and the Wholesale Price Index. Institutions which are concerned with the measurement of those indices are the State Institute of Statistics and the Istanbul Chamber of Commerce, respectively.

For both indices, there are much finer distinctions[9]. For example, there are wholesale price indices for agricultural products, mining or the manufacturing industry, and the wholesale price index for the manufacturing industry is subdivided into wholesale price indices for the production of food and beverages, textiles, wood products etc. Another distinction is the distinction of regional price level changes or of the price level changes of public or private manufacturers[10]. Since the price level changes of the different baskets of goods show strong differences, the use of the wrong price index for planning and controlling purposes can lead to serious planning errors. For the financial manager, it is always a good idea to choose a price index which reflects the development of the special prices he is interested in as close as possible, no difference if the investigation deals with the control of past plannings or with inflation forecasts for the future. For example, planned purchases in a special type of raw material should be forecasted with the special wholesale price index for such items instead of using the general consumer price index.

Another problem in connection with inflation forecasting is the choose of the right inflation rate with regard to the temporal aspect. Economic newspapers regularily publish "monthly" and "yearly" inflation rates, more accurate: monthly changes and changes over the same month of the previous year in the general consumer and in the general wholesale price index. Public discussion tends to look on the new published yearly inflation rates as if they are the most actual information regarding inflation rates which should be used for planning purposes too. Fig. 1 shows the problems which arrive from this point of view.

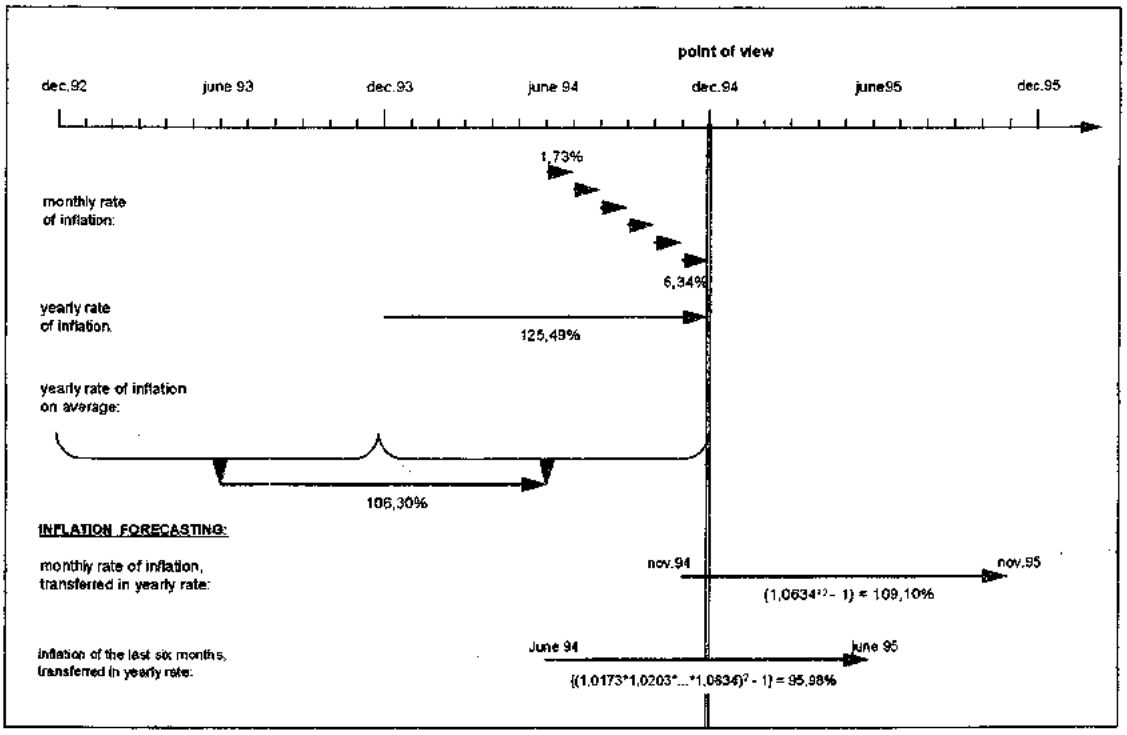


Fig. 1: Calculation of different inflation rates[11]

As could be seen in fig. 1, the montly inflation rate shows the change of the price level of the last month, whereas the change of the price level of the last twelve months is shown by the yearly rate of inflation. The inflation rates published for december 1994, for example, shows the change of the price level of december 1994 as monthly inflation rate and the change of the price level from january to december 1994 as yearly inflation rate, respectively. Consequently, the use of yearly inflation rates for inflation forecasts assumes that the price level changes of the last twelve months will happen again in the same height. Naturally, a forecast based on such "old" information can lead to unrealistic figures in such a dynamic surrounding like Turkey. Much stronger planning errors can take place if the average yearly inflation rate is used for forecast purposes since it contains dates up to two years old (fig. 1).

If the inflation forecast, measured in yearly rates, should be as actual as possible, the actual monthly inflation rate has to be transformed in a yearly rate as shown in fig. 1 for december 1994. The inflation figure calculated in fig. 1 means that the yearly change in the price level measured at the end of november 1995 will be 109,10% for the time from december 1994 to november 1995 if the change in the price level of december 1994 will continue in exact the same height for the next 11 months. The differences between the published yearly rate of inflation and the monthly rate of inflation, transformed in a yearly rate, were clearly recognizable in the time of the economic crisis between march and april 1994. In this period, the yearly rate of inflation climbed from 73,6% to 107,4% whereas the monthly rate of inflation, transformed in a yearly rate, changed from 83,7% to 1314%[12].

It is possible in principle to use actual monthly rates of inflation, transformed in yearly rates, for a forecast of inflation rates for the nearest future since the figures used for the forecast are as actual as possible. The main disadvantage of such a forecast is the strong volatility of the forecasted inflation rates due to the strong volatility of monthly inflation rates. A forecast based on yearly inflation rates, on the other hand, uses one year old, obsolete information and ignores the strong influence of actual developments. A possible compromise between those possibilities is the use of inflation forecasts based on the inflation rates of the last six months as shown in fig. 2.

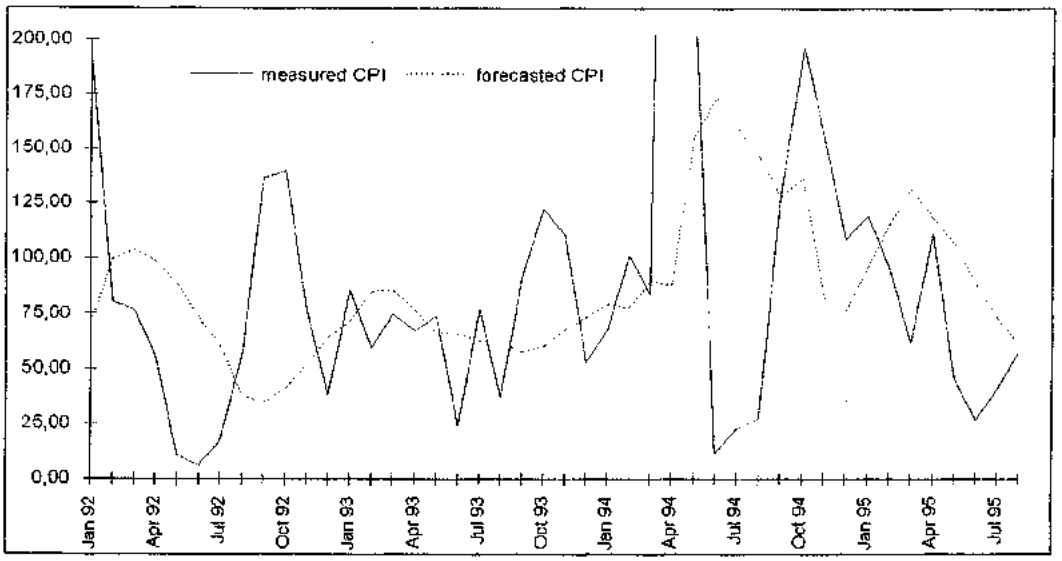


Fig. 2: Inflation forecast based on 6-month time series[13]

Based on simplified calculations, an inflation forecast based on 6-month time series seems to provide better results than forecasts based on monthly or yearly inflation rates[14]. But, as can be seen in fig. 2 too, the inflation forecast based on time series fails to meet the ex-post realized inflation rate in each month. Each inflation consists ex post of an expected part and an unexpected part. A better method of forecasting inflation shifts the dividing line between expected and unexpected inflation and can, therefore, lead to better financial planning - the financial management can only consider the expected and not the unexpected part of inflation.

