



AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER  
FAKÜLTESİ  
DERGİSİ**

*JOURNAL of ECONOMICS and  
ADMINISTRATIVE SCIENCES*

**CİLT:III**  
*VOLUME:III*

**SAYI:1**  
*NUMBER:1*

**YIL: HAZİRAN-2001**  
*YEAR: JUNE-2001*

**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

*AFYON KOCATEPE UNIVERSITY  
JOURNAL of ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES*

**SAHİBİ/PUBLISHER  
PROF.DR. ŞAN ÖZ-ALP  
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ REKTÖRÜ**

**EDİTÖR/EDITOR  
PROF.DR.H.HÜSEYİN BAYRAKLI**

**YAYIN KURULU/EDITORIAL BOARD  
PROF.DR.HALİM SÖZBİLİR  
PROF.DR.NÜKET SARACEL  
PROF.DR.H.HÜSEYİN BAYRAKLI**

**DÜZENLEME/DESIGN  
ÖZLEM K.GENELİOĞLU**

**HABERLEŞME VE KOORDİNASYON/  
COMMUNICATION AND COORDINATION  
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ  
AHMET KARAHİSARİ KAMPÜSÜ  
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
AFYON**

**Tel: 0272 2163300  
Fax: 0272 2163304**

## ÖNSÖZ

Üniversitelerimiz, Cumhuriyetin en önemli eserlerindedir. Bu bilim merkezlerinde Atatürk ilke ve İnkılapları doğrultusunda çalışan, karakter sahibi ve çağdaş. gençler yetiştirilmesi hedeflenmektedir. Dünyadaki hızlı değişimin karşısında bu tür bilimsel düşünce yapısıyla yetişmiş insanın ayrı bir yeri bulunmaktadır.

Üniversitelerin temel fonksiyonlarından biri de bilimsel çalışmaların yapılmasının özendirilmesi ve bunların değerlendirilerek, kitap olarak ve dergilerde makale olarak yayımlanmasıdır. Bilginin birikimini ve denetlenebilirliğini sağlamada yayının önemi büyüktür çünkü bu yayınlar sayesinde kuşaklar arası bilgi aktarımı mümkün olacaktır. Üstelik yazıya geçirilmeyen bilgilerin unutulmaya mahkum olduğu da bir gerçektir.

Bu anlayış doğrultusunda üniversitemizde bilimsel çalışmaları hızlandırmak, hazırlanan kitap ve dergileri bastırarak başta akademisyenler ve öğrenciler olmak üzere ilgililerin hizmetine sunmak önde gelen hedeflerimizdendir. Bunun gerçekleştirilmesi ile üniversitemizin akademik bakımdan önde gelen üniversiteler arasında yer alacağından emin olarak bilimsel yayınlara özel önem vermekteyiz.

Temmuz 1974'te Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisine bağlı olarak Afyon'da kurulan Afyon Maliye Muhasebe Yüksekokulu üniversitemizin temelini oluşturmuştur. 1987'de İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adını alan okul, kuruluşunun 28. yıldönümüne yaklaştığımız şu günlerde üniversitemizin en köklü birimi olarak faaliyetlerini sürdürüyor.

Afyon Lisesi ek binasında eğitim-öğretim faaliyetlerine başlayan Afyon Maliye Muhasebe Yüksekokulundan bugünün İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesine uzanan süreçte üniversitemizin en faal birimlerinden biri olan bu bilim merkezinin hazırladığı dergiyi akademisyen ve öğrencilerimize sunmaktan mutluluk duyuyoruz.

**Prof. Dr. Şan ÖZ-ALP**  
Rektör

## **Bu Sayının Hakem Listesi**

- Prof.Dr. Rıza AŐIKOĐLU.....Afyon Kocatepe Üniversitesi**
- Prof.Dr. Necat BERBEROĞLU.....Anadolu Üniversitesi**
- Prof.Dr. Ergül HAN.....Anadolu Üniversitesi**
- Prof.Dr. Nüvit OKTAY.....Anadolu Üniversitesi**
- Prof.Dr. Şan ÖZ-ALP.....Afyon Kocatepe Üniversitesi**
- Prof.Dr. İnan ÖZALP.....Anadolu Üniversitesi**
- Prof.Dr. Fevzi SÜRMEĞİ.....Anadolu Üniversitesi**
- Prof.Dr. Necdet TİMUR.....Anadolu Üniversitesi**

# İÇİNDEKİLER

## İŞLETME

<b>Yrd.Doç.Dr. Ali ELEREN</b> <b>Arş.Gör.Mustafa KURT</b>	Bilginin Organizasyonlar İçin Değişen Anlamı ve Stratejik Önemi	<b>1</b>
<b>Yrd.Doç.Dr. Mehmet KARAKAŞ</b>	Tüketim Kültürü ya da Tüketime Yeniden Üretimi	<b>11</b>
<b>Yrd.Doç.Dr. Veysel KULA</b>	Akreditif İşlemlerinde Evrak İncelemesine İlişkin Alternatif İlkelerin Etkileri	<b>29</b>
<b>Yrd.Doç.Dr.Hülya ÖCAL</b>	Kaynaklara Dayalı Rekabet Modeli ve Stratejik Değerler Olarak Kaynak ve Yeteneklerin Analizi	<b>45</b>
<b>Yrd.Doç.Dr. Şuayıp ÖZDEMİR</b> <b>Yrd.Doç.Dr. Zehra AKINCI</b> <b>Yrd.Doç.Dr. İsmail BAYRAM</b>	Afyon Çevresindeki Yumurta Üretim Çiftliklerinin İşletmecilik Anlayışı	<b>63</b>
<b>Yrd.Doç.Dr. Nurhan ŞAKAR</b>	Yönetim Destek Sistemlerinin Uzaktan Öğretim Organizasyonlarındaki Yeri	<b>79</b>
<b>Öğr.Grv.Dr. Çetin BEKTAŞ</b>	Hizmet Süreçlerinin Yönetiminde Yenilik ve Yaratıcılık Unsurları	<b>97</b>
<b>Öğr.Grv.Dr. Ali Rıza KAYMAZ</b>	İşletmelerde Maliyet Düşürme Yaklaşımı Olarak Hedef Maliyetleme	<b>113</b>
<b>Öğr.Gör. Yusuf KARACA</b>	Müşteri Sadakati ve Müşteri İçin Değer Yaratma	<b>125</b>

## İKTİSAT

<b>Doç.Dr. Yılmaz DÜNDAR</b> <b>Öğr.Gör. Mustafa FİŞNE</b>	Avrupa Topluluğu Çevre Politikaları ve Altıncı Çevre Eylem Programı	<b>137</b>
<b>Yrd.Doç.Dr. İsmail AYDOĞUŞ</b> <b>Yrd.Doç.Dr. Jülide YILDIRIM</b>	Kur Politikası ve Ticaret Dengesi: Türkiye Örneği	<b>155</b>
<b>Yrd.Doç.Dr. İsmail AYDOĞUŞ</b> <b>Öğr.Grv. Ahmet İNKAYA</b>	Dünya Ticaret Örgütü ve Tarım Politikaları	<b>167</b>
<b>Yrd. Doç. Dr. Meriç SUBAŞI</b> <b>ERTEKİN</b>	Türkiye'de 1980 Sonrasında Döviz Kuru Politikaları ve Dış Ticaret	<b>183</b>
<b>Yrd. Doç. Dr. Bülent GÜNSOY</b>	Tarımsal Biyoteknoloji: Fırsatlar ve Riskler	<b>199</b>
<b>Yrd. Doç. Dr. Güler GÜNSOY</b>	İnsani Gelişme Kavramı Çerçevesinde Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme	<b>215</b>
<b>Öğr.Grv. İbrahim ÖRNEK</b> <b>Öğr.Grv. Seyhan TAŞ</b>	Türkiye'nin Makroekonomik Yapısına Yönelik Genel Bir Değerlendirme ve Krizin nedenleri: Sistemik Kriz Kanallarının Tanımlanması ve Sistemik Krizlerden Korunma Yolları	<b>229</b>

# BİLGİNİN ORGANİZASYONLAR İÇİN DEĞİŞEN ANLAMI VE STRATEJİK ÖNEMİ

*Yrd.Doç.Dr.Ali ELEREN\**

*Arş.Gör.Mustafa KURT\*\**

## ÖZET

Değişim insan hayatında vazgeçilmez bir unsur olarak geçmişten günümüze kadar yerini almış ve insanların eseri olan işletmelerin de çevreleriyle olan ilişkilerine çeşitli boyutlar kazandırmıştır. Organizasyonlar ve çevreleri, zaman içinde- özellikle son yıllarda- sürekli değiştiği gibi, ellerindeki stratejik gücün kaynağı da zaman içerisinde değişiklik göstermiştir. Önceleri gücün kaynağı; toprak, sermaye, işgücü gibi kavramlar arasında değişim gösterirken, günümüzde işletmeler için gücün kaynağında bilgi yer almaktadır.

## ABSTRACT

In the human life, change has took part as a main element from past to present and this element has got the new dimensions to business and business-environment relations. Organizations and their environments, -especially in the recent times- have rapidly changed and in this process, their recources of strategic power also have been changing radically. In the past, the resources of power have changed among land, capital and labour and at present, the resource of power for business is knowledge.

## I. GİRİŞ

Bilgi geçmişten günümüze insanların sosyal hayatlarında ve faaliyetlerinde önemli bir yer teşkil etmiş ve son yıllarda önemi gittikçe artmıştır. Geçmişte, fiziki güce, toprağa veya daha sonraları

---

\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.

\*\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

bir fabrikaya sahip olan bireyler güçlü sayılmaktaydı. Gerek birey, gerek işletme, gerekse devlet olarak düşündüğümüzde, gücün kaynağı bilgiye kaymıştır. Bilgiyi stratejik kullanan bireyler, işletmeler ve uluslar rakipleri karşısında bir adım önde olabilmektedir.

Günümüz rekabetçi çevresinde işletmeler, başarılı olabilmek için çeşitli stratejilere ihtiyaç duyarlar. Bu bazen pazarda farklı bir yapılanma, bazen rakipleri pasifize etmeye yönelik faaliyetler, bazen de başka işletmelerle işbirliğine gitme gibi çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Bu ve benzer stratejilerin özünde ortak bir stratejik kaynak bulunmaktadır. Günümüzde bilgiye sahip olan ve onu zamanında ve etkili bir kullanımla stratejik hale getiren organizasyonlar, amaçlarına ulaşmada daha avantajlı konuma gelmektedirler.

## II. BİLGİ KAVRAMI

Bilgi; organizasyonlarda yönetimin değişik fonksiyonlarında kullanılmak için belirli bir süreçten geçen verilerden elde edilir.<sup>1</sup> Bu tanım şu şekilde ifade edilebilir:



Bilgi, genel kullanımıyla, belli bir süreçten geçirilmiş, işlenmiş veri olarak tanımlanabilir.<sup>2</sup> Bilgi, haberin değer taşıyanıdır. Bilgi, sistemi oluşturan bireylerin organizasyondan ayrılmasına ve organizasyona katılmasına karşın, sistemde kalan değerli girdidir.<sup>3</sup>

Yönetim ve organizasyon teorisinde güncel düşünce; “işletmenin kapasitesini büyütme ve uyarlamak amacıyla bilginin yaratılması ve kullanılması”nın oynadığı stratejik rolü üç farklı alana ayırmaktadır. Birincisi; organizasyonlar için önemli kararlar alınmasında araştırma ve bilgiyi değerlendirmede, ikincisi; organizasyonun dış çevresindeki gelişmeleri ve değişimi anlamada, üçüncüsü ise organizasyon oluşturulduğunda organizasyonel öğrenme

<sup>1</sup> MARTIN Christopher, POWELL Philip, *Information Systems*, McGRAW-HILL, 1992, Cambridge, p.10

<sup>2</sup> KROEBER Donald W., *Management Information Systems*, The Free Press, New York, 1982, p.9

<sup>3</sup> GÖZALAN, Mustafa, “Bilgi Yönetimi” *Bilgi Teknolojilerinin Toplam Kalite Organizasyon Yapısındaki Yeri Semineri*, İstanbul, 3 Aralık 1996, s.51



boyunca yeni bilgi yaratmak için örgütlenme ve bilgi süreçlemedir.<sup>4</sup>

Bilginin özellikle son 40 yılda gösterdiği değişiklik Tablo.1’de gösterilmektedir. Geçmişte bilgi, organizasyonlar için bir güç kaynağı olmaktan öte, bir bürokratik gereksinim olarak görülmekteydi. Günümüzde ise en yüksek kalitede güç bilginin kullanılmasından ortaya çıkmaktadır. Bilgi aynı zamanda serveti ve kaba kuvveti artırıcı bir etken olarak da işe yarar.<sup>5</sup> Bilginin giderek daha popüler hale gelmesinin arkasında yatan nedenlerin başında; son yıllarda, bilginin toplanması, saklanması, işlenmesi gibi işlemleri gerçekleştirecek teknolojik olanakların artması gelmektedir.<sup>6</sup>

### III. BİLGİ TÜRLERİ

Bilgi; değişim sürecinde sürekli olarak yeniden tanımlanmak zorunda kalmış ve anlamı günün gerekliliklerine göre belirlenmiştir. Organizasyonlar için ise bilginin önemi arttıkça veya stratejik hale geldikçe rolü de değişmiştir. Artık, bilgi; organizasyonlar için klasik üretim faktörlerine ilave olarak anılmaya başlanmıştır. Bilgi, geçmişten günümüze uzanan süreç içerisinde değişik anlamlarla anılagelmiştir. Bilginin süreç içinde değişen bu yapısı Tablo. 1’de görülmektedir:

---

<sup>4</sup> CHOO Chun Wei, “The Knowing Organization: How Organizations Use Information to Construct Meaning, Create Knowledge and Make Decisions”, *International Journal Of Information Management*, October 1996, v:16, issue: 5, p. 329-330

<sup>5</sup> Alvin, TOFLER, *Yeni Güçler Yeni Şoklar*, Altın Kitaplar Yayınevi, 1992 s.31-35

<sup>6</sup> İLYASOĞLU Eyüp, *Türk Bilgi teknolojisi ve Gümrük Birliği*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara, 1997, s.3

**Tablo 1.** Bilgi Kavramının Değişen Anlamı

Zaman Periyodu	Bilginin Anlamı
1950-1960	Gerekli dert Bürokratik gereksinim Bir kağıt ejderha
1960-1970	Genel amaçlı destek
1970-1985	Ayarlanmış yönetim Kontrolü
1985-2000	Stratejik kaynak Rekabet avantajı Stratejik silah

**Kaynak :** KARAHOCA Adem, KARAHOCA Dilek, *Yönetim Bilişim Sistemleri ve Uygulamaları*, Beta, 1998, İstanbul, s.63'den uyarlanmıştır.