Therefore, the question if it is worth to invest more time and money for using better statistical tools like - for example - regression analysis for inflation forecasts can only be answered for the individual case.

III. Inflation in a whole-economy context

III.1. Inflation, money supply and economic growth

A possible basis for an analysis of the connections between inflation and other economic figures could be the examination of inflation causes. If it is possible to find stable relationships between economic variables as causes and inflation rates as a result, and if it is possible to quantify these relations, stable quantitative relationships between inflation rates on the one hand and other economic figures on the other hand can be derivated.

Unfortunately, there is not only one, but a few inflation theories with different explanations for relationships between economic variables[15]. One common subdivision is the diffentiation between demand-pull and supply-push (or cost-push) inflation theories. Following the demand-pull theories, inflation is caused by an increase of the national demand for real goods without an equal rise in the national supply. This can be caused, for example, by an additive demand for real goods by state authorities, financed by an additive budget deficit[16]. Following supply-push theories, on the other hand, inflation is caused by the national supply. This can happen, for example, if the costs of imported goods like crude oil or the costs of government services increase and if these costs are shifted from the corporations to the consumers by calculating (and getting) higher prices for sold goods[17].

Following the OECD, the persistent high inflation in Turkey is primarily a result of the permant high budget deficits of the government[18]. The deficits cause inflation on the demand side - by higher demand of government organisations - and on the supply side - by higher prices of government services and of state-owned enterprises - at the same time. Therefore, it is not possible to foresee the direction of an inflationary push. Moreover, the timing of single inflation pushes is not forecastable - one inflationary push may last only a few days and another one a few months. This leads to overlaps of single inflation pushes. Last but not least, stabile cause-result-relationships can not be observed since market participators try to neutralize an expected inflation by taking into account the expected inflation of the future in their economic decisions of today[19]. This can lead, inter alia, to the appearance of the "resulting" inflation push chronologically before the (expected) "causes" for it take place.

Considering the failure of economic theories to explain stable relationships between the rate of inflation and other economic variables, an analysis of possible inflation causes is not helpful for the investigation of the framework of financial management in a high-inflation country. The only stable relationship seems to be the one between money supply and inflation rates, based on the quantity theory[20] (see fig. 3).

money supply:	M_S	=	$M_q \cdot V$
	(money supply	=	money quantity · circulation velocity)
money demand:	M_D	=	$Y_R \cdot P$
	(money demand	=	real gross national product · price level)
money market equilibrium:	M_S	=	M_D
quantity theory:	$M_q \cdot V$	=	$Y_R \cdot P$

If money circulation velocity V and real gross national product Y_R are assumed as constant, it follows that

$$M_q \sim P$$

Fig. 3: Quantity Theory

Öneri, C.1, S.4.
Ocak 1996, ss.233-243.

The quantity theory assumes that the money market is in equilibrium in the long term what means that money supply and money demand are in equilibrium. The money supply is determined by the quantity of money M_q and the money circulation velocity V, the money demand by the real gross national product Y_R and the price level of the national economy P. If, for simplification, money circulation velocity V and real gross national product Y_R are assumed as constant, money quantity and price level must be proportional ($M_q \sim P$). This correlation can, as it is shown in fig. 4, be shown for Turkey too.

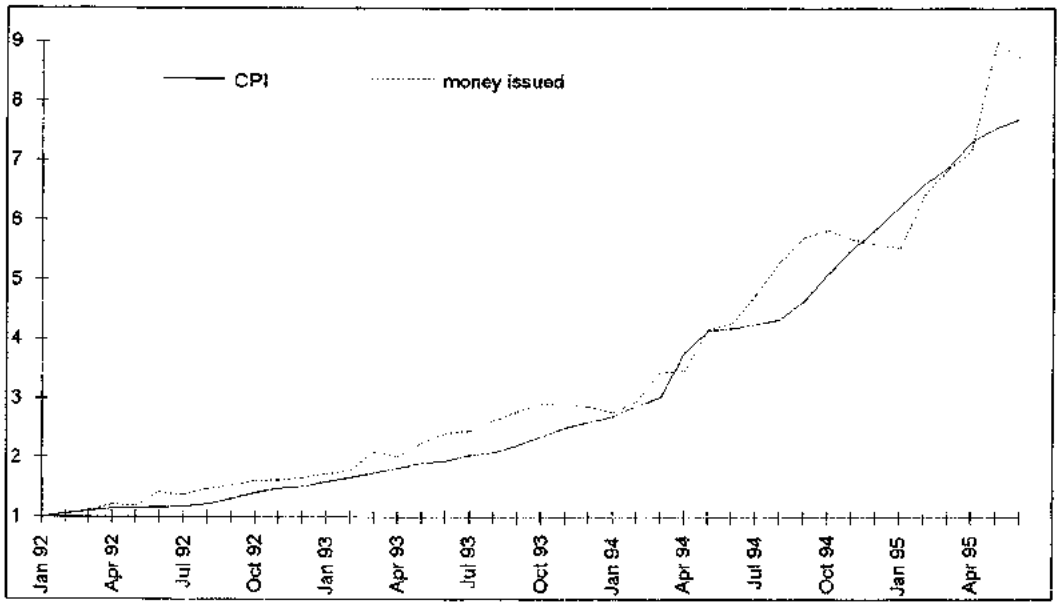


Fig. 4: Inflation and money supply[21]

In fig. 4, it can be seen that the price index and the quantity of newly issued money correlate in the long term. Therefore, the high inflation rates observed in Turkey can only take place because of the willingness of the Central Bank to rise the quantity of money. From the viewpoint of the financial manager, a meticulous observation of the Central Bank policy can therefore give interesting information about expected inflation in the nearest future.

The quantity theory (fig. 3) leads to another interesting result regarding the relationship between inflation rates and economic growth. Since we have seen that inflation pushes are not only caused by real economic phenomena but by expectations of economic subjects about future inflation rates too, it can happen that the future price level is fixed by determinations of prices and wages in today's contracts. When the central bank tries to slow down the inflation process by reducing the amount of newly issued money in the same time, the increase in the quantity of money will be smaller than the increase in the price level. If we assume furthermore a constant money circulation velocity V, the only way that leads to an equilibrium of supply and demand in the money market, following the quantity theory, is a decrease or at least smaller increase in the real gross national product Y_R. So, if the increase in the quantity of money fall short of the increase of the expected and anticipated inflation, the result can be less economic growth or - in some cases - a shrinkage of the real gross national product[22]. Conversely, an increase in the quantity of money that exceeds the expected and anticipated inflation rate can lead to additional economic growth. This relationship may explain the willingness of the Turkish Government and of the Turkish Central Bank in the past to accept higher inflation rates from year to year. On the other hand, this relationship shows the - maybe painful - way of the Turkish economy towards a future without inflation.

III.2. Inflation and interest rates

If a bank offers a credit in an inflationary environment, she will calculate her nominal rate of interest in a way that secures not only the earning of the planned real interest but a compensation for the loss of purchasing power of the credit amount, too. If all participants of the capital markets act in this economic rational way, the nominal rates of interest on the capital markets will follow the so-called "Fisher-relationship"

between nominal interest rates, real interest rates and expected inflation rates[23] (fig. 5).

Fisher Hypothesis:	$i_n = i_r + p + p \cdot i_r$
	(nominal interest rate = real interest rate + rate of inflation + real interest rate · rate of inflation)
Example:	$i_r = 5\%$, $p = 55\%$ ⇨ $i_n = 62{,}75\%$
	(a credit amount of 100 is growing to 162,75 within one year; this equals an amount of 162,75 : (1 + 55%) = 105 in real terms)
Fisher after taxes:	$i_n = 65{,}78\%$, $p = 61{,}98\%$ ⇨ $i_r = 2{,}35\%$
	$s = 25\%$ ⇨ $i_n = 49{,}33\%$ ⇨ $i_{rs} = -7{,}81\%$
	(all figures march 1995)
Inflation Forecasting with the Fisher-Hypothesis :	
	$p = [(1 + i_n) : (1 + i_r)] - 1$

Fig. 5: Fisher relationship

Following the Fisher hypothesis, the nominal rate of interest can be calculated as real rate of interest plus expected inflation rate plus product of real rate of interest and expected inflation rate. If, for example, a bank wants to earn a real rate of interest of $i_r = 5\%$ and expects an inflation rate of $p = 55\%$ (fig. 5), she has to demand a nominal rate of interest of $i_n = 62{,}75\%$ to earn a real rate of interest (after inflation) of 5%[24].

It is difficult to test the Fisher hypothesis empirically. The main reason for this is the problem of observing expectations - in this case about future inflation - of economic subjects[25]. Normally, it is only possible to observe the realized rate of inflation instead the expected rate of inflation which means that it is possible to test the ex-post version of the Fisher hypothesis instead of the (original) ex-ante version. This test can be carried through by simply comparing the ex-ante determined nominal rate of interest for a special period of time with the ex-post observed rate of inflation for the same period. For example, it is possible to compare the nominal rate of interest for bank deposits for one year in january 1994 with the realized inflation rate from january to december 1994. In this paper, a detailed description of the results of such tests will not be given since, from a financial manager's point of view, they are very simple: An investment in sight deposits, time deposits or saving deposits with fixed rates of interests in Turkish Lira leads in nearly every case to a real loss of money in the long term, no difference which bank, which type of investment and which period is investigated in. The real rate of interest for one-year savings deposits in the period between 1990 and 1994, for example, was in the average minus 3,65%[26].

With the same methodology, it is possible to measure the real rate of interest for the overnight market in Turkey. This observation may be of particular interest because this market could be a relative perfect market since credits between banks are traded on it. The results of an ex-post measurement of real interest rates for the overnight market in the period between january 1990 and june 1995 are shown in fig. 6.

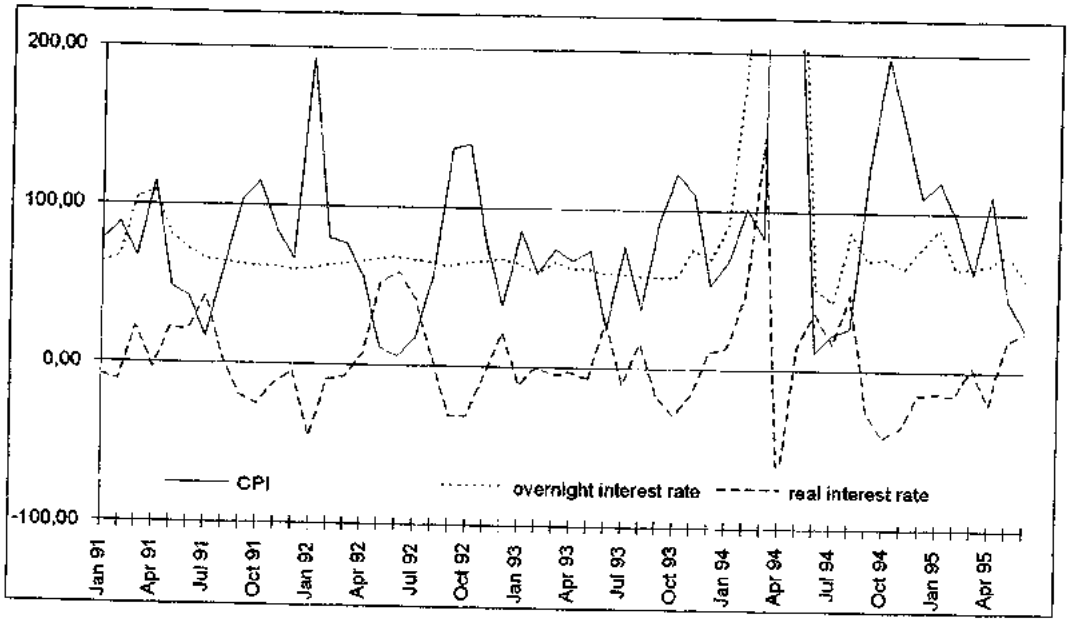


Fig. 6: Inflation and real rate of interest[27]

In fig. 6, it is shown that the real rate of interest is anything but constant. Sometimes it reaches a few percent above zero, in spring 1994 it exceeds 100%, but sometimes it falls below zero. These variations are caused by the divergation of realized inflation rates from expected inflation rates - differences between forecasted and realized rates of inflation leads to differences between planned and realized real interest rates, too. In the long run (at least from january 1991 to june 1995), the real rate of interest is on average approximately 4%, and this is - compared with the real interest rates of money markets of other countries - a reasonable rate[28]. But, for the short term, there is another confusing observation from fig. 6: The trends of the inflation rate on the one hand and of the real interest rate on the other hand seems to have reverse courses. In times of high inflation, realized real rate of interest tends to sink, whereas in low inflation times it tends to rise[29]. This relationship has been observed in other countries too[30], and it has been explained by different theories. Mundell, for example, argues as follows: In times of high inflation, the real value of cash assets of private households decreases, causing a fall in the demand for consumption goods of private households and, therefore, a rise in private savings. If the increased capital supply meets an unchanged capital demand, capital prices - and that means real rates of interests - fall[31]. If this so-called "Mundell-effect" take place, it leads to falling real interest rates and, therefore, cheaper capital for companies in times of high inflation.

Since the nominal interest paid from companies is deductable from their taxable income, the relationship between high inflation rates and low real interest rates becomes stronger if taxes are taken into account (see fig. 5)[32]. In some cases, real capital costs can be negative - getting a loan and investing the money only to avoid a loss in its purchasing power leads automatically to an increase in real wealth. If, as it is shown in fig. 5, the nominal rate of interest equals 65,78% and the tax rate 25%, nominal rate of interest after taxes becomes 49,33%. If, in the same time, inflation rate is 61,98%, the real rate of interest after taxes becomes minus 7,81% instead of plus 2,35% without considering taxes. On the other hand, companies in Turkey haveto pay for the cheap capital with a strong increase of the financial risk, precisely an increase in the risk of changes in the term structure of interest rates.