#### A) BÜROKRATİK BİLGİ

Geçmişte bilgi; tasarım bürokrasisi, üretim ve bir ürün ya da hizmetin dağıtımı için gerekli bir zorluk olarak görülüyordu. Bilgi, firmayı potansiyel olarak boğabilecek ve onu asıl yaptığı işten alıkoyabilecek bir engel olarak görülüyordu. 1950'lerin bilgi sistemleri rutin kağıt işlemlerinin maliyetini azaltmak amacındaydı. İlk bilgi sistemi, yarı otomatik çek işleme, yayıncılık ve iptal makineleri gibi araçlardır.<sup>7</sup>

Bilgi bu dönemlerde işletmeler açısından stratejik olarak bir kullanım alanına sahip değildir. Çünkü bu dönemlerde işletmeler yöresel üretim yapmakta, ancak çok azı uluslar aşırı pazarlama faaliyetinde bulunmaktaydılar. Taşımacılığın yaygınlaşmasıyla başlayan pazarlama kolaylığının işletmeleri pazarlarını yeniden tanımlama gibi bir ihtiyaca yöneltmesiyle, bilginin stratejik öneme sahip olduğu söylenilebilir.

<sup>7</sup> KARAHOCA Dilek, KARAHOCA Adem, *Yönetim Bilişim Sistemleri ve Uygulamaları*, Beta, 1998, İstanbul, s. 62

## B) GENEL DESTEK İÇİN BİLGİ

1960'lerde, organizasyonlar bilgiye değişik anlamlar yüklemeye başladıkları görülmektedir. Bu dönemde, bilginin genel yönetim desteği için kullanılabilceği gündeme gelmeye başlamıştır. 1960 ve 70'lerin bilgi sistemleri genellikle yönetim bilgi sistemleri (YBS), olarak anılmıştır. YBS -MIS- (Management Information Systems), haftalık üretim, aylık finansal bilgi, stok, borç hesapları, alacak hesapları vb. raporlar üreten bir bilgi fabrikası olarak

görülmekteydi. Bu işlemlerin gerçekleşmesi için, organizasyonlar basit çek iptallerinden ziyade çok fonksiyonlu genel amaçlı hesaplama ekipmanına ihtiyaç duyuyorlardı.<sup>8</sup> Genel olarak bilgi ve bilginin kullanılmasıyla oluşan bilgi sistemleri, bu dönemde işletmelerin faaliyetleri desteklemek için kullanılmaktaydı.

## C) YÖNETİM İÇİN BİLGİ

1970'lerde ve 1980'lerin başında bilgi ve bunu toplayan, depolayan ve işleyen sistemler, organizasyon üzerinde, iyi ayarlanmış, özel amaçla ayarlanabilir yönetim kontrolü sağlayan yapı olarak ele alınmıştır. Bilgi sistemleri, bu periyod sırasında karar destek sistemleri KDS -DSS-(Decision Support Systems) ve yönetici destek sistemleri olarak YDS -ESS-(Executive Support Systems) yer aldı. Bunların amaçları belirli yönetici ve yetkililerin problemler dizisi üzerinde karar sürecini geliştirmek ve hızlandırmaktır.<sup>9</sup> İşletmelerde, özellikle yönetsel kararların alınmasında ve yöneticilerin başarısında bilgi giderek artan bir öneme sahip olmaktadır.

## D) STRATEJİK KAYNAK OLARAK BİLGİ

1980'lerin ortasında bilgi kavramının tekrar değiştiğine tanık olunmaktadır. Bilgi; stratejik kaynak, potansiyel rekabet avantajı kaynağı ya da yarışı kazandıracak bir silah sayılmaktaydı. Bu türde bilgi kavramını desteklemek için kurulan sistem tiplerine stratejik

---

<sup>8</sup> KARAHOCA, KARAHOCA, a.g.e., s. 62

<sup>9</sup> KARAHOCA, KARAHOCA, a.g.e., s. 62

sistemler denildi. Bunların amacı organizasyonun yakın gelecekte idame etmesini garantilemektir.<sup>10</sup>

Bu dönemde küresel işletmeler için stratejik öneme sahip girdiler yeniden belirlenmiştir. Tarım toplumu döneminde geniş araziler, sanayi toplumu döneminde büyük miktarda sermayeler, bu dönemde ise bilgi stratejik konuma oturmuştur. Küresel rekabet bunun körükleyicisi olmuştur. Eskiden işletmelerin amaçları karlarını artırmaktan ibaretken, günümüzde öncelikli amaç rakipleri pasifize etmek üzerine odaklanmaktadır. Bilginin süreç içinde değişen anlamı onu küresel işletmeler için stratejik kaynak haline getirmiştir.

#### IV. BİLGİNİN İŞLETMELER İÇİN STRATEJİK ÖNEMİ

Ekonomi sürekli artan bir şekilde bilgi üzerine temellenmektedir. İşleri yapmanın en iyi yolunu bulma, uzun süreli büyümenin ana kaynağı olmuştur. Modern ekonomide, üretimin çok büyük miktarlarda büyümesi soyut bir şekilde gerçekleşmekte, ağır olmayan ekonomi diyebileceğimiz, maddi girdilerden çok fikirlerin olağanüstü başarı gösterdiğini görülmektedir.<sup>11</sup> Yeni toplum bilgi etrafında örgütlenmektedir.<sup>12</sup> Yeni işletmeler diye tanımlayabileceğimiz küresel işletmeler de bilgi temelinde şekillenmiştir. Bugün gerek ürettiği mamül veya hizmet bilgisini, gerekse müşterilere ait bilgilerini iyi kontrol eden, etkili ve zamanında kullanmasına bilen işletmeler yoğun rekabet ortamında kazanma için daha avantajlı konumdadırlar. Bunu sağlayabilmek için de bilişim teknolojileri adında güçlü bir altyapı mevcuttur. Diğer bir ifadeyle anahtar rol, bilişim teknolojilerindedir. Çünkü sadece somut bilgi bir işe yaramamaktadır. Onu yoğuracak, bütünleştirecek, amaçlar uğruna stratejik hale getirebilecek beyinlere ihtiyaç vardır. Buna bir anlamda soyut bilginin somutlaştırılması ya da bilginin ruhuna kavuşması da denilebilir.

Günümüzde, rekabet sadece üretimde endüstrilerinde değil, artan bir şekilde hizmet endüstrilerinde de uluslar arası bir yapıya

---

<sup>10</sup> KARAHOCA, KARAHOCA, a.g.e., s.62

<sup>11</sup> "Knowledge is Power", *Economist*, 09/23/2000, Vol. 356 Issue 8189, p. 27

<sup>12</sup> BOZKURT Veysel, *Enformasyon Toplumu ve Türkiye*, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 1996, s. 37

bürünmüştür.<sup>13</sup> Böyle bir çevrede işletmeler için başarının birinci girdisi bilgidir. İkincisi ise bilgiyi özümsemek, kullanmak ve yönlendirmektir. Bunu başarılı olarak yapan şirketler ile diğerlerinin arasında uçurumlar oluştuğuna her an tanıklık edilmektedir. Dolayısıyla bilgi çok etkin bir şekilde kullanılmalıdır. Üçüncüsü de genel yönetimin kendisini bilgi sektörüne yönlendirmesi ve bundan nasıl istifade edilebilir diye düşünmesi; bir diğer öge ise, bilgi teknolojisi profesyonellerinin de şirket hedeflerini bilmeleri ve faaliyetlerini ona göre yönlendirmeleridir. Bu anlamda oluşturulacak bir yapılanma başarı için gerekli koşulları sağlayabilecektir.<sup>14</sup>

Bilgi toplumunun sürükleyici gücü ve en başta gelen kaynağı bilişim teknolojisinin ürünü olan bilgidir. Bilişim bilgisi bilgisayar sistemleri içerisinde bilimsel usullerle işlenip elde edildiği için, ferdi keyfilik ve saptırmalardan uzak olması nedeniyle daha objektif bir özelliğe sahip olacaktır. İşletmeler için de stratejik öneme sahip olan bilgiler özel uzmanlarca yönetileceklerdir. Bir şirketin bilgi yönetimi stratejisi onun rekabet stratejisini de yansıtır.<sup>15</sup>

Bilgi Çağının oluşumuyla beraber organizasyonlar da bir kültürel değişim sürecine girdiler. Organizasyonların değişim süreci, verimlilik ve kalite artış çabaları ile başlamış, 1980'lerden beri müşterilere daha fazla değer sağlama felsefesine dönüşmüştür. Bilgi çağında sağlanan bütün değerler bilgiden kaynaklanmaktadır. Hammadde, emek, zaman, mekan, sermaye ve öteki girdilere olan ihtiyacı azalttığı için, bilgi diğer girdileri ikame etmekte ve yeni ekonomik yapıda stratejik bir kaynak olarak önümüzde durmaktadır.<sup>16</sup> Bu stratejik kaynağı işletmeler yine stratejik olarak kullanmalıdırlar. Bunu yapacak olanlar, yöneticilerdir. Durcker'ın tanımına göre

---

<sup>13</sup> PORTER Michael E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990, s.14

<sup>14</sup> KAVRAKOĞLU İbrahim, "Bilgi Teknolojilerinin Etkin Kullanımı", *Bilgi Teknolojilerinin Toplam Kalite Organizasyon Yapısındaki Yeri Semineri*, 3 Aralık 1996, s.96

<sup>15</sup> TANSEN Morten, NOHRİA Nitin, TIERNEY Thomas, "Bilgi Yönetimi Stratejiniz Nedir?", *Power Özel Ek(Harvard Business Review)*, Mayıs 1999, s. 24

<sup>16</sup> TOFFLER Avin, TOFFLER Heidi, *Yeni Bir Uygarlık Yaratmak*, İnkılap Kitabevi, İstanbul, 1994, s.40

yönetici, “bilginin uygulanmasından ve performansından” sorumludur.<sup>17</sup>

Kesin olan tek şeyin belirsizlik olduğu bir ekonomide, sürekli rekabet üstünlüğünün tek güvenilir kaynağı bilgidir. İşletmeleri, rakiplerinden farklılaştıracak, diğerleriyle aralarında mesafeyi arttıracak en iyi yöntem, bilgiden kusursuz bir şekilde faydalanmalarıdır.<sup>18</sup> Piyasalar değiştiğinde, teknolojiler çoğaldığında, rakipler fazlaştığında ve ürünler neredeyse bir gecede eskidiğinde, başarılı olmayı beceren firmalar istikrarlı bir biçimde yeni bilgi yaratan, bu bilgiyi kuruluşun her yerine geniş ölçüde yayan ve yeni teknolojilerde ve ürünlerde hızla kullanan firmalardır. Bu faaliyetler, tek işi sürekli yenilik yapmak olan bilgi yaratan şirketlerin niteliğini ortaya koyar.<sup>19</sup>

## V. SONUÇ

Değişimin tüm hızıyla yaşandığı, gerek ürün satışında gerekse satış sonrası hizmetlerde hızın etkili olduğu günümüz işletmecilik ortamında bilgi, üzerinde stratejik olarak düşünülmesi gereken bir kavramdır. Bilgi, küreselleşme sonucu tek bir pazar haline gelmiş olan dünya üzerindeki rekabetçi çevrede, işletmeler için, rakipleri pasifize etme ve onlara göre bir adım önde olma amaçlarını gerçekleştirebilecek stratejik bir girdidir. Gerek rakipleri ve onların stratejileri hakkında, gerek pazarın karakteristikleri ve değişen müşteri tercihleri hakkında, gerekse teknolojik gelişmeler ve bunların işletme fonksiyonlarına uygulanması hakkında en güncel bilgiye sahip olan ve bu bilgiyi etkin ve zamanında kullanan işletmeler, rakiplerine göre avantajlı konuma geçebileceklerdir. Bu anlamda, bilgi ve onun etkin kullanılmasını sağlayacak girdiler üzerine yatırım yapan işletmeler, günümüz iş dünyasında kazanan şirketler olacaktır.

---

<sup>17</sup> ERKAN Hüsnu, *Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 1998, s.182

<sup>18</sup> GATES Bill, *Düşünce Hızında Çalışmak*, Çev: Ali Cevat AKKOYUNLU, Doğan Kitap, İstanbul, 1999, s.23

<sup>19</sup> NONAKA Ikujiro, “Bilgiyi Yaratan Şirket”, *Bilgi Yönetimi*, MESS, İstanbul, 1999, s.29

## KAYNAKÇA

BOZKURT Veysel, *Enformasyon Toplumu ve Türkiye*, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 1996

CHOO Chun Wei, "The Knowing Organization: How Organizations Use Information to Construct Meaning, Create Knowledge and Make Decisions", *International Journal Of Information Management*, October 1996, v:16, issue: 5

ERKAN Hüsnü, *Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 1998

GATES Bill, *Düşünce Hızında Çalışmak*, Çev: Ali Cevat AKKOYUNLU, Doğan Kitap, İstanbul, 1999

GÖZALAN, Mustafa, "Bilgi Yönetimi" *Bilgi Teknolojilerinin Toplam Kalite Organizasyon Yapısındaki Yeri Semineri*, İstanbul, 3 Aralık 1996

İLYASOĞLU Eyüp, *Türk Bilgi teknolojisi ve Gümrük Birliği*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara, 1997

KARAOCA Dilek, KARAOCA Adem, *Yönetim Bilişim Sistemleri ve Uygulamaları*, Beta, 1998, İstanbul

KROEBER Donald W., *Management Information Systems*, The Free Press, New York, 1982

KAVRAKOĞLU İbrahim, "Bilgi Teknolojilerinin Etkin Kullanımı", *Bilgi Teknolojilerinin Toplam Kalite Organizasyon Yapısındaki Yeri Semineri*, 3 Aralık 1996

"Knowledge is Power", *Economist*, 09/23/2000, Vol. 356 Issue 8189

MARTIN Christopher, POWELL Philip, *Information Systems*, McGRAW-HILL, 1992, Cambridge

NONAKA Ikujiro, "Bilgiyi Yaratan Şirket", *Bilgi Yönetimi*, MESS, İstanbul, 1999

PORTER Michael E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990

TANSEN Morten, NOHRÍA Nitin, TIERNEY Thomas, “Bilgi Yönetimi Stratejiniz Nedir?”, *Power Özel Ek(Harvard Business Review)*, Mayıs 1999

TOFFLER Avin, TOFFLER Heidi, *Yeni Bir Uygarlık Yaratmak*, İnkılap Kitabevi, İstanbul, 1994

TOFLER Alvin, *Yeni Güçler Yeni Şoklar*, Altın Kitaplar Yayınevi, 1992



# TÜKETİM KÜLTÜRÜ YA DA TÜKETİMİN YENİDEN ÜRETİMİ

*Yrd.DoçDr. Mehmet KARAKAŞ\**

## ÖZET

İhtiyaçların karşılanması insan ekolojisinin vazgeçilmez unsurlarından biridir. Ancak sanayileşmeyle birlikte üretimin kitlesel boyutlara ulaşması, ihtiyaçların karşılanması anlayışını tüketime dönüştürmüştür. Erken modern dönemin genel bir özelliği olan kitlesel tüketim geç modern dönemde çoğulcu bir yapıya kavuşarak yaşam tarzları üzerinde belirleyici olmaya başlamıştır. Tüketimcilik, yaşam tarzlarının tüm boyutları üzerinde kurduğu egemenlikle “tüketim kültürü” olarak ifade edilen bir anlayışın ortaya çıkmasına yol açmıştır. Tüketim kültürünün hakim olduğu toplum biçimine ise “tüketim toplumu” adı verilmiştir. Bu çalışmada, tüketim kültürünün özelliklerini ve toplumsal yaşamdaki rolünü ele almaya çalıştım.