Before finishing the examinations about the relationship between inflation and interest rates, a few remarks about another possibility of forecasting inflation rates, in this case using the Fisher equitation, should be made. If every capital market participant calculates his nominal rate of interest following the Fisher equatation, the realized nominal interest rate of the capital market includes the expected inflation of the capital market participants on average. Therefore, a transformation of the Fisher equitation as it is shown in fig. 5 can be used for calculating the expected inflation rate of the capital market participants. It should be noticed that this way of forecasting inflation rates can only lead to better forecasts than forecasting based on time-series models if the

average capital market participant has better information about future inflation than it is reflected in time series and if the capital market is nearly perfect. In such a case, the prices shown on capital markets should reflect the "true" value of capital, and they should reflect all available information about future prices[33]. Considering a few simple tests (which will not be shown in this paper), the necessary preconditions for this forecasting models seems not to be fulfilled in Turkey; an inflation forecast using time-series models leads to better results than a forecast based on the nominal rates of interest.

III.3. Inflation and exchange rates

Before finishing part 3 of the paper, the relationship between inflation rates and exchange rates should be examined. It is assumed that at one point of time, the exchange rate between Turkish Lira and German Mark is fixed on a certain level, and all payments between Turkey and Germany are made in a neutral currency, for example the US-Dollar. If there is an increase in the price level of Turkey whereas the German price level is nearly constant, Turkish goods are becoming more expensive for German customers and vice versa. After a certain period of time[34], imports from Germany to Turkey increase whereas exports from Turkey to Germany fall. In Turkey, the additional imports leads to an increasing demand and the fall back of exports to an decreasing supply of US-Dollars, both effects causing an increase of the price of US-Dollar in Turkey. In Germany, opposite effects take place, causing a decrease of the price of the US-Dollar. Together, the Turkish Lira will be devaluated compared with the German Mark, measured in terms of US-Dollar.

Supposed there will be no change in the real interest rates in both countries and no other reasons for a change in the capital flows between Turkey and Germany. Supposed furthermore the central banks and the governments of both countries will not interfere in the price-building process on the currency markets. With these and a few more assumptions, the devaluation of the Turkish Lira will be exactly as high as it is necessary for an exact compensation of the additional imports from Germany to Turkey and of the lost exports from Turkey to Germany. In such a case, there will be no change in exports and imports of a country caused by different changes in their price levels; the "real value" of a currency will not be changed by different price-level changes. This effect is called the purchasing power parity[35]. An empirical investigation of this relationship for Turkey, compared with the German Mark and the US-Dollar, is shown in fig. 7.

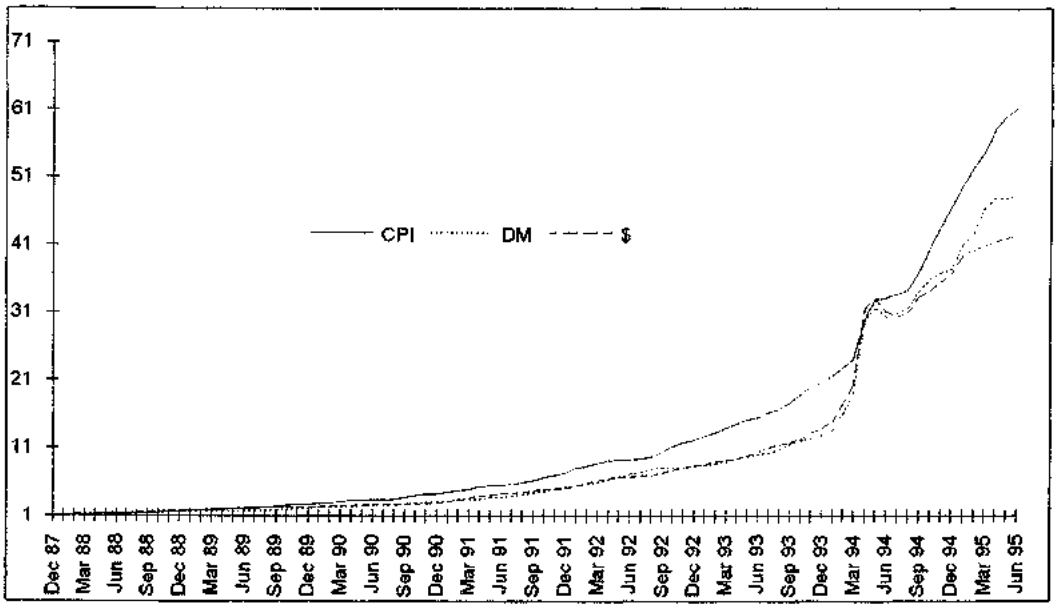


Fig. 7: Inflation and exchange rates

It can be observed from fig. 7 that the purchasing power parity seems to hold in the long term; inflation rates on the one hand and exchange rates to German Mark and Dollar, on the other hand, show the same trend. In the short term, on the contrary, purchasing

power parity theory does not work. From the beginning of 1988 to the beginning of 1994, the devaluation of the Turkish Lira against German Mark and Dollar was much smaller than the increase of the price level in the same time. In the economic crisis of spring 1994, the difference between the devaluation of the Turkish Lira and the increase in the price level was balanced within a few weeks[36]. After spring 1994, it seems that the devaluation remains behind the rise of the price level a second time. Therefore, a new economic crisis or at least a strong devaluation of the Turkish Lira in a relatively short period of time seems to be possible.

The reason for differences between long-term and short-term observations can be found if the assumptions made before are considered. A devaluation of the Turkish Lira which leads to an exact compensation of price level changes between Turkey and other countries as if described above could only happen if demand and supply on the currency markets are only determined by payments from imports and exports and by no other payments[37]. If, in contrast, an increasing demand for US-Dollar is satisfied by additional receipts from the tourism sector or by additional foreign credits, devaluation will be smaller than the increase in the price level as could be seen for the period from 1988 to 1993 in fig. 7.

Before the economic crisis in 1994 took place, not only the Central Bank of Turkey intervened in the currency markets, but moreover, the Turkish Government obtained more and more additional loans from the international capital markets for financing additional imports instead of letting the market regulate imports and exports by allowing free fluctuations of exchange rates[38]. Those loans including the interest due were payed with new, short-term credits as long as it was possible until, in spring 1994, the economic crisis and a sharp decline in the value of the Turkish Lira arose. In the long term, no central bank and no government is able to work against the forces of the international capital markets as long as the national economy is at least partly integrated in world markets. In the short term, on the contrary, central banks and governments can cause substantial distortions.

From the point of view of a financial manager, the unpleasant conclusion is that the risks resulting from inflation are not negliable by assuming that they are compensated by moves of the exchange rates. Inflation risk is not exactly abolished by exchange rate risks. Another consequence is that it is not possible to ignore inflation risks by carrying through all calculations in accounting and financial management in hard currency like German Mark or US-Dollar. As long as expenses in Turkish Lira are not exactly met by an income in Turkish Lira in the same amount and at the same point of time, an inflation risk, measured in Turkish Lira, remains. Neglecting this risk can lead to serious problems for the financial management and, sometimes, for the whole company.

IV. Summary and Outlook

Fig. 8 gives a short summary of the economic framework for financial management in high-inflation countries, especially in Turkey.

- inflation rate ↑ ⇨ possibility of shifts in relative prices ↑
- $\text{inflation}_{\text{observed}} = \text{inflation}_{\text{expected}} + \text{inflation}_{\text{unexpected}}$
  ⇨ financial management deals with $\text{inflation}_{\text{expected}}$
- inflation rate ↑ ⇨ volatility of inflation rates ↑
  ⇨ uncertainty in the planning process ↑
- $\text{inflation}_{\text{obs.}} < \text{inflation}_{\text{exp.}}$ ⇨ economic growth ↑ (possible)
- inflation rate ↑ ⇨ nominal interest rate ↑↑ ⇨ real int.rate → (long run)
  ⇨ nominal interest rate ↑ ⇨ real int.rate ↓ (short run)
- inflation rate ↑ ⇨ exchange rates ↑ ⇨ purch. power DM → (long run)
  ⇨ exchange rates ?? ⇨ purch. power DM ?? (short run)

Fig. 8: Economic framework of the financial management

An increasing inflation rate leads to an increase in the possibility of shifts in relative prices and to an increase in the volatility of inflation rates. The financial management can only consider the expected part of inflation in its planning process whereas it is impossible to deal with unexpected inflation. Since an increase in inflation rates is accompanied by an increase in the volatility of inflation rates, the unexpected part of inflation can increase, too. This leads to increasing uncertainty in the planning process and to increasing financial risks.

If the expected part of inflation grows less than the money supply, an additional economic growth can result. On the contrary, if the expected inflation exceeds the growth of money supply, less economic growth or, in some cases, economic decline can result. Nominal rates of interest and exchange rates, for the long term, compensate inflation which leads to constant real rates of interest and real exchange rates. For the short term, on the other hand, nominal interest rates and exchange rates can substantially depart from this course, leading to changes in real interest rates and in real exchange rates. In such cases, real interest rates tend to fall if inflation rate rises.

For the financial management, it can be concluded that nearly every relevant economic figure changes in times of high inflation. The most urgent problems resulting from this are the increasing uncertainty of the financial planning process and the loss of a stable standard for valuing payments, assets and liabilities of a company, no matter at what point of time the valuation take place. One Turkish Lira today has another value than one Turkisch Lira one month later, and one Turkish Lira in cash has after a short period of time another value than one Turkish Lira invested in stocks.

It is not the purpose of this paper to show solutions for the problems arising for the financial management in detail[39]. It shall only be remarked that nearly every area and every instrument in the accounting process and in the financial management has to be newly examined in detail. For the annual statements of a company including the annual statements for tax purposes, for example, it may be advisable to value assets and liabilities as close as possible - and as much as possible considering the legal framework - to market or current prices to avoid the reporting of high nominal (and taxable) but low real profits[40]. Another good idea may be the use of special inflation accounting instruments to show the difference between nominal and real profits to creditors, investors and employees. In the management accounting system and in the controlling process, current prices, if necessary forecasted with different inflation forecasting instruments as shown in this article, should be used in every part of the calculations[41]. Since the costs of capital explode in times of high inflation, cash management must be planned as precise as possible on a centralized basis. Financing and investing decisions, last but not least, have to consider the increased uncertainty of the planning process, as far as possible using instruments based on modern capital market theory. Moreover, the introduction of a central risk management for measuring and controlling price risks, interest rate risks and exchange rate risks is a must in a high-inflation country[42].

In the end, high inflation leads to the failure of nearly every conventional idea about accounting, controlling and financial management since nearly every instrument from these areas assumes a constant price level and certainty about future developments. In high-inflation countries like Turkey, business administration as an applied science has the task to investigate in the special problems caused by high inflation and to develop new instruments for a better accounting and financial management process.

Selected Literature

Barsky, R.B. (1987): The Fisher Hypothesis and the Forecastability and Persistence of Inflation, in: Journal of Monetary Economics 1987, p.3 f.

Bechler, E. (1981): Geld und Währung, vol. 2: Zahlungsbilanz und Währungspolitik, München 1981

Behrendt, J. (1995): Inflation in Turkey - A Money Machine?, in: Öneri, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Haziran 1995, p.93 f.

Behrendt, J. (1995a): Finanzmanagement in Hochinflationsländern, Schriften der Deutschsprachigen Abteilungen Betriebswirtschaft und Informatik der Marmara-Universität no. 11, Istanbul 1995

Behrendt, J./Göksenli, E.S. (1995): Mali Bilanco Hazirlara Politikalari, in: Öneri, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Ocak 1995, p.83 f.

Cassel, D. (1984): Inflation, in: Bender, D. u.a. (eds.), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, vol. 1, München 1984, p.255 f.

Fama, E.F. (1975): Short-Term Interest Rates as Predictors of Inflation, in: American Economic Review 1975, p.269 f.

Fama, E.F./Gibbons, M.R. (1982): Inflation, Real Returns and Capital Investment, in: Journal of Monetary Economics 1982, p.297 f.

Fisher, I. (1896): Appreciation and Interest, New York 1896, reprint 1970

Hafer, R.W./Hein, S.E. (1990): Forecasting Inflation Using Interest-Rate and Time-Series Models: Some International Evidence, in: Journal of Business 1990, p.1 f.

Hess, P.J./Bicksler, J.L. (1975): Capital Asset Prices versus Time Series Models as Predictors of Inflation, Journal of Financial Economics 1975, p.341 f.

Gebauer, W. (1982): Realzins, Inflation und Kapitalzins, Berlin et. al. 1982

Issing, O. (1987): Einführung in die Geldtheorie, 6.ed., München 1987

Külp, B. (1978): Außenwirtschaftspolitik, Tübingen 1978

Mundell, R. (1963): Inflation and Real Interest, in: Journal of Political Economy 1963, p.280 f.

Nelson, C.R./Schwert, G.W. (1977): Short-Term Interest Rates as Predictors of Inflation: On Testing the Hypothesis that the Real Rate of Interest is Constant, in: American Economic Review 1977, p.478 f.

OECD (1992): 1991/1992 OECD Economic Survey Turkey, Paris 1992

Pohl, R. (1981): Theorie der Inflation, München 1981

Riese, H. (1986): Theorie der Inflation, Tübingen 1986

Ströbele, W. (1984): Inflation, 2.ed., München/Wien 1984

Thiemer, A. (1987): Der Zusammenhang zwischen Realzins und Inflationserwartung, Bergisch Gladbach/Köln 1987

Titman, S./Warga, A. (1989): Stock Returns, Predictors of Interest Rates and Inflation, Journal of Financial and Quantitative Analysis 1989, p.47 f.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasi (1995): Üc Aylik Bülten, II/1995 (Nisan - Haziran)

Türkiye Devlet Istatistik Enstitüsü (1995): Türkiye Ekonomisi: Istatistik ve Yorumler, Eylül 1995

Willms, M. (1984): Zahlungsbilanz, Wechselkurs und Währungssysteme, in: Bender, D. u.a. (eds.), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, vol. 1, München, p.215 f.

---

1) Türkiye Devlet Istatistik Enstitüsü (1995).

2) Issing (1987), p.186.

3) See Ströbele (1984), p.6 f., and Pohl (1981), p.134 f., for a detailed discussion of real effects of inflation.

4) Ströbele (1984), p.6 f.; Pohl (1981), p.134 f.

5) See Cassel (1984), p.299.

6) Issing (1987), p.208 f., with further references.

7) See Issing (1987), p.162 f.

8) See Pohl (1981), p.12 f., for a detailed discussion of the measuring problem.

9) Possible sources for getting information about inflation rates are: Türkiye Devlet Istatistik Enstitüsü, Türkiye Ekonomisi: Istatistik ve Yorumlar (montly), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasi, Üc Aylik Bülten (quarterly).

10) See Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasi (1995) in detail.

11) Source: Türkiye Devlet Istatistik Enstitüsü (1995), own calculations.

12) Source: Türkiye Devlet Istatistik Enstitüsü (1995), own calculations

13) Source: Türkiye Devlet Istatistik Enstitüsü (1995), own calculations.

14) It is not the purpose of this paper to investigate in the best possible way for inflation forecasts in Turkey. For this purpose, the simple calculations mentioned above have to be replaced by the necessary statistical tests to prove these statements.