**Anahtar Kelimeler:** Tüketim, tüketim kültürü, tüketim toplumu, kitlesel tüketim.

## ABSTRACT

Meeting the needs is one of the indispensable element of human environment. However, within the process of industrialization reached the higher points in mass production, and in this content meeting the need transformed into consumption. Mass consumption as a characteristic of early modern era turns to a pluralist structure and started to shape life styles in the late modernity. Through the domination that established over the all dimensions of life, the process brought about the concept “consumption culture”. The society that is prevailed by consumption is called as “consumption society”. In this paper, I try to handle the features and roles of consumption culture in social life.

**Key Words:** Consumption, consumption culture, consumption society, mass consumption.

---

\*Afyon Kocatepe Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü.

## I. GİRİŞ

İnsan doğasında yer alan artırmak, eksiltmek, yeni ve bilinmeyen olanları keşfetmek, ihtiyaçları gidermek, ihtiyaç üretmek, almak, vermek, yiyip içmek, psikolojik istek ve arzularına karşılık bulmak ve sahip olmak gibi güdüler, insanın tüketim macerasının başlayıp gelişmesinde belirleyici olmuştur. Bu anlamda insanoğlunun yaşam serüveni, tüketim macerasıyla paralellik arz etmektedir. Ancak tüketim, insanın kültürel ve sosyal evrimi doğrultusunda gelişerek; biçim ve özelliklerini değiştiren bir süreç izlemektedir. Tarihin farklı dönemlerinde ihtiyaçların karşılanması adına farklı tüketim davranışları ortaya çıkmıştır. Bu da bize tüketimin, sürekli değişen ve insan varoldukça varlığını devam ettiren insan ekolojisinin temel parçalarından biri olduğunu göstermektedir. Diğer bir ifadeyle avcı-toplayıcı durumdan post-endüstriyel duruma kadar her dönem ve farklılaştırıcı toplumsal süreçlerde yerini almıştır.

Tüketimi tartışma konusu yapan veya sosyal bilimlerin ilgi alanına girmesini sağlayan gelişmeler, on sekizinci yüzyıla birlikte ortaya çıkmıştır. Çünkü toplumsal yaşama dair modern anlayışların oluşumunda on sekizinci yüzyılın göz ardı edilemez bir önemi vardır. Bugün çeşitli toplumsal araştırma alanlarını tanımlayan disiplinlerin hemen hepsi kökenlerini on sekizinci yüzyılın tartışmalarına ve keşiflerine dayandırmaktadır.

Makinelerin insan yaşamına yoğun olarak nüfuz etmesiyle birlikte mal ve hizmet üretiminin kitlesel boyutlara ulaşması, dikkatlerin dolaylı olarak tüketim olgusuna yönelmesini sağlamıştır. Sosyologlar da bu doğrultuda tüketim ve sorunlarına ilgi duymuşlardır. Sosyologların tüketim kavramını incelemeye yönelmelerinin en temel nedeni tüketimin sosyal, kültürel ve ekonomik boyutlarının toplumsal yaşamda belirleyici olmaya başlamasıdır. Esasında, ekonomik bir aktivite olan tüketim, “Ekonomi Bilimi”nin temel konularından biridir. Ancak, “toplumsal ve kültürel değişimlere dair büyük sorunlarla ilgilenen Sosyoloji, toplumsal yaşamın tarihsel, ekonomik, coğrafi ve siyasi boyutlarını ayrı tutan dar bir toplumsal görüşe dayandırılmaz. Bu nedenle sosyoloji, komşu sosyal bilimlerin çoğuyla ilgilenmek zorundadır.”<sup>1</sup> Sosyolojinin ortaya

---

<sup>1</sup> John URRY, *Mekanları Tüketmek* Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 1999, s. 158.

çıkışından itibaren ekonomik etkenlerin toplumsal ve kültürel yaşam üzerindeki etkileri sosyologlar tarafından incelenmeye değer bulunmuştur. Bu çerçevede hem erken modern dönem sosyologları hem de geç modern dönem/postmodern sosyologlar ekonomik bir aktive olan tüketimi toplumsal yansımalarını dikkate alarak açıklamaya çalışmışlardır. Ortaya koydukları açıklamalarıyla *Thorstein Veblen*, *Georg Simmel*, *Karl Marx* ve *Max Weber* gibi erken modern dönemin; *Jean Baudrillard*, *Pierre Bourdieu*, *Mike Featherston* ve *Frederic Jameson* gibi geç modern dönemin sosyologları bu konuda ön plana çıkmışlardır.

Ekonomi'nin temel konularından biri olan tüketim olgusunun ve oluşturduğu kültürün çok değişken olması, sosyologlar açısından toplumsal boyutlarını inceleme noktasında bazı zorluklar ortaya çıkmaktadır. Bir türlü sorunsallaştırılamayan tüketim kültürünün oluşturduğu mekanizma, naif bir serüven içerisinde kendine yeni yeni alanlar belirleyerek psiko-sosyal yaşamın tüm alanlarına nüfuz etme hevesindedir. Erotizm olarak kendini sunan cinsellikten, çocuklara ve gençlere yönelik açılan yeni tüketim alanlarına kadar geniş bir yelpazede bu yeni durumu görmek mümkündür.

Erken modern dönemde toplum, *üreticilik* ekseninde şekillendirilmişti; geç modern dönemde ise, *tüketicilik* temelinde şekillenmektedir. Bu çerçevede erken modern dönemin tüketim anlayışı üretim merkezli bir ekonomik aktiviteye bağlıydı ve bu durum anlamını seri üretim olarak bilinen Fordizm'de<sup>2</sup> bulmuştu. Oysa geç modern dönemde tüketim, ekonomik işleyişin merkezinde yer almaktadır. Bu durum ise anlamını esnek üretim olarak bilinen Post-Fordizm'de bulmuştur. Fordist seri üretim, kitlesel tüketime yol açarken yeni tüketici grupların ortaya çıkmasını sağlamıştır. Post-fordist üretim ise zevkleri ve ihtiyaçları çoğaltarak tüketimi yaygınlaştırıp çoğulcu hale getirmiştir ki bu durum, tüketici gruplarının parçalanmasına, tabandan tavana yeni ve her şeyi tüketen bir anlayışın ortaya çıkmasına yol açmıştır.

---

<sup>2</sup> Fordizm, Henry Ford tarafından ABD, Detroit, High Park'taki motorlu araç üreten fabrikasında başlatılmış, hareketli montaj hattı, özel makineler, geniş iş gücüne ödenen yüksek ücretler ve düşük maliyetli üretim gibi metotları birleştiren bir üretim anlayışıdır ve Gramsci tarafından isimlendirilmiştir. (Robert BOCOOCK, *Tüketim*, Dost Kitabevi, Ankara, 1997, s. 29-30).

Hedefi, benzer mallardan oluşan toplu bir pazarın tüketicilerini oluşturmak olan Fordizm, 1880'lerle 1920 arasında ABD'nin üretim ve tüketim ilişkilerini belirlemiştir. Bu üretim anlayışı, "standart hale getirilmiş bir malın, montaj hattı üzerinde bir toplu pazar için üretilmesiyle sonuçlanan devamlı bir akıştan ibaretti. Başlangıçta Ford, otomobillerinin alıcılara pek fazla renk seçeneği sunduğu bile yoktu; siyah, siyah veya siyah seçmeleri gerekiyordu."<sup>3</sup> Bu yaklaşım, ABD'de ortaya çıktıktan sonra, bazı noktalarda farklılıklar olsa da önce İngiltere'de olmak üzere Avrupa'nın diğer ülkelerinde belirgin bir biçimde kendini hissettirmiştir. 1880'li yıllarda ortaya çıkarak yirminci yüzyılın ortalarına kadar ekonomik işleyişe damgasını vurmuş olan Fordizm, özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra oluşturulan yeni dünya düzeniyle birlikte bazı değişikliklere uğramıştır. Çünkü yeni dünya düzeni ekonomik politikalar üzerinde de mühendislik düzenlemeleri yapmıştır. Ancak bu düzenlemeler yine Fordizm çerçevesinde yapılmıştır.

1970'li yıllara gelindiğinde ise tüketimin yaşamlarında önemli bir rol oynadığı yeni gruplar ortaya çıkmaya başladı. Tüketime karşı tavırlarında ortaya çıkan yeniliklerin veya farklılıkların belirleyicisi; grubun dış görünüşü değil, doğrudan iç dinamikleriydi. Bu iç dinamikler grup üyelerindeki kimlik duygusunun oluşumunu etkilemekteydi. İnsanları birer üretici ve asker olarak gören Fordist anlayışa karşı yeni aşamada, modern toplumun kitlesel endüstriyel işgücüne ve zorunlu askerliğe pek ihtiyacı kalmamıştı. Toplum artık, üyelerinin tüketici olarak kapasiteleriyle ilgilenme ihtiyacı duymaktadır. *Zygmunt Bauman*'a göre "iki dönem arasındaki fark sadece birinin vurguları ve öncelikleridir; ancak bu vurgu değişikliği toplumun, kültürün ve bireysel hayatın hemen her veçhesinde muazzam bir fark yaratıyor."<sup>4</sup> Yine Amerika'da yaratılan yeni ekonomik işleyiş, "tüketimi yaşam tarzı haline getirerek bir ayine dönüştürmeyi istemektedir."<sup>5</sup> Dünyanın her yerinde insanlar yeni yaşam tarzına, gücü yeten herkesin taklit etmesiyle cevap vermektedir. Bu yaygın davranış tüketimi ve toplumsal yaşamın

---

<sup>3</sup> BOCOOCK, s.30.

<sup>4</sup> Zygmunt BAUMAN, *Küreselleşme: Toplumsal Sonuçları*, Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 1999, s. 92-93.

<sup>5</sup> Alan DURNING, *Ne Kadarı Yeterli? Tüketim Toplumu ve Dünyanın Geleceği*, TÜBİTAK-TEMA Vakfı Yayınları, Ankara, 1998, s. 5.

belirlenmesinde tüketimin toplumsal rolünü önemli hale getirmektedir. Çünkü bir yaşam tarzı haline gelen tüketim, insanlara, yaşam alanlarının gerçekliklerinden koparıp, simgelerin egemen olduğu bir dünya sunmaktadır. Bu durum, yüksek seviyeli bir üretimi gerektirdiği için tüketim kültürünün ortaya çıktığı geleneksel toplumlarda önemli sorunları da beraberinde getirmiştir.

## II. TÜKETİM VE TOPLUMSAL YAŞAMDAKİ ROLÜ

Yaşamın vazgeçilmez eylemlerinden biri olarak tüketim, doğumdan ölüme kadar insan ekolojisinin önemli bileşenlerinden biri konumundadır. Bu yönüyle tüketim, toplumsal yaşamın ve davranışın değişik veçheleriyle ilişkili bir yapıya sahip olduğu için tanımlanmasında önemli güçlükler bulunan bir kavramdır. İhtiyaç, gereksinim, savurganlık, harcamak, israf etmek, bitirmek, tahrip etmek, yok etmek, tatmin etmek, iletişim kurmak, gibi kavramları karşıladığı ifade edilen çeşitli tanımları bulunmaktadır. Sözü edilen kavramları tanımlayan biçimleriyle tüketimin, gerçekten de standart ve kuşatıcı bir tanıma kavuşması oldukça uzak görünen bir durumdur. Ancak bu zorluklara rağmen, tüketim tarihsel süreçte geçirmiş olduğu değişiklikler paralelinde; toplumsal yaşamdaki rolü ve işlevi dikkate alınarak çeşitli biçimlerde tanımlanmıştır.

Yukarıda belirttiğimiz ve tüketim anlamı yüklenen kavramlar çerçevesinde yapılan tanımları incelediğimizde, tüketim kavramının çok anlamlı ve hatta çoğu zaman paradoksal yapısıyla karşılaşırız. Tüketim, “bitirme yani üretken savurganlık” olarak tanımlandığında, “gereksiz bolluğun zorunlu olandan, harcamanın değer bakımından, birikimden ve sahiplenmeden önce geldiği”<sup>6</sup> anlamları taşıyan bir perspektife işaret etmektedir. Aynı perspektif içinde, “tahrip etmek, harcamak, israf etmek”<sup>7</sup> anlamları da yer almaktadır. Daha toplumsal içerikli bir yaklaşım ise tüketimi, “gerçek dünyayla başa çıkmak için geliştirilen, kurumsallaşmış bir toplumsal savunma stratejisi olarak”<sup>8</sup> tanımlamaktadır. Bu tanım aslında insanın tüketim nesnelere karşındaki acziyetini yine aynı nesnelere giderme çabası içerisinde

<sup>6</sup> Jean BAUDRILLARD, *Tüketim Toplumu*, Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 1997, s. 40.