15) See Issing (1987), p.162 f.; Riese (1986), p.41 f., for a survey.

16) Cassel (1984), p.274 f.

17) Cassel (1984), p.279 f.

18) OECD (1992), p.20 f.

19) For a discussion of the expectation problem of inflationary theories, see Issing (1987), p.207 f.; Pohl (1981), p.112 f. or - regarding interest rates - Thiemer (1987).

20) See Issing (1987), p.173 f., and Ströbele (1984), p.48 f., for a detailed discussion.

21) Source: Türkiye Devlet Istatistik Enstitüsü (1995), own calculations. Please notice that the term "money supply" in English is misleading since it described on the one hand the whole supply on the money market and, on the other hand the quantity of money which determines the (whole) money supply together with the money circulation velocity.

22) See Issing (1987), p.173 f.; Ströbele (1984), p.50 f., for a more detailed discussion of the process.

23) See Fisher (1896), chap. II; Gebauer (1982), p.2 f.

24) In practice, there exists another formula which states that the nominal rate of interest equals the sum of real rate of interest and the expected inflation rate. In the example mentioned above, this calculation leads to a real rate of interest (after inflation) of 3,23%. Since the practician's formula ignores the loss of purchasing power of the interest payment itself, the use of this formula is only advisable for relative small numbers what means it is only advisable in a country with relatively low inflation rates.

25) A detailed investigation of this problem can be read in Thiemer (1987), p.6 f.; Gebauer (1982), p.90 f.

26) Source: Türkiye Devlet Istatistik Enstitüsü (1995), own calculations

27) Source: Türkiye Devlet Istatistik Enstitüsü (1995), own calculations.

28) Own calculations, based on Türkiye Devlet Istatistik Enstitüsü (1995).

29) As mentioned in note 14), the simple calculations used here have to be replaced by the necessary statistical tests to prove these statements.

30) See Nelson/Schwert (1977); Fama/Gibbons (1982); Thiemer (1982), p.61 f.; Gibbons (1987).

31) Mundell (1963).

32) See Behrendt (1995) for a discussion in detail.

33) For a detailed discussion of this forecasting model, its preconditions and empirical evidence, see Fama (1975); Hess/Bicksler (1975); Titman/Warga (1989); Hafer/Hein (1990).

34) Within this period of time, fixed contracts and fixed prices can lead to opposite effects (J-curves). See, for example, Willms (1984), p.231 f.

35) Willms (1984), p.237 f.

36) There is no special reason for choosing the starting point december 1987. If another starting point will be choosen, relative devaluation and relative revaluation of the Turkish Lira would look different. Moreover, a more precise observation should concentrate on differences of price level changes between the countries and not on the price level change of Turkey alone as it has been done in this paper. I would expect the results of such a comparison to be similar since Turkish inflation rates reach such high values.

37) See Külp (1978), p.37 f.; Bechler (1981), p.281 f.

38) See OECD (1992), p.34 f.

39) For a more detailed discussion, see Behrendt (1995a).

40) For a detailed discussion of the planning process for the annual statements for tax purposes in Turkey, see Behrendt/Göksenli (1995)

41) See Behrendt (1995a).

For more information about the use of instruments based on modern capital market theory and about risk management, see Behrendt (1995a).

HAZİRAN Ayında yayınlanacak olan "öneri" Dergisinin 5. sayısı için makale teslim tarihi 30 NİSAN 1996 Salı günüdür. Bu tarihe kadar makalelerin, istenilen özelliklere göre Enstitümüze ulaşması gerekmektedir. İstenen özellikler aşağıda belirtilmiştir.

ÖZELLİKLER:

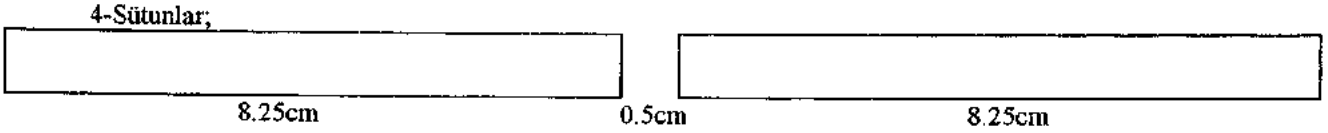
1-Makaller A4 boyutu kağıda uygun şekilde, 2 sütun halinde yazılacaktır.

2-Sayfa sayısı 4 sayfadan az, 10 sayfadan fazla olmayacaktır.

3-Makalenin sayfa düzenleri;
Kenar Boşlukları:
Üst : 3 cm
Alt : 3 cm
İç : 2 cm
Dış : 2 cm

Üst bilgi : 1 cm
Alt Bilgi : 3 cm
Karşılıklı Kenar Boşlukları işaretli

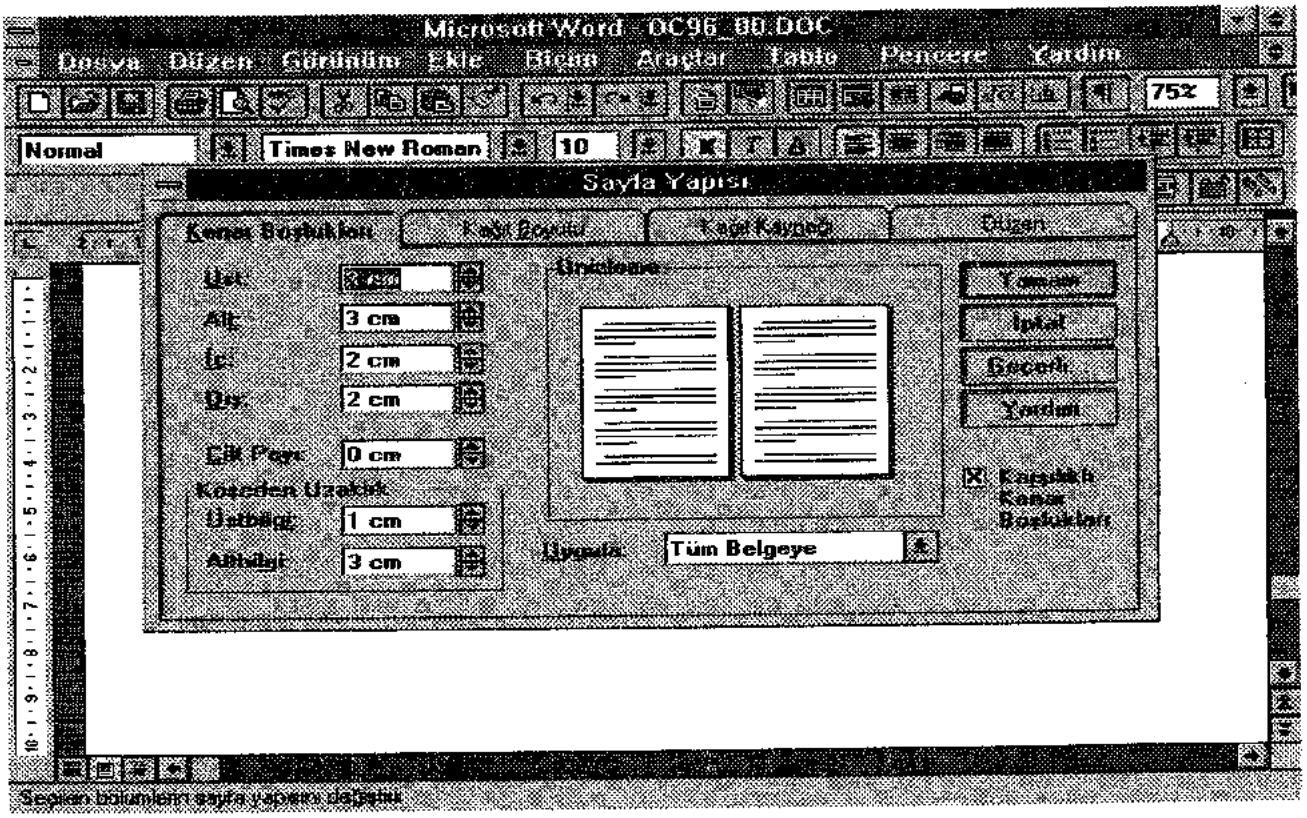
4-Sütunlar;

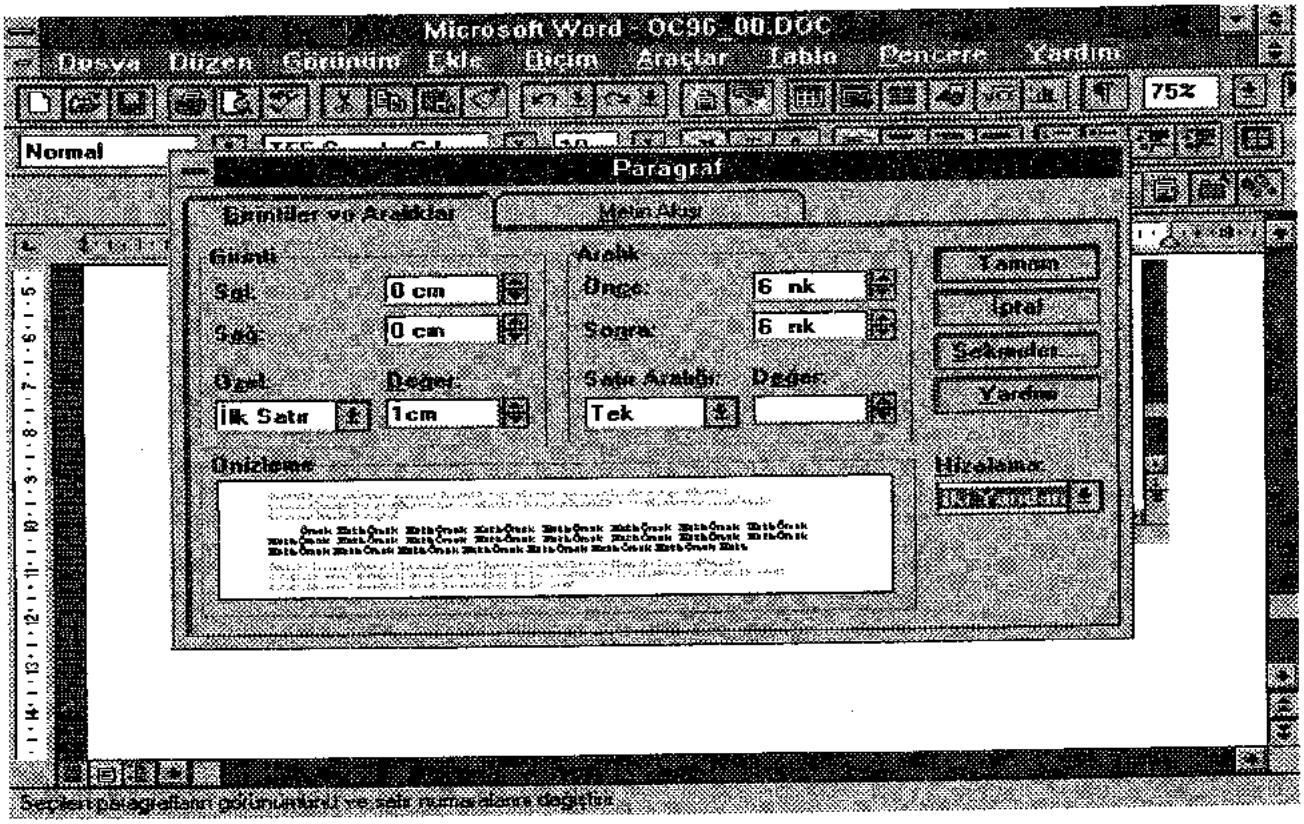


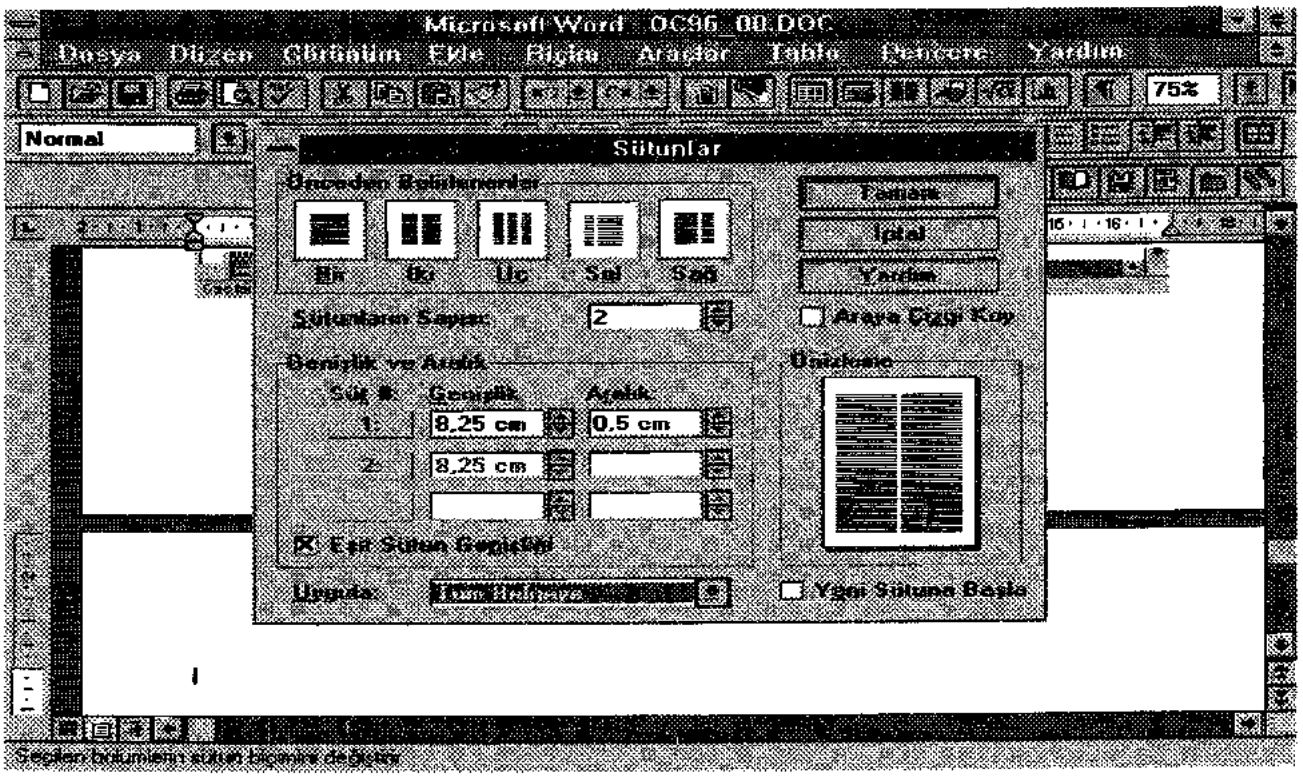
5-İlk sayfa; Başlık 5cm den başlamalıdır.