<sup>7</sup> Raymond WILLIAMS, *Keywords*, Fontana, Londra, 1976, s. 68.

<sup>8</sup> Kevin ROBINS, *İmaj: Görmenin Kültür ve Politikası*, Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 1999, s. 189.

girdiğini göstermektedir. Çünkü insanların tüketerek geliştirecekleri strateji, tamamen daha fazla tüketerek dünyanın gerçekliklerinden uzaklaşma anlayışı üzerine temellendirilmiştir. Belirli bir “ihtiyacın tatmin edilmesi kapsamında üretilen bir ürünü ya da hizmeti edinme, ona sahip olma”<sup>9</sup> anlamlarında kullanılan tüketim kavramı ise yukarıdaki tanımların tamamen dışında bir yaklaşım ortaya koymaktadır.

Malların nötr, kullanımlarının toplumsal olduğu yönünde bir bakış açısıyla tüketimin toplumsal bir iletişim biçimi olduğunu iddia eden diğer bir yaklaşım ise tüketimi, “başka insanlarla ilişki kurmaya ve bu ilişkinin kurulabilmesi için dolayım kuran malzemelere sahip olmaya dönük toplumsal ihtiyacın parçası olan çalışma güdüsünü açıklayan aynı toplumsal sistemin bütüncül bir parçası”<sup>10</sup> olarak tanımlamaktadır. Tüketim bu yaklaşımla bir iletişim biçimi ve grubun bütünleşmesini sağlayan bir davranış biçimidir. *Baudrillard*'ın ifadesiyle, tüketim, bir söylemdir; yani çağdaş toplumun kendisi üzerine bir söz, toplumumuzun kendisiyle konuşma tarzıdır.”<sup>11</sup>

Tüketim olgusunu tanımlama çabaları, farklı yaklaşımların olduğunu göstermektedir. Ancak varolanın tüketilmesi bütün tanımların ortak noktasıdır. Bundan dolayı tüketim, varetmenin diğer adı olan “üretim”le birlikte değerlendirildiğinde bir anlam kazanmaktadır. Getirilen açıklamalar ve yapılan tanımlarda da bu ilişkiyi görmek mümkündür. Birbirlerinin belirleyicileri olan üretim ve tüketim ekonomik işleyişin ve ekonomik davranışın iki temel eylem alanını oluşturmaktadır. Bütün insanlar ekonomik faaliyetlerini “üretim” ve “tüketim” olarak ayırmışlardır. “Üretim başlığı altında yapılan her şey ekonomik hesaplama konudur, tüketim başlığı altında yapılanlar ise değildir. Oysa gerçek yaşam bu tür sınıflandırmalara hiç uymaz, çünkü üreten-insan ile tüketen-insan aslında aynı insandır, aynı zamanda hem üretir hem de tüketir. Sabun ve su tüketen kişinin aynı zamanda temizlik ürettiği söylenebilir.”<sup>12</sup>

<sup>9</sup> Yavuz ODABAŞI, *Tüketim Kültürü*, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 1999, s. 4.

<sup>10</sup> Mary DOUGLAS & Baron ISHERWOOD, *Tüketimin Antropolojisi*, Dost Kitabevi, Ankara, 1999, s. 8.

<sup>11</sup> BAUDRILLARD, s. 241.

<sup>12</sup> E. F. SCHUMACHER, *Küçük Güzeldir*, Cep Kitapları, İstanbul, 1995, s. 78.

Bu yaklaşımın, erken modern dönemin diğer bir ifadeyle üretimin merkezde olduğu Fordizm'in bir gereği olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü postmodern dönemde veya Post-fordizme göre, “gündelik yaşamda tüketimin lütufları bir emeğin ya da bir üretim sürecinin sonucu olarak yaşanmaz, mucize gibi yaşanır.”<sup>13</sup> Bu durum, başta söylemiş olduğumuz tarihsel değişimi destekleyici bir farklılığa işaret etmektedir. Yani üretimin hakim olduğu bir toplumdan tüketimin egemen olduğu bir topluma geçişi ifade eden bir yansımadır. Çünkü erken modern dönemde merkezi konumda bulunan, üretim araçlarıydı, fakat bugün tüketim araçlarının trendi yükselmektedir. Bugün alışveriş mağazaları, modernliğin, sanayileşmenin ve değişimin tanımlayıcı yapıların fabrikaların yerini almıştır. Bu da gösteriyor ki günümüzün ve geleceğin ekonomik aktivitesi, tüketim merkezli bir işleyiş mekanizmasına sahip olacaktır.<sup>14</sup> Ancak bu farklılaşmaya rağmen üretim tüketim ilişkisi asla gözardı edilemeyecek bir gerçekliğe dayanmaktadır. Günümüzde de bu ilişkinin ekonomik işleyişi belirleyici işlevi devam etmektedir. Bu ilişki aslında zorunlu olarak vardır. Birbirinden ayrı bağlamlarda sunulması ise ekonomi politikalarının hedefleriyle ilişkilidir.

Bütün bu yaklaşımlardan anladığımız kadarıyla tüketim, yaşamsal önemi olan ancak, rolüne ve işlevine göre üzerine olumlu ve olumsuz anlamlar yüklenen insan ekolojisinin önemli boyutlarından biridir. Bu temel durum bizi tüketimin toplumsal rolü ve işlevini anlamaya ve sorgulamaya yöneltmektedir. Çünkü tüketimin, toplumsal yaşamada oynadığı rol itibariyle yol açtığı önemli sorunlar söz konusudur. Bunların en önemlilerinden biri, insanı gerçek yaşamdan tecrit etme rolüdür ki bu günümüz tüketim anlayışının da temelini oluşturan hususlardan biridir. Buna göre tüketim yoluyla insanlar, gerçekliklerden soyutlanıp büyümlü bir dünyanın içine girerek, dünyayla olan ilişkilerinden kaynaklanan kaygı ve korkularından sakınabilmekte ve bu tehditleri tecrit edebilmektedirler. Ancak işlerin yolunda gitmediği ekonomik kriz dönemlerinde insanlar bu büyümlü dünyanın uykusundan uyandırılarak bir sarsıntı yaşarlar. Normal dönemlerde bireyin tüketerek tatmin olduğu tüketim nesnelere büyük bir kısmı, kriz dönemlerinde kısıtlandığı için birey kendini bir

---

<sup>13</sup> BAUDRILLARD, s. 23.

<sup>14</sup> George RITZER, *Büyümlü Bozulmuş Dünyayı Büyülemek: Tüketim Araçlarının Devrimleştirilmesi*, Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 2000, s.211.

anda tatminsiz ve sosyal değerler açısından kendini boşlukta hissettiği bir konumda bulmaktadır. Kendini iradesi olmayan uzay boşluğunda bir nesne olarak hisseden tüketici, arzu ve isteklerinin tatmin edilmemesinden dolayı sosyal ve psikolojik bunalımlarla da karşı karşıya kalmaktadır. Yaşanılan bu durum büyüme ve simüle edilmiş bir dünyaya karşı bilinçaltında yatan genelleşmiş güvensizlik duygusunu da açığa çıkarır. Bu günümüz tüketim anlayışının insanlara yaşattığı en önemli sorunlardan biridir.

Tüketimin, toplumsal yaşamda her dönemde etkinliğini sürdüren ancak, tüketim toplumunda daha fazla belirgin olan bir diğer rolü de ekonomik sermayeyi değişik boyutlara dönüştürmesidir. Ekonomik işleyiş mekanizması içerisinde insanlar tüketim eylemini gerçekleştirerek ekonomik sermayeyi “siyasal”, “toplumsal”, “kültürel” ya da “sembolik” sermayeye dönüştürerek yeni değerlerin oluşmasını sağlamaktadırlar. Toplumsal yaşamda oynamış olduğu bu rolüyle tüketim, optimal bir tüketim düzeni kurarak insanın doyumunu en çoğa çıkarmayı amaçlamaktadır. Bu amaç itibarıyla bir doyum sağlama düzeni olarak tüketim, insanların çeşitli isteklerini tatmin etme işlevini görmektedir. Bu durum karşılıklı belirleyicilik ilkesiyle işlemektedir. Önce kapitalist sistemin geniş üretkenliği, kapitalist piyasaya katılanların isteklerini büyük oranda arttırmakta ve daha sonra da isteklerin tatmini için hizmetler sunmaktadır. Çünkü isteğin tatmini mutluluk olarak görüldüğü için, kapitalizm mutluluğun artırılmasını vaat eden bir sistem konumuna yükselmektedir. Ancak kıt kaynaklarla geçinmeyi unutan tüketim toplumu, yukarıda da belirttiğimiz gibi küçük dalgalanmalardan büyük oranlarda etkilenmekte ve mutluluğuna gölge düşmektedir.

Tüketim, gündelik yaşam üzerine etkinlik kurarak, günlük olayların, hareketlerin, sıradanlıkların ve tekrarların oluşumunun yanında, günün yorumlanmasını sağlayan bir mekanizma olarak da çalışır. Tüketim eylemi bireyi terbiye ederek öyle bir uslandırır ki bir bakarsınız, en muhalif birey bile sistemin işleyişinde en önemli görevi üstlenerek sistemin beklentilerini yerine getiren bir nefer olur. Bizzat sistemin işleyiş mekanizmalarında görev alıp yaptıklarıyla onu besleyerek değil, ama sistemin mal ve hizmetlerini tüketerek hizmet eder. Tüketim, bireyler üzerinde böyle bir işlev görerek onların sisteme entegrasyonunu sağlamaktadır. Bunun en açık göstergesi, “günümüzde bireyin birey olarak gerekli ve hemen hemen



doldurulamaz olduğu yerinin tüketicisi konumu olmasıdır.”<sup>15</sup> İnsanların bu konumda tutulmasıyla, kurulu düzene yani statükoya karşı eylemsiz ve düşüncesiz bir durum içerisinde sokuldukları söylenebilir.

Sözü edilen konumuyla tüketici, günümüz geç kapitalizm koşullarında daha ziyade bir emekçi olarak görülür ve bu yönde harekete geçmesi için ortamlar ve güdülenmeler hazırlanır. Bu anlamda tüketim, “toplumsal emek” kapsamında bir rol üstlenmektedir. Geçmişten farklı olarak geç kapitalist toplumda tüketim, elektronik iletişim boyutuyla da ön plana çıkmaktadır. Televizyon ve internet gibi elektronik kitle iletişim araçları, insanların gerçeklik duygularını tehdit eden bir imaj ve bilgi üreterek, tüketime yeni roller yüklemektedir.<sup>16</sup>

Günümüzde tüketim, hem kapitalizmi yasallaştırmaya, hem insanları fantezilerinde olduğu kadar, gerçekte de tüketici olmak için güdülendirmeye yarayan bir ideoloji haline gelmiştir. *Bocock*'un ifadesiyle:

Tüketimcilik, batılı ve diğer toplumsal oluşumlarda yaşayan milyonlarca kişinin günlük yaşamında ve günlük uygulamalarında kapitalizmi meşrulaştıran, sağlam bir kapitalizm ideolojisi haline gelmiştir. Batıda ve Doğu Avrupa'daki komünist rejimlerin dengesinin bozulmasına potansiyel tüketicilerin arzuları yardımcı olmuştur. Tüketici ürünleri ve reklamlar, televizyon programları aracılığıyla, bilinçdışı arzuları kullanarak kapitalizmi, entelektüel ve ahlaki olarak değilse de bilinçdışı seviyesinde geçerli hale getirmekte yardımcı olmaktadır. Bu durum giderek daha global bir olgu haline gelmektedir.

Tüketim ideolojisinin bu etkisini, günümüzde kapalı bir rejimle yönetilen İran toplumu üzerinde yarattığı değişimden görmek mümkündür. Özellikle uydu ve internet yayınlarındaki reklamlar aracılığıyla her türlü tüketim mallarına muhatap olan insanlarda çeşitli arzu ve istekler oluşmaktadır. Bu anlamda tüketim, güçlü bir toplumsal denetim ögesi olarak işlev görmektedir, ama ayartıcılığının yanında belirli ürünlere zorunlu kalma duygusu, daha fazla bir

---

<sup>15</sup> BAUDRILLARD, s. 93.

<sup>16</sup> Mike FEATHERSTONE, *Postmodernizm ve Tüketim Kültürü*, Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 1996, s. 145.

gayretle özgürlüğün saltanatı olarak yüceltilmektedir. Belirtilen rol ve işlevleriyle bireyleri belirli bir kültürel alanda biçimlendiren ve onlara bir yaşam tarzı sunan tüketim, bir ideolojiyi andırmaktadır. Tüketim kültürüyle beslenen bu anlayışı, tüketimcilik veya tüketim ideolojisi olarak isimlendirebiliriz.

### III. TÜKETİM KÜLTÜRÜ VE ÖZELLİKLERİ

Tüketimin tek boyutluluktan çok boyutluluğa taşınması; diğer bir ifadeyle çoğulcu bir yapıya kavuşması, sosyal ve kültürel yaşamı önemli ölçüde etkilemiştir. Tüketimin insanın ekonomik davranışlarında meydana getirdiği kültürel gelişmeler, kültür kavramına yeni bir boyutun eklenmesine yol açmıştır. Toplumsal yaşamın bütün alanlarına yansıyan sözü edilen yeni boyut, “tüketim kültürü” olgusunun oluşmasında etkin rol oynamıştır. Çünkü tüketim davranışları, toplumsal ilişkilerde kurduğu etkinlikle biyolojik beslenme kadar hayati konuma sahip olan yeni bir yaşam tarzını oluşturmaktadır.