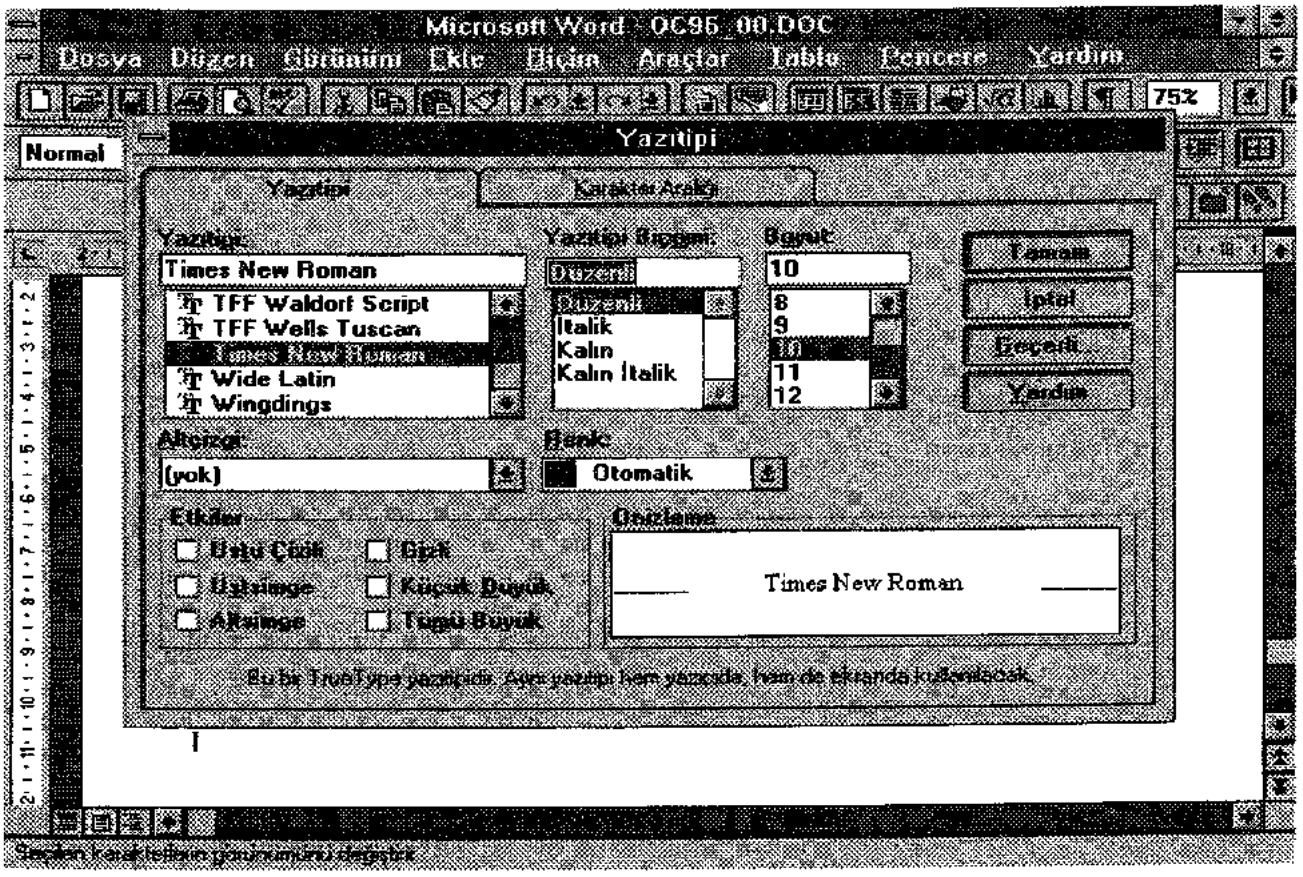
6-İlk sayfada, İngilizce yazılan makalelerde Türkçe; Türkçe yazılan makalelerde İngilizce olarak düzenlenmiş 50 kelimeyi aşmayacak şekilde özet bulunması gerekmektedir.

7-Makale yazılırken Winword 6.0 versiyonu kullanılmalı, yazı karakteri [Times New Roman], satır aralığı [tek satır], girinti [özel-1cm], Başlık [14 punto, Sayfa ortası, Koyu, Hepsi büyük harf], Yazar Adı [12 punto, Sayfa ortası], Yazarın bağlı olduğu [10 punto, İtalik, Sayfa ortası], Özet [9 punto, Koyu, Tek sütun, sağa-sola dayalı], Ana Makale [10 punto, İki sütun, sağa-sola dayalı], Dipnotlar [7 punto, makalenin bitiminde], Ara başlıklar [10 punto, Koyu, Büyük harf, Sayfa ortası], Kaynakçalar [9 punto, Makalenin sonuna] şeklinde **1 kopya A4 formunda bir kağıda çıktı ve beraberinde 3,5 inç'lik PC IBM formatında floopy** enstitümüze yukarıda belirtilen tarihe kadar teslim edilecektir.


Microsoft Word - OC96_00.DOC
Dosya Düzen Görünüm Ekle Biçim Araçlar Tablo Pencere Yardım
75%
Normal
Times New Roman
10
Sayfa Yapısı
Kenar Boşlukları
Kağıt Boyutu
Kağıt Kaynağı
Düzen
Üst:
Alt:
3 cm
İç:
2 cm
Dış:
2 cm
Cilt Payı:
0 cm
Köşeden Uzaklık
Üstbilgi:
1 cm
Altbilgi:
3 cm
Ön İzleme
Uygula:
Tüm Belgeye
Tamam
İptal
Geçerli
Yardım
Kapaklık Kenar Boşlukları
Seçilen bölümlerin sayfa yapısını değiştirir


Microsoft Word - OC96_00.DOC
Dosya Düzen Görünüm Ekle Biçim Araçlar Tablo Pencere Yardım
75%
Normal
Paragraf
Girintiler ve Aralıklar
Metin Akışı
Girinti
Sol:
0 cm
Sağ:
0 cm
Özel:
İlk Satır
Değer:
1cm
Aralık
Önce:
6 nk
Sonra:
6 nk
Satır Aralığı:
Tek
Değer:
Tamam
İptal
Sekmeler...
Yardım
Hizalama:
Ön İzleme
Seçilen paragrafların girintilerini ve satır numaralarını değiştirir


Microsoft Word - OC96_00.DOC
Dosya Düzen Görünüm Ekle Biçim Araçlar Tablo Pencere Yardım
75%
Normal
Sütunlar
Önceden Bölümlenmiş
Bir
İki
Üç
Sol
Sağ
Tamam
İptal
Yardım
Sütunların Sayısı:
2
Arara Çizgi Koy
Genişlik ve Aralık
Süt #:
Genişlik
Aralık
1:
8,25 cm
0,5 cm
2:
8,25 cm
Eşit Sütun Genişliği
Önizleme
Uygula:
Yeni Sütuna Başla


Microsoft Word - OC96_00.DOC
Dosya Düzen Görünüm Ekle Biçim Araçlar Tablo Pencere Yardım
75%
Normal
Yazıtipi
Yazıtipi
Karakter Aralığı
Yazıtipi:
Times New Roman
TFF Waldorf Script
TFF Wells Tuscan
Times New Roman
Wide Latin
Wingdings
Yazıtipi Biçimi:
Düzenli
Düzenli
İtalik
Kalın
Kalın İtalik
Boyut:
10
8
9
10
11
12
Tamam
İptal
Geçerli
Yardım
Altçizgi:
(yok)
Renk:
Otomatik
Etkiler
Boğu Çizik
Üstsimge
Altsimge
Gizli
Küçük Büyük
Tüpü Büyük
Önizleme
Times New Roman
Bu bir TrueType yazıtipidir. Aynı yazıtipi hem yazıcıda, hem de ekranda kullanılacak.