Birçok araştırmacı tüketim kültürünün kökenlerini, on sekizinci yüzyıla kadar götürmektedir. Ancak, farklı karşılıklar da olsa dünyanın her yerinde etkisini hissettiren küresel ölçekli tüketim kültürü, II. Dünya Savaşı sonrası oluşan tüketim patlamasına bağlı olarak ortaya çıkmıştır. Körfez Savaşı sonrasında kurulan “yeni dünya düzeni”nin ekonomik boyutunun oluşturulmasında da oldukça etkili olmuştur. Körfez Savaşı sonrasında küreselleşme teorileriyle birlikte kurulan yeni dünya düzeni ise dünya ekonomik düzeninde Amerikan iktidarının kurulması anlamına gelmektedir. Kitle kültürüyle aynı anlama gelmese de tüketim kültürü, Amerikan kitle kültürünün birçok özelliğini taşımaktadır. Çünkü yeni beğenilerin, eğilimlerin, tecrübelerin ve ideallerin reklam, sinema endüstrisi, moda, kozmetik endüstrileri, büyük tirajlı boyalı basın ve geniş kitle izleyicisi olan sporlarla tüketim kültürünün ilk tahkim edilmiş gelişimine Amerika’da tanık olunmaktadır.<sup>17</sup>

Belirtildiği gibi yakın bir dönemde ortaya çıkan ve toplumsal yaşama damgasını vurarak tüketim toplumunun oluşumuna yol açan tüketim kültürü, tüketicilerin büyük çoğunluğunun faydacı olmayan

---

<sup>17</sup> FEATHERSTONE, s. 188.

statü arama, ilgi uyandırma, yenilik arama gibi özelliklerle öne çıkan ürün ve hizmetleri arzulanları hatta peşine düşüp, sahip olup sergiledikleri bir kültürdür.<sup>18</sup> Bunun yanında, “ihtiyaçların sınırsız ve doyumun olmadığı, kimliklerin ve statünün belirlenmesinde etkili olan tüketim kültürü, çağdaş güç deneyiminde kültürel yaşamın önemli bir konuma geldiğini de temsil etmektedir.”<sup>19</sup> Tüketim kültüründe ihtiyaçlara sınır getirilememesi ve isteklerin tatmin edilememesi gibi ön kabuller, sürekli varolandan daha fazlasını istemeyi ve arzuların daha fazla yaratılmasını öngörmektedir. *Yavuz Odabaşı*’nın ifadesiyle “ihtiyaçın doyurulmaz olma özelliğinin gereği olarak, çağdaş endüstri verimliliğinin artması ile insanların arzu kapasiteleri de gelişmiş ve arzular rafine edilmiş, imgesel ve sofistike hale getirilmiştir.”<sup>20</sup> Arzu ve istek kapasitelerinin gelişmesi, tüketilen nesneye karşı tavırlarda önemli bir yaklaşımın oluşmasında rol oynamıştır. Buna göre tüketim kültüründe önemli olan birbirine alternatif gibi görünen şıklar arasında seçim yapmak değil, her ikisini bir araya getirmektir. Bugünün tüketim kültürü denetimin hükümsüz kılınmasını temsil etmediği gibi; daha katı denetim kurumlarının geliştirilmesini de temsil etmemektedir.

Tüketim kültürünün merkezi özelliklerinden biri de nüfusun büyük çoğunluğu tarafından tüketilecek, muhafaza edilecek, tasarlanacak ve hayal edilecek kapsamlı metalar, mallar ve tecrübeler silsilesi oluşturmaktır. Göstergelerin aşırı üretilmesine bağlı olarak göndergelerin yitirilmesi de tüketim kültürünün içkin olarak barındırdığı diğer bir eğilimdir. Bu anlamda tüketim kültürü, öncelikle öğrenme değil, unutmaya ilgilidir. Tüketim kültürü, çeşitliliğin küreselleşmesiyle oluşturulan alternatiflerle beslenen, farklılıkları önceleyerek genişleyen ve yayılan bir temelde varlığını devam ettirmektedir. Aslında sunulan çeşitlilik ve farklılık, küreselleşerek aynılık (uniformity) oluşturmakta ve insanlar simüle edilmiş bir tüketim dünyasında yaşadığı için söz konusu aynılığın farkına varamamaktadırlar. Günümüzde sıkça yaşanan bunalımlar ve

---

<sup>18</sup> Russell W. BELK “Third World Consumer Culture,” *Research in Marketing*, Supplement 4 Marketing and Development: Toward Broader Demensions (Der: Erdoğan Kumcu ve A. Fuat Fırat), Greenwich: JAI Press Inc., 1988, s.105.

<sup>19</sup> Don SLATER, *Consumer Culture and Modernity*, Polity Press, Cmbridge, 1997, s. 25-30.

<sup>20</sup> ODABAŞI, s. 28.

tatminsizlikler simüle edilmiş dünyanın insanı kendi gerçekliğine yabancılaştırmasından kaynaklanmaktadır.

Elektronik kitle iletişim araçlarıyla oluşturulan tüketim kültürü sadece benzer insanlar yaratmakla kalmadı, benzer arzular, benzer düşler ve benzer hazlar da oluşturdu. Benzerliklere dayalı olarak belirlenen yeni toplumsal yaşam, küçük bir azınlığın veya sınıfın isteklerine göre değil geniş kalabalıkları hedef kitle belirleyerek varlığını devam ettirmeye çalışıyor. Varlığını devam ettirmenin temel mekanizması ise tüketimin yeniden üretimi biçiminde işlemektedir.

#### IV. TÜKETİMİN YENİDEN ÜRETİMİ VE ÖZGÜRLÜK

Tüketim toplumunda üretilen her şey tüketilmek için vardır. Diğer bir ifadeyle “tüketimin yeniden üretimi” söz konusudur. Çünkü giderek genişleyen mallar dizisini satın alarak doyumlarını maksimum düzeye çıkarmaya çalışan üretimin tek gayesi tüketim olarak kabul edilmektedir. Meşakkatsiz ve mesaisiz bir tüketim, biyolojik yaşamın öğretici niteliğini değiştirmemektedir. Aksine onu, “ızdırap ile mesainin zincirlerinden tümüyle “kurtulmuş” bir insanlığın bütün dünyayı özgürce “tüketebileceği” ve tüketmek istediklerini her gün yeniden üretebileceği bir noktaya kadar yükseltir.”<sup>21</sup>

Tüketim kültürünün örgütlenme zemini olan tüketimin yeniden üretimi mantığı, tüketim toplumlarında ekonomik sistem haline de dönüşmüştür. Bütün nesnelere kültürelleşmesi ve kültürelleşen her metanın iştahı kabartan bir tüketim nesnesi haline dönüşmesi biçiminde işleyen söz konusu mantık, beraberinde her şeyin tüketimini mubah kılan bir yaşam tarzını oluşturmaktadır ki bunun tanımı tüketim toplumdur. Bu mekanizma insanlığın geleceği açısından ciddi riskleri de beraberinde taşımaktadır. Çünkü bu tarzda işleyen bir mekanizma, dünyadaki hiçbir nesnenin kendisini tüketilmekten, dolayısıyla yok olmaktan kurtaramaması gibi ciddi bir tehlikeyi taşımaktadır.<sup>22</sup>

Metalari kültürelleştirerek insanlara sunan tüketim kültürü onların özgürlük istemlerini hedef almaktadır. Özgürlük istemleri

<sup>21</sup> Hannah ARENDT, *İnsanlık Durumu*, İletişim Yayınları, İstanbul, 1994, s.181

<sup>22</sup> ARENDT, s. 183.

güdülenerek arzu ve isteklerin tatmini vaat edilmektedir. Oysa her tatmin edilen arzu ve istek yenilerini üretmektedir. Bu da özgürlük istemiyle yola çıkan bireyin nasıl bağımlı hale geldiğinin bir göstergesidir. Bu konuda *Bauman*'ın şu açıklamaları oldukça dikkat çekicidir.<sup>23</sup>

Tüketim tarzında herkese bir rol biçilebilir; herkes bir tüketici olmayı isteyebilir ve o hayat tarzının sunduğu fırsatlardan faydalanabilir. Ancak herkes bir tüketici olamaz. Arzulamak yetmez; arzuyu gerçekten arzulanır kılmak ve böylece arzudan zevk almak için, kişinin arzulanın nesneye yaklaşabileceğine dair makul bir umut taşıması gerekir. Hepimiz bir seçenekler dünyasına mahkumuz; ama seçici olmak için gerekli araçlar hepimizde yok.

*Bauman*'ın ifadesinden de anlaşıldığı gibi tüketici kendisine yeni özgürlükler verildiğine inanabilir, oysa acımasızca aldatılmaktadır. Sunulan şey özgürlük yanılsamasından başka bir şey değildir. *Baudrillard*'ın yaklaşımıyla tüketici aslında "kendisine seçme özgürlüğünün dayatıldığı balta girmemiş iğrençlik ormanında egemendir."<sup>24</sup>

Bütün bunlar tüketim toplumunda simüle edilmiş yaşamdaki tüketici bireyin konumunu açıklayan tespitlerdir. Aslında tüketici olmak seçim yapmak ve ne istediğine karar vermek demektir. Bunun da ötesinde parasını nasıl harcayacağını belirlemek demektir. Belirleyici kendisi olduğu ve ihtiyacını karşılama veya bir arzusunu giderme adına tüketim eyleminde bulunduğu sürece tüketicinin özgürlüğünden söz edilebilir. Ancak tüketim kültürü bireylere sunduğu yaşam tarzında sınırsız ve tatmin edilemez ihtiyaçlar sunarak, onu sürekli daha fazlasını istemeye ve arzulamaya yönlendirmektedir. Bu anlayış başlı başına endüstriyel üretim ideolojisinin oluşturduğu ekonomik bir düzendir ve üretimin sürekliliği için tüketimin yeniden üretimini öngörmektedir.

Tüketimin yeniden üretimi sloganıyla işleyen bu mekanizma tüketim kültürünün oluşmasında ve ona özelliklerini kazandırmada etkili olmaktadır. Tüketiciyi, oluşturulan büyülü dünyanın sadık bir bağımlısı haline getirmek için tüketim kültürü sürekli yeni ihtiyaçlar

---

<sup>23</sup> BAUMAN, s. 98-99.

<sup>24</sup> BAUDRILLARD, s. 79.

üretmek varlığını devam ettirmektedir. Örneğin bireyin sınıfı, statüsü ve daha kapsamlı bir çerçevede kimlik duygusunun oluşumu tüketimin bir işlevi olarak görülmektedir. Tüketim kültürünün sözü edilen işlevleri, metaya imaj kazandırıp göstergeler dünyasına sunmasıyla, simgesel değerler oluşturmasıyla, reklam unsurunu etkin biçimde kullanmasıyla, modayı geniş kitlelere yaygınlaştırıp geçerlilik zamanını kısaltmasıyla, zaman, mekan ve beğeni üzerindeki manipülasyonlarıyla tüketici üzerinde etki ve güdülenme oluşturmaktadır.

## V. SONUÇ

Tüketim toplumunda tüketicilik, düşünce ve eylem açısından ekonomik zeminde yer bulan bir ideolojiyi andırmaktadır. *Bocock*'un ifadesiyle bu "modern tüketim ideolojisi"dir. İnsanlar bir kez modern tüketim ideolojisi ile ilgili sosyal ve kültürel uygulamalardan etkilendikten sonra, tüketim araçlarının sunduğu mallara sahip olma ve onları arzulama güdüsüyle güdülenmektedir. Bu durum tüketimin sadece ihtiyaçlara değil, gittikçe artan bir şekilde arzulara dayanan bir olgu haline dönüştüğünü göstermektedir.

Ayrıca tüketim kültürü insanların arzularına yönelik çok çeşitli alternatifler sunmaktadır. Birbiriyle tezat teşkil eden alternatiflerin sunumu yine aynı araçlarla yapılmaktadır. Türkiye'deki müzik dünyasında reklamlara ve oluşturulan imgelere baktığımızda, bir tarafta *Sezen Aksu*, *Tarkan*, gibi sanatçıların müziği; diğer tarafta *Kibariye* ve *Hakan Taşyan* gibi kategorik açıdan ve hitap ettiği kitle açısından farklı olan müzisyenlerin aynı araçlarla nasıl sunulduğunu görmekteyiz. Cinsellik arzularına yönelik olarak *pornografinin* ve *erotizmin* de aynı araçlarla tüketiciye sunulduğuna şahit olmaktadır. Bu mekanizma, her sınıftan ve her statüden tüketicinin ayartılarak tahrik edilmesini hedeflemektedir. Tüketim toplumunda tüketimi yaşam tarzı haline getirmiş tüketicilerden, ilişkilerinden düşüncelerine, duygularından tasarımlarına ve nesnelere olan ilişkilerine kadar yaşamın her alanında sürekli tahrik edilerek uyarıcılara yanıt vermesi istenir. Bu anlamda satın alma veya tüketme, bireyin somut bir ihtiyacının tatmin edilmesi amacıyla yönelik özgün

tutumu olmaktan çok, bireyi "kolektif tüketim ritüeline"<sup>25</sup> sokan bir yanıttır. Ancak bu durumu genele hakim kılmak oldukça güçtür. Çünkü tüketme güdülerine verilen yanıtlara karşı alınan tutum ve tavırlarda bir rölativizm söz konusudur. Örneğin yüksek tüketim oranı, bir toplumda cömertlik, görkemlilik ve olumluluk olarak görülüp onaylanırken; başka bir toplumda israf, yok etme, sorumsuzluk ve olumsuzluk olarak görülebilmektedir. Bu farklı yaklaşımlara yol açan temel unsur, tüketimin bünyesinde taşıdığı çoklu anlamıdır.

Tüketim kültürünün modern kapitalizm çerçevesinde yükseldiği bir gerçektir, ama tüketim aynı zamanda postmodern düşünce bağlamında geç-kapitalizme işaret eden eğilimler de sergilemektedir. Geç-kapitalizm, modern kapitalizmden aldığı gelenekle tüketimi bir ekonomik düzen haline getirmeyi amaçlamaktadır. Bundan dolayı geç-kapitalist toplumlara aynı zamanda tüketim toplumları da diyebiliyoruz. İnsanların beslenme, giyim ve barınma gibi doğal ihtiyaçlarını karşılama kapsamında gerçekleştirilen kitlesel üretimin nasıl tüketileceği konusunda getirilen temel çözüm "kitlesel tüketim" olmuştur. Çünkü kitlesel tüketim, ekonomik büyümenin sürekliliğinin anahtarı olarak görülmektedir. Tüketimin çoğulculaştırılması olarak ifade ettiğimiz bu tutum, Amerikan ekonomi politikasının temel hedefidir.

Kitlesel tüketim insan yaşamında yeni alanların açılması, insan ihtiyaç ve arzularının sınırı gibi sorunları da beraberinde getirmektedir. Ivan *Illich*'in ifade ettiği gibi insanın kendi ürettiği nesnelere görülmedik biçimde mahkum olmasıyla, özgürlük ve onur yok olma aşamasına gelmiştir. "Bireyin özerkliği, en fazla sayıda kişiye en fazla doyumunu sağlamayı, malların en yaygın biçimde tüketilmesini öngören bir toplum tarafından iyice kısılmıştır."<sup>26</sup>

Son tahlilde, "tüketimin yeniden üretimi" mantığıyla yaşam alanında bir yer bulan tüketim, ekonomi politikalarının geliştirilmesinde etkili olmasına rağmen, zihinlerde olumsuz izlenimler oluşturmaya devam etmektedir. Çünkü modernliğin erken döneminde, *Weber* gibi sosyologların da katkılarıyla kutsanan üretim, olumluluk temelinde etkisini hala sürdürmektedir. Bir yaşam tarzı

<sup>25</sup> BAUDRILLARD, s.123.

<sup>26</sup> Ivan ILLICH, *Şenlikli Toplum*, Ayrıntı Yayınları İstanbul, 199, s. 22-23.1989.

olma iddiasını taşıyan tüketim ise insanların arzu ve isteklerini karşılama oranında, yeni tatminsizlikler ürettiği için psikolojik açıdan mutluluk verememektedir. Çünkü insanlar zenginleşerek tüketimlerini arttırdıkça ters orantılı olarak toplumsal ilişkileri azalmakta ve kendilerini soyutlanmış bir alanda bulmaktadırlar.

## KAYNAKÇA

ARENDR, Hannah, *İnsanlık Durumu*, (Çev. B. S. Şener), İletişim Yayınları, İstanbul, 1997.

BAUDRİLLAD, Jean, *Tüketim Toplumu*, (Çev. H. Deliceçaylı, F. Keskin), Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 1997.

BAUMAN, Zygmunt, *Küreselleşme, Toplumsal Sonuçları*, (Çev. A. Yılmaz), Ayrıntı Yayınları, İstanbul 1999.

BELK, Russell W., "Third World Consumer Culture," *Research in Marketing, Supplement 4 Marketing and Development: Toward Broader Demensions*, (Der: Erdoğan Kumcu ve A. Fuat Fırat), Greenwich: JAI Press Inc., 1988.

BOCOCK, Robert, *Tüketim*, Dost Kitabevi, (Çev. İ. Kutluk), Ankara, 1997.

DOUGLAS, Mary, ISHERWOOD, Baron, *Tüketimin Antropolojisi*, (Çev. E. A. Aytekin), Dost Yayınları, Ankara, 1999.

DURNING, Alan, *Ne Kadarı Yeterli? Tüketim Toplumu ve Dünyanın Geleceği*, (Çev. S. Çağlayan), TÜBİTAK ve Tema Yayınları, 1997.

FEATHERSTONE, Mike, *Postmodernizm ve Tüketim Kültürü*, Ayrıntı (Çev. M. Küçük), Yayınları, İstanbul, 1996.

ILLICH, Ivan, *Şenlikli Toplum*, (Çev. A. Kot), Ayrıntı Yayınları, İstanbul, İkinci Baskı, 1989.

ODABAŞI, Yavuz, *Tüketim Kültürü*, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 1999

RITZER, George, *Büyüsü Bozulmuş Dünyayı Büyülemek*, (Çev. Ş. S. Kaya), Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 2000.



ROBİNS, Kevin,, *İmaj, Görmenin Kültür ve Politikası*, (Çev. N, Türkoğlu), Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 1999.

SCHUMACHER, E. F., *Küçük Güzeldir*, (Çev. O. Deniztekin), Cep Kitapları A.Ş., İstanbul, 1995.

SLATER, Don, *Consumer Culture and Modernity*, Polity Press, Cmbridge, 1997,

URRY John, *Mekanları Tüketmek*, (Çev. R. G. Ögdül), Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 1999.

WILLIAMS, Raymond, *Keywords*, Fontana, Londra, 1976,



# AKREDİTİF İŞLEMLERİNDE EVRAK İNCELEMESİNE İLİŞKİN ALTERNATİF İLKELERİN ETKİLERİ

*Yrd.Doç.Dr. Veysel KULA\**

## ÖZET

Bu çalışmada, öncelikle uluslararası ticarete bir ödeme aracı olan akreditifin işleyişi, avantaj ve dezavantajları alternatif ödeme araçları ile kıyaslayarak ele alınmıştır. Akreditif işleyişinde en önemli unsur olan ihracatçı tarafından hazırlanan dökümanların akreditif şartlarına uyup uymadığı hususu uygulamada devamlı sorun olagelmıştır.

Çalışmada bankalarca yapılan doküman incelenmesinde benimsenen iki alternatif ilke olan “kesin kez uygunluk” ilkesi ile “esas itibarı ile uygunluk” ilkesinin içeriği açıklanmış; bu ilkelerin her birinin benimsenmesinin ihracatçılar açısından ortaya koyduğu sonuçlar ele alınmıştır. “kesin kez uygunluk” ilkesi, evraklardaki çok küçük hataları öne sürerek ödemeyi ret etme sonucuna götürebildiğinden, akreditif işleyişini ihracatçılar açısından temkinle yaklaşılması gereken duruma getirmektedir. İhracatçılar bu açıdan, belki de malların üretilip hazırlanmasında gösterdikleri özenden daha fazlasını evrak hazırlamada göstermek zorundadırlar.

## ABSTRACT

This study explores the functioning of the letter of credit mechanism, its pros and cons, as a method of payment in international trade, by comparing it with alternative payment methods. The documents are the core of letter of credit mechanism and the presentment of complying documents by exporters has been the thorny issue in practice.

The study investigates the nature and the implications for exportes of adopting either of “strict compliance rule” and “substantial compliance rule”. As the application of strict compliance rule prevents

---

\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.

the payment to exporters by putting forward minor discrepancies as a reason, exporters are approaching letter of credit with caution.. For that reason, in preparing the documents exporters perhaps must show more care than they show producing the goods.

## I. GİRİŞ

Satıcı ve alıcının ayrı ülkelerde olduğu uluslararası ticarete, ödemeler dört ayrı şekilde gerçekleştirilebilir: mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, peşin ödeme ve akreditif ile ödeme.

Mal mukabili ödemede ihracatçı önce malını gönderir ve parasını belki de mal ithalatçının eline geçmesinden çok sonraları tahsil eder. İthalatçı açısından çok cazip olan bu yöntem ihracatçı açısından en riskli olanıdır; zira ödemenin yapılıp yapılmayacağı ve zamanı konusunda bütün insiyatif ithalatçıdadır.

Mal mukabili ödemeye nazaran ihracatçının riskini bir ölçüde azaltan ödeme şekli vesaik mukabili ödemedir. Vesaik mukabili ödemede ihracatçı malı sevkettikten sonra mal ile ilgili evrakı kendi bankası aracılığı ile ithalatçının bankasına gönderir. İthalatçı da ancak bankaya mal bedelini ödedikten sonra evrakını alır ve gümrüğü giderek mallarını çeker. Bu yöntemde ihracatçı, mal bedeli tahsil edilmeksizin malların ithalatçıya teslim edilmeyeceği güvencesini duyar. Ancak bu yöntem kendi ülkesinin gümrüğüne gelmiş malı ithalatçının almasını mecbur kılmadığı için ihracatçının yüklendiği risk ithalatçının malları almaktan vazgeçmesidir ki bu durumda ihracatçı malını yurtdışından geri getirme durumunda dahi olabilecektir.

İhracatçıları riske maruz bırakan mal mukabili ve vesaik mukabili ödeme yöntemlerine karşın ihracatçıya maksimum insiyatif sağlayan, buna karşın ithalatçı için en çok risk arzeden ödeme biçimi ise peşin ödemedir. Bu yöntemde ihracatçı mal sevkiyatından önce ve belki de üretim için gerekli hammadde temininden önce satış bedelini tahsil eder. Bu ödemede ithalatçının taşıdığı risk, ihracatçının parayı peşin aldığı halde malı gönderme taahhüdünü yerine getirmemesidir.

Görüldüğü gibi, bahsedilen üç ödeme şeklinden mal mukabili ödeme ile vesaik mukabili ödeme ticarete taraf olan iyi niyetli ihracatçıyı ithalatçının yükümlülüklerini yerine getirip getirmeyeceği

konusunda güvencesiz bırakırken benzer şekilde peşin ödeme de iyi niyetli ithalatçıyı risk altına sokmaktadır. Bu ödeme şekillerinin bir alternatifi olan akreditif ise işleyişi itibarı ile hem ihracatçı ve hem de ithalatçıya, karşı tarafın yükümlülüklerini yerine getireceğine değin garanti veren, ve bu yüzden de uluslararası ticaret ödemelerinde yaygınca kullanılan bir yöntemdir.

Bu çalışmanın ikinci bölümünde akreditifin içeriği incelenecektir. Üçüncü bölümde bankalarca yapılan doküman inceleme ilkeleri genel olarak ele alınacak, dördüncü ve beşinci bölümde ise akreditif işleyişinin omurgasını oluşturan, ihracatçı tarafından bankaya sunulan dökümanların akreditif şartlarına uygunluğu konusunda mevcut iki farklı görüş olan “kesin kez uygunluk” ve “esas itibarı ile uygunluk” ilkeleri detaylıca irdelenecektir. Bu irdilemede özellikle bu farklı ilkelerin benimsenmesinden ihracatçıların nasıl etkilendikleri üzerinde durulacaktır.

## II. AKREDİTİFİN TANIMI ve İÇERİĞİ

Akreditif, uluslararası ticarete taraf olan hem ithalatçıya ve hem de ihracatçıya aynı anda koruma sağlayan ideal bir ödeme biçimidir. İthalatçı ve ihracatçıların birbirlerinden çok uzakta, yabancı memleketlerde bulunmaları dolayısı ile taraflar birbirleri ile doğrudan doğruya temas imkanı bulamazlar. Bu sebeplerle maruz kaldıkları riskin asgariye indirilmesi için bankaların araya girmesi öngörülmüş ve böylece akreditif kurumu ortaya çıkmıştır.<sup>1</sup>

Dünyanın neresinde olursa olsun açılan akreditiflerin hemen hepsi merkezi Paris’te bulunan Uluslararası Ticaret Odası’nca çıkarılan “Akreditif Hakkında Yeknesak Kurallar’a” tabidir. İlk defa 1933 yılında çıkarılan bu kurallar 1951, 1962, 1974, 1983 ve en son olarak da 1993 yıllarında revize edilmiştir. 1993 yılında çıkarılan ve halen yürürlükte olan kurallar topluluğu, “500 Sayılı Yeknesak Kurallar” olarak isimlendirilir.<sup>2</sup> Akreditife katılanlar, uluslararası anlaşma, yasa, örf ve adet hukuku gibi herhangi bir niteliği olmayan

<sup>1</sup> Erdal POLAT, “Akreditifin Hukuki Mahiyeti”, *Dış Ticaret Dergisi*, Cilt No:2, Sayı:2, Ocak 1997, s.67.

<sup>2</sup> P.TODD, *Bills of Lading and Banker’s Documentary Credits*, Lloyd’s of London Press LTD., 1993, s.24.

bu kurallara atıfta bulunarak bu kuralları sözleşme maddeleri haline getirirler.

500 Sayılı Yeknesak Kurallar'ın 2.Maddesi akreditifi şöyle tanımlamaktadır:

“Akreditif...bir müşterinin(ithalatçının) talimatı üzerine veya bizzat kendi adına işlem yapan bir bankanın akreditif şartlarına uyulması kaydıyla ve akreditifte şarta bağlanan evrakın ibrazı karşılığında,

i-lehdara (ihracatçıya) veya onun emrine ödeme yapacağı veya lehdarın çekeceği poliçeleri kabul edeceği ve ödeyeceği,

veya

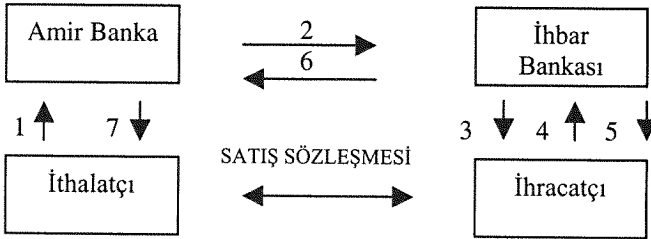
ii-böyle bir ödemeyi yapması veya çekilen poliçeleri kabul etmesi ve ödemesi için bir diğer bankayı yetkili kıldığı,

veya

iii-diğer bir bankayı iştirak işlemi yapmaya yetkili kıldığı

adı ve tanımlaması ne olursa olsun herhangi bir düzenleme anlamına gelir”.<sup>3</sup> Tanımda belirtilmiş olan ve akreditifin temelini oluşturan evrak fatura, nakliye ve sigorta evrakları ile akreditifte taraflarca belirlenen gözetim belgesi, menşe şahadetnamesi, ATR gibi evraklardır.

Akreditifin işleyişi aşağıdaki şekildeki gibi gösterilebilir:



KAYNAK: A.BAĞRIAÇIK ve S.KANDEMİR, “Dış Ticarete Uygulamalı Akreditif İşlemleri”, Bilim Teknik Yayınevi, 1995, sf.91.

**Şekil.1:** Akreditifin İşleyişi

<sup>3</sup> International Chamber of Commerce, “Documentary Credits: UCP 500&400 Compared”, Paris, 1993, s.4

Şekilden de görüldüğü gibi ihracatçı ile satış sözleşmesini yapmasını takiben ithalatçı kendi bankası olan amir bankaya başvurup akreditifi açtırma talimatı vererek akreditif işlemindeki ilk adımı atar (1). Amir banka akreditif şartlarını ihracatçının bankasına (ihbar bankası) gönderir (2) ve ihbar bankası akreditifi ihracatçıya bildirir(3). Yükleme takiben ihracatçı sevk evrakını ihbar bankasına ibraz eder(4). Vesaik akreditif şartlarına uygunsuz ve ihbar bankası teyit bankası ise ihracatçıya ödeme yapılır(5). Evrak amir bankaya gönderilir, akreditif teyitsiz ise uygun evrak karşılığı ödemeyi amir banka yapar(6). Son aşama olarak da akreditif bedelinin tahsil karşılığında evrak ithalatçıya teslim edilir (7).

Akreditif bankanın kendi güvenilirliğini bilinmeyen veya şüpheli olan ithalatçı için ikame ettiği bir anlaşmadır.<sup>4</sup> Satıcının akreditif kullanmada avantajı ödeme taahhüdü, güvenilirliği bilinmeyen bir alıcıdan değil de bir bankadan geldiği için tahsil riskini azaltmasıdır. İhracatçı akreditif şartlarına uygun evrakı bankaya ibraz ettiğinde parasını tahsil edebilecektir. Ancak evrakın uygun olması şeklindeki sıfatı üzerinde mutabakat sağlanabilmiş bir kavram değildir. Bankalar ihracatçının sunduğu evrakı incelerken şu iki ilkedden birisini takip ederler: “kesin kez uygunluk” ve “esas itibarı ile uygunluk”. Bu ilkelerin hangisinin seçildiği, yerine göre bankanın evrakın akreditif şartlarına uymadığını ileri sürüp ödeme yapmaması sonucunu doğurabilecektir. İşte bu yüzden evrak hazırlama aşamasında ihracatçıların gerekli özeni göstermesi büyük önem arz etmektedir. Takip eden bölümlerde, önce bu iki inceleme metodunun akreditif işleyişinin hangi aşamasında devreye girdiği belirlenecek ve daha sonra da bu ilkelerin her birinin benimsenmesinin ortaya çıkardığı sonuçlar karşılaştırmalı olarak ele alınacaktır.

### III. BANKALARCA DOKÜMAN İNCELEME İLKELERİ

Uluslararası ticarete öncelikle satıcı ve alıcı kendi aralarında satış sözleşmesi yaparlar. Eğer sözleşmede akreditif üzerinde anlaşma sağlandıysa, ithalatçı kendi ülkesinde çalıştığı bankaya giderek akreditif şartlarını ihracatçıya bildirmesini ister. Bu şartları bildirmeyi

<sup>4</sup> S. MEYEROWITZ, “Selling Abroad: Making Sure You Get Paid”, *Business Marketing*, Cilt No:73, Sayı:1, February 1988, s.68.

kabul eden banka amir banka olarak bilinir. Amir banka akreditif şartlarını ihracatçıya ihracatçının bankası aracılığı ile bildirmekle, ihracat ile ilgili istenen evrak kendisine sunulduğunda ödeme yapma taahhüdü altına girer. İşte amir banka ile ihracatçı arasındaki bu sözleşme akreditif sözleşmesi olarak bilinir ve “bağımsızlık ilkesi” gereği satıcı ile alıcı arasında yapılan satış sözleşmesinden bağımsızdır. Yani akreditif açıldıktan sonra ithalatçı akreditif hükümlerinin satış sözleşmesine uymadığını iddia ederek yükümlülüklerinden vazgeçemez. İhracatçıyı bu süreçte bağlayan tek sözleşme akreditif sözleşmesidir.

Önceki alt bölümde yer alan Şekil.1’de belirtilen 4.aşamada, yani evrakın ihracatçı tarafından bankaya tesliminde bankalar evrakın akreditif şartlarına uygun olup olmadığını incelerler. Akreditif malların değil de evrakın incelenmesine dayandığı için evrakın uygun olup olmadığını tespiti kritik bir karardır<sup>5</sup>. Bankaya sunulan evrakların akreditif şartlarına uymaması akreditif işleyişinde nakit akışını engelleyen tek en büyük faktördür.<sup>6</sup> Eğer evrak uygunsuzsa diğer aşamalar gerçekleştirilir; uygun değilse diğer aşamalar ithalatçının bu uygunsuzluğa onay vermediği müddetçe hayat bulmaz. Eğer banka uygun olamayan evrak karşılığı ödeme yaptıysa, ithalatçı akreditiften kaynaklanan bankaya ödeme yükümlülüğünü yerine getirmeyebilecektir.

#### IV. “KESİN KEZ UYGUNLUK” İLKESİ

Uluslararası Ticaret Odası’nın akreditifler hakkındaki 2000 yılında çıkan bir yayınında, Amerika’daki 500 akreditif işlemi ele alan bir çalışmada, bu işlemlerin sadece %27’sinde ihracatçı tarafından sunulan evrakın akreditif şartlarına uyduğu ortaya konmuştur. Buna karşın diğer işlemlerde çoğu “şaşırtıcı şekilde ciddi” olmak üzere farklı uyumsuzluklar içermektedir. Mesela işlemlerin %22’sinde akreditif işleminde belirtilen dökümanlardan birisi eksiktir,

---

<sup>5</sup> D.E.MURRAY, “Letters of Credit and Forged Documents: Some Deterrent Suggestions”, *Commercial Law Journal*, 1993, s.504.

<sup>6</sup> Robert B. LONG, “Aggressive Management of International Cash Flow”, *Business Credit*, Cilt No:90, Sayı:6, 1988, s.25.



%18'inde yükleme geç olmuştur ve %14'ünde de evraklar bankaya geç sunulmuştur.<sup>7</sup>

Genel kural, ihracatçının akreditifte belirlenen şartlara kesin kez uyan evrakı teslim etmediği müddetçe parasını tahsil edemeyeceğidir. Ancak ilginç olan nokta, 500 Sayılı Yeknesak Kurallar'da "kesin kez uygunluk" ilkesi kavramının yer almayışıdır. Bu kural, mahkemelerin bu kuralı bir kanun maddesi imiş gibi benimsemesi şeklindeki uygulama pratiğinden ortaya çıkmış gözükmektedir. Ayrıca bu kural satış sözleşmesi ile akreditif sözleşmesinin birbirinden bağımsız olmasından ve bankaların sadece evrak ile ilgilenmesi gerçeğinden de kaynaklanmış olabilir.<sup>8</sup>

Bankalar vesaiki incelerken dürüst davranıp makul özen göstermelidirler. Eğer akreditif, konusu portakal olan bir faturanın ibrazını gerekli kılarken, ihracatçı konusu elma olan bir fatura sunuyorsa elbetteki bariz bir uyumsuzluk vardır. Eğer amir banka bu durumda ödeme yaparsa, evrak incelemede makul özen göstermediği için ithalatçıdan parayı tahsil etme hakkına sahip olamaz.<sup>9</sup>

Mahkemelerin ve akreditif konusundaki yorumcuların çoğu, ihracatçının akreditife kesin kez uyan dökümanları bankaya ibraz ettiğinde ödemeye hak kazandığı hususunda mutabıklardır. Bu standarda göre, "akreditifte istenen evrak ile nerede ise tamamen aynı olan" dökümanlara yer yoktur. Her ne kadar bazı uzmanlarca daktilo hatası gibi küçük hataların göz ardı edileceği ifade edilse de "kesin kez uygunluk" ilkesini tavizsiz uygulayan bankalar da vardır. "kesin kez uygunluk" ilkesine uyulup uyulmadığını tespit etmek basit ve mekanik bir prosestir. Bankadaki evrak inceleyenler, sunulan evrakı akreditif şartları ile basit bir şekilde karşılaştırırlar. Bankaların hangi dökümanların kabul edilebilir olduğuna hızlıca, masrafsızca ve güvenli bir şekilde karar verebilmesine imkan vererek "kesin kez uygunluk" ilkesi bankaların daha ucuza akreditif açmalarına ve ihracatçının hemen ve güvenilir bir şekilde parasına kavuşmasına imkan verir.<sup>10</sup>

<sup>7</sup> [http://www.iccwbo.org/home/news\\_archives/2001/dcpro\\_insight.asp](http://www.iccwbo.org/home/news_archives/2001/dcpro_insight.asp), (10.04.2001)

<sup>8</sup> Robert M. ROSENBLITH, "Letter of Credit Practice: Revisiting Ongoing Problems", *Uniform Commercial Code Law Journal*, Cilt:24, Sayı:120,1991, s.121.

<sup>9</sup> ROSENBLITH, *a.g.e.*, s.123.

<sup>10</sup> Kerry L. MACINTOSH, "Letters of Credit: Curbing Bad-Faith Dishonour", *Uniform Commercial Code Law Journal*, Cilt No:25, Say:3, 1992, s.8.

“Kesin kez uygunluk” ilkesi evrakların ve yükleme talimatlarının akreditif şartlarında belirtildiği şekilde aynen hazırlanması anlamına gelir. Evraklarda yorum veya mantık yolu ile yapılacak ikame veya benzeri ifadeler kullanılmayacaktır.<sup>11</sup> Hatta sunulan evraklar akreditif şartlarına nazaran ithalatçıya daha iyi koruma sağlasa da, akreditif şartlarına uymadığı için uyumsuzluk hükmü geçerli olacaktır. Örneğin, akreditif şartı ihracatçının malları sevketmeye değin taşıyıcıya verdiği emri belirten bir evrakın olmasını şart koyarken, ithalatçı için daha önemli olan konşimento ibrazı dahi bir uyumsuzluk olarak nitelenecektir.<sup>12</sup>

Uyumsuzluk yaratan en önemli konulardan birisi ihracatçının ad ve adresinin belgelerde yazılma hususunda ortaya çıkmaktadır. İhracatçı işletmenin ismindeki küçük bir hatalı yazış dahi ithalatçının malları ret etmesine neden olabilmektedir. Bu yüzden akreditifte işletmenin doğru isim ve adresinin akreditifte yazılıp yazılmadığı kontrol edilmelidir. Bazen akreditif işletmenin idari merkez adresini verirken, mallar fabrikadan yüklendiği için fabrikada hazırlanan evraklarda fabrika adresi olabilmektedir ki bu dahi ithalatçıya malları ret etme kozu verebilir.<sup>13</sup>

Fakat “kesin kez uygunluk” ilkesinde kesinlik ne ölçüde olacaktır? Örneğin ihracatçı akreditifin şartlarına tıpa tıp uymayan, ancak makul özenle evrakları inceleyen bankayı yanlış yönlendirmeyecek veya zihnini karıştırmayacak küçük yanlışlar içeren evrak sunsa ne olacaktır?<sup>14</sup>

Kendilerine sunulan dökümanların akreditif şartlarından küçük sapmalar gösterdiği için bankaların ödemeyi red ettiği çok sayıda vakıa vardır.<sup>15</sup> Örneğin 1989 yılında Amerika’da Texpor Traders adlı ihracatçı işletme, Trust Co. Bankası’na müşterinin adresini ve ilgi satın alım siparişini yanlış yazan bir fatura sunmuştur. New York

---

<sup>11</sup> ROSENBLITH, *a.g.e.*, s.121.

<sup>12</sup> TODD, *a.g.e.*, s.177.

<sup>13</sup> B.Gopal DAS, “Export Trade: Letter of Credit Mechanism and Export Financing”, *The Chartered Accountant*, Cilt No:40, Sayı:5, Nov. 1991,s.420.

<sup>14</sup> Albert J. GIVRAY, “Letters of Credit”, *The Business Lawyer*, Cilt No:45, August 1990, s.2385.

<sup>15</sup> Mark S. BLODGETT ve Donald O. MAYER, “International Letters of Credit: Arbitral Alternatives to Ligitating Fraud”, *American Business Law Journal*, Cilt No:35, Sayı:3, Spring 1998, s.443-468. ([www.epnet.com](http://www.epnet.com), 07.03.2001)

mahkemesi, “kesin kez uygunluk” ilkesini gözönünde bulundurarak bankanın ödeme yapmamasını haklı bulmuştur.<sup>16</sup>

Amerika’da Beyene adlı ihracatçı firma 1984 yılında lehine açılan akreditifle ilgili evrakları teyit bankasına vermiştir. Ancak malların gelişinin haber verileceği işletme, akreditif şartlarında “Soran” olarak belirtilmişken, konşimentoda bu isim yanlışlıkla “Sofan” olarak yazılmıştır. Bu uyumsuzluk üzerine teyit bankası olan Irving Trust ödemeyi ret etmiştir. Konu mahkemeye intikal etmiştir ve mahkeme de her türlü hatanın hata olduğunu belirterek bankaların hataların önemi belirleme konumunda olmayacağı hükmüne varıp ödeme yapmayan teyit bankasını haklı bulmuştur.<sup>17</sup> Benzer şekilde “Credit Number” denilirken (C) harfi yerine küçük (c) harfi ve Number yerine “no” kullanılmak suretiyle “credit no” ibaresini taşıyan bir belgeyi banka uygun olmadığı için ret etmiştir.<sup>18</sup>

Yine 1989 yılındaki bir davada bir teminat akreditifi şartlarına göre, Occidental Fire and Casualty işletmesinin Continental Illinois National Bankası’na “..yukarıda bahsedilen türdeki bono ve taahhütler..” ibaresi olan bir belge sunması istenmiştir. Ancak işletme “..her türlü bono ve taahhüt..” ibaresi bulunan belge teslim ettiğinde banka ödemeyi yapmamış ve Illionis Mahkemesi de bankayı haklı bulmuştur.<sup>19</sup>

Bankalar ithalatçı müşterileri namına akreditif açmakla güvenilirliklerini müşterileri için kullanırlar. İhracatçı akreditif şartlarına uygun vesaik ibraz ettiği müddetçe tahsilat için ithalatçıya değil, bankaya güvenir. Ayrıca banka bağımsız bir taraf olarak sadece evrakı inceler, ticaret konusu işlem ile alakadar olmaz. Akreditif ihracatçı için bir garantidir; zira akreditif şartlarına uygun vesaik ibraz ettiğinde bankaca ödeme yapılacağını bilir.<sup>20</sup> Bu açıdan ihracatçının akreditif şartlarına tam uyum göstermesi kendi çıkarıdır. Örneğin bir konşimentonun geçerli olması için, eğer mal tanımı olarak akreditif talimatında renk olarak sarı yazımında (yellow), yanlışlık yapıp

<sup>16</sup> GIVRAY, *a.g.e.*, s.2385.

<sup>17</sup> ROSENBLITH, *a.g.e.*, s.126.

<sup>18</sup> Seza REİSOĞLU, *Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif*, Ayyıldız Matbaası, Ankara 1995, s.204.

<sup>19</sup> GIVRAY, *a.g.e.*, s.2386.

<sup>20</sup> Gary K. LUXON, “Fifty Ways to Use a Letter of Credit”, *TMA Journal*, Cilt No: 18, Sayı:6, Nov/Dec98, s.92-95, ([www.epnet.com](http://www.epnet.com), 07.03.2001)

(yellow) yazıldıysa aynı yanlışlık konşimentoda da yapılmalıdır. Yoksa evrakta uygunsuzluk konusu gündeme gelebilir. Aynı şekilde faturalardaki ve diğer evraktaki adres bile akreditifteki adrese tam uymalıdır. Örneğin bir ihtilafta, akreditif talimatında ülke olarak USA yazılıp ta matbu faturalarda bu ibare olmayınca uyumsuzluk sorunu ortaya çıkmıştır<sup>21</sup>

Türkiye’de yerleşik işletmelerin söz konusu olduğu ithalat-ihracat işlemlerinde de istisnasız olarak “kesin kez uygunluk” ilkesi uygulanmaktadır. Örneğin, Afyon’dan yapılan bir ihracatta ihracatçı firma adresinde “organize sanayi bölgesi” olması gereken kısım evraklarda yanlışlıkla “organine sanayi bölgesi” yazılması uyumsuzluk olarak yorumlanmıştır.<sup>22</sup>

Benzer şekilde yine Afyon’dan yapılan bir ihracatta, bankaya sunulan belgelerde adres kısmında “102.Sokak” ibaresi Afyon-Turkey kısmından önce değil de sonra yazıldığı için belgeler uyumsuz olarak nitelenmiştir. Yine işletme isminde “..Sanayi Tic.Ltd.Şti.” yazılması gereken kısmın “..Ltd.Şti. Sanayi Ticaret” yazılması da evraklarda hata olarak kaydedilmiştir. Bir başka uç örnekte ise, bankaya sunulan evrak arasında yer alan çeki listesinde sayfanın boş bir yerine yanlışlıkla damlatılan daksil dahi hata olarak nitelendirilmiştir.<sup>23</sup>

Ancak “kesin kez uygunluk” ilkesi dahi bazen ihracatçının tahsilatını garanti edememektedir. İthalatçı “kesin kez uygunluk” ilkesi ışığında kusursuz olan evrakların sahte olduğunu iddia edip mahkemeye başvurunca, evraklar tüm şartlara uymasına rağmen mahkeme ödemeyi durdurabilmektedir. Bunun için ihracatçıların, kendi ülkelerindeki ithalatçıları haksız yere kayıran yabancı piyasalara mal satmamaları daha uygun bir çözüm olacaktır.<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> Teri Lammers PRIOR, “The Worldly Wise Letter of Credit”, *Goldfish Group Inc.*, Cilt No:18, Sayı: 3, Mar96, s.57-60, ([www.epnet.com](http://www.epnet.com), 07.03.2001).

<sup>22</sup> Konu ile ilgili olarak telefon ile görüşme talebimi kabul edip, örnek bilgileri temin eden İş Bankası Başkent Şubesi, Kambiyo Servis Yetkili Yardımcısı Sn. Arzu Aykaç’a teşekkürlerimi sunarım. Görüşme 03.05.2001 tarihinde gerçekleşmiştir.

<sup>23</sup> Konu ile ilgili olarak 04.05.2001 tarihinde yüz-yüze görüşmemizde örnek bilgileri veren, Demirbank Afyon Şubesi Ticari Bankacılık Yönetmeni Sn. İsmail Hakkı Tuncer’e teşekkürlerimi sunarım.

<sup>24</sup> Mark S. BLODGETT ve Jerry W. WILSON, “The Impact of Transaction Fraud: Strategies for the International Letter of Credit.”, *Review of Business*, Cilt No: 14, Sayı: 3, Spring93, s.42-47, ([www.epnet.com](http://www.epnet.com), 07.03.2001)

Evraklar akreditif şartlarına kesin kez uysa da ihracatçının parasını alamamasına neden olan bir diğer durum ise ithalatçı işletmenin iflas etmiş olmasıdır. Her ne kadar akreditifin ruhunu zedelediği iddia edilse de iflas mahkemeleri, ithalatçı iflas ettiğinde amir bankanın ödeme yapmasını engelleyebilmektedirler.<sup>25</sup>

## V. ESAS İTİBARI İLE UYGUNLUK İLKESİ

“Esas itibarı ile uygunluk” ilkesinin uygulanmasının temel açıklaması amir bankanın, kendisine ihracatçı tarafından sunulan evrakın kendisinin akreditifte şart koştuğu evrak olup olmadığına karar verme hakkına sahip olmasıdır. Evrakın uygun olduğuna değil amir bankanın iyi niyet ve makul özenle verilen kararı nihai olmalı, ve aynı zamanda da ithalatçının yorumu amir bankanın yorumu yerine ikame edilmemelidir. Aksi takdirde amir bankalar, konulması unutulmuş veya yanlış yere konulmuş virgül gibi evraktaki küçük teknik eksiklikler dolayısı ile evrakı ret edeceklerdir ki bu da akreditifin uluslararası ödeme aracı olarak kullanımını engelleyebilecektir. “Esas itibarı ile uygunluk” ilkesinin benimsenmesinin amacı hatalı evrak hazırlamaya göz yummak değil, fakat ödeme mekanizmasına güvenilirliği arttırmaktır.<sup>26</sup>

Önceki alt-bölümde de belirtildiği gibi Türkiye’deki akreditif işlemlerinde bankalar “kesin kez uygunluk” ilkesini uygulamakta, “esas itibarı ile uygunluk” ilkesini ise uygulamamaktadırlar. Ancak diğer ülkelerde nadiren de olsa “esas itibarı ile uygunluk” ilkesinin uygulandığı gözükmektedir. Örneğin bir teminat akreditifinde Odiorno adlı işletmenin poliçesinde “86-122-S” olan akreditif numarasını yazması istenmiştir. Ancak işletme New Barunfels National Bankası’na “86-122-5” şeklinde akreditif numarası yazan poliçesini verince banka ödemeyi ret etmiştir. Texas Yargıtay Mahkemesi, akreditif numaralarının rakamla değil harf ile bittiğini, bu yüzden banka yetkilisinin “86-122-5”in altında “86-122-S” ibaresini kast ettiğini anlaması gerektiğini bildirerek ödemeyi ret eden bankayı haksız bulmuştur.<sup>27</sup>

<sup>25</sup> MEYEROWITZ, *a.g.e.*, sf.73-76.

<sup>26</sup> ROSENBLITH, *a.g.e.*, s.125-126.

<sup>27</sup> GIVRAY, *a.g.e.*, s.2388.

Exotic Traders Far East Buying adlı Kore’li bir işletme Amerika’da Exotic Trading USA adlı firmaya tabanca ve tabanca kılıfı ihraç etmiştir. Akreditif faturada teslimin “FOB Seul” olarak yazılmasını ve satın alınan malın maliyetinin yazılmasını şart koymuştur. Ancak ihracatçı işletme, faturada teslimi “FOB Kore” olarak yazıp satılan malın maliyetini de bildirmeyince banka ödemeyi ret etmiştir. Massachusetts Mahkemesi, faturada her ne kadar “FOB Kore” yazıldıysa da, faturanın farklı yerlerinde yüklemenin Seul’de olduğunu, faturada yazılmayan satın malın maliyeti hususunun diğer evraklarda belirtildiğini belirtmiş ve bu hataların makul özenle evrak inceleyen kişileri yanıltmayacağını belirtep ödemeyi ret eden bankayı haksız bulmuştur.<sup>28</sup>

Ancak “esas itibarı ile uygunluk” ilkesi, bazen akreditifin özünü zedeleyecek sonuçlar da getirebilmektedir. Örneğin 1986 yılında Breathless işletmesi ile First Saving and Loan Bankası arasındaki davada ihracatçı Breathless işletmesi, akreditif 29 Nisan 1983 tarihli bir senet sunmasını şart koşmuş iken, 29 Nisan 1983 tarihli bir senet sunmuştur. Şaşırtıcı bir şekilde banka bu hatanın küçük çaplı olduğunu bildirip bankanın ödeme yapmamasını haksız bulmuştur. Aslında ortada küçük bir hata değil, fakat tamamen farklı bir senet vardır.<sup>29</sup>

İlginç olan husus şudur ki, 500 Sayılı Yeknesak Kurallar, kendilerine ibraz edilen evrakın incelenmesinde bankaların hangi ilkeyi benimseyeceğini açıkça ifade etmemektedir. Ancak “Dökümanların İncelenme Standardı” adlı 13.Madde<sup>30</sup>, bankaların kendilerine sunulan dökümanların akreditif şartlarına uyup uymadığını belirlemede uluslararası standart uygulamalarını kıstas kullanacağını belirtmektedir. Ne yazık ki uluslararası standart bankacılık uygulaması da yazılı bir kural şeklinde ortaya konmadığından bankalar kendilerini ithalatçılara karşı güvenceye almak için bazen uygulaması saçma ve mantıksız sonuçlara götüren “kesin kez uygunluk” ilksini benimsemektedirler.

500 Sayılı Yeknesak Kurallar’ın “esas itibarı ile uygunluk” ilkesini uygulanmasına açıkça olur verdiği tek nokta, ticarete söz

---

<sup>28</sup> GIVRAY, *a.g.e.*, s.2389.

<sup>29</sup> ROSENBLITH, *a.g.e.*, s.126.

<sup>30</sup> International Chamber of Commerce, *a.g.e.*, s.38.

konusu malların tanımı ile ilgilidir. “Ticari faturalar” başlıklı 37.Madde’nin (c) fıkrası<sup>31</sup>, mal tanımlarının sadece ticari faturada, akreditiftekine tam uyum göstermesi gerektiğini, diğer belgelerde mal tanımının genel ifadelerle yapılabileceğini belirtmektedir. Yani bankalar, fatura haricindeki evraklarda yapılan mal tanımının aynen akreditif şartlarına uymamasını bir uyumsuzluk olarak yorumlamayacaklardır.

Evraklarda uyumsuzluklar olmasına karşın, iş gelenek ve uygulamaları akreditifin işleyişinde önemli rol oynar. Amir bankalar kendi başlarına uyumsuzluklara müsamaha gösteremese de, ithalatçı olur verdiği müddetçe bankalar uyumsuzlukları sorun yapmazlar. Bu yüzden, amir banka rutin olarak ithalatçıya evraklarda ortaya çıkan uyumsuzlukları sorun yapıp yapmayacağını sorar. Genel olarak, ithalatçı malları gümrükten çekmek için evrakları şartlara uyumsuz hali ile kabul eder.<sup>32</sup>

Ticarete söz konusu mallar ithalatçının istediği evsafda olsa da eğer evraklarda uyumsuzluk varsa ve banka da bu evrakı ithalatçıya sormadan kabul ettiyse, ithalatçı bankaya ödeme yapmayabilir. Bu görüşün benimsenmesi, bankaları zor durumda bırakan sonuçlara neden olabilecektir. İkinci görüşe göre ise mallar kusurlu olmadığı ve evraktaki uyumsuzluk ithalatçıya herhangi bir zarar vermediği müddetçe, bankalar uyumsuzluk gösteren evrakı kabul edebilirler. Bu ikinci görüş, ithalatçının esas olarak evrakı değil, fakat malları satın aldığı anlayışına dayanır.<sup>33</sup> Ancak elbetteki ithalatçının, bankanın bu davranışından zarar gördüğü hususunu ortaya koymak uzun ve zor bir mahkeme süreci anlamına gelir.

## SONUÇ

Akreditif, uluslararası ticarete hem ithalatçı ve hem de ihracatçının karşılaşacakları belirsizlikleri aynı anda minimize etme fırsatı sunan ideal bir ödeme biçimidir. Bu özellik, ödeme sürecinde bankaların güvenilirliklerini ortaya koyarak sorumluluk almasından kaynaklanır. İhracatçı eğer akreditifte belirlenen şartlara uyan evrakı

<sup>31</sup> International Chamber of Commerce, *a.g.e.*, s.99.

<sup>32</sup> MACINTOSH, *a.g.e.*, s.10.

<sup>33</sup> John F. DOLAN, “The Correspondent Bank in the Letter-of-Credit Transaction”, *Banking Law Journal*, ?, sf.417-419.

bankaya teslim ederse ödemeye kavuşacağını bilir; ithalatçı da ihracatçının kendine karşı olan sorumluluklarını yerine getirme zorunluluğunda olduğundan emindir.

Tamamen doküman hazırlanması ve incelenmesine dayanan akreditiflerde ihracatçının bankaya sunduğu evrakların incelenmesine değin farklı bankalar farklı iki yorum vardır. Bunlardan ilki “kesin kez uygunluk” ilkesidir ki buna göre eğer evraklar harfi harfine akreditifte belirtilen hususlara uyum göstermiyorsa, bankalar ihracatçıya ödeme yapmaz. Bu yüzden, ihracatçılar mal üretimine gösterdikleri özenin belki de daha fazlasını evrak hazırlamaya göstermelidirler.

Evrak incelemede benimsenen ikinci uygulamada ise evrakların, akreditif şartlarından küçük sapmalar göstermesine müsamaha ile bakılır. “Esas itibarı ile uygunluk” adı ile bilinen bu ilke, daktilografik hatalar gibi basit hatalardan kaynaklanan uyumsuzlukların ödemeyi engellemesi gibi uygulamaların da önüne geçmiş olmaktadır. Ancak dünyada açılan akreditiflerin nerede ise hepsinin tabi olduğu Uluslararası Ticaret Odası’nın akreditif uygulaması hakkındaki 500 Sayılı Yeknesak Kurallar doküman incelemede hangi ilkenin uygulanacağını açıkça belirtmemektedir. Bu yüzden de bankalar uygulamada “kesin kez uygunluk” ilkesini benimsemektedirler. Türkiye’de de akreditife taraf olan bankalar “kesin kez uygunluk” ilkesini uygulamaktadırlar. Bu da ihracatçıların evrak tanziminde çok dikkatli olmaları gerektiği, akreditifte belirtilen şartlara uyumsuzluk göstermeyen evrak düzenlememeleri anlamına gelmektedir.



## KAYNAKÇA

BAĞRIAÇIK Atilla ve S.KANDEMİR, “Dış Ticarete Uygulamalı Akreditif İşlemleri”, Bilim Teknik Yayınevi, 1995.

BLODGETT Mark S. ve Jerry W. WILSON, “The Impact of Transaction Fraud: Strategies for the International Letter of Credit.”, *Review of Business*, Cilt No: 14, Sayı: 3, Spring93, s.42-47, ([www.epnet.com](http://www.epnet.com), 07.03.2001)

BLODGETT, Mark S. ve Donald O. MAYER, “International Letters of Credit: Arbitral Alternatives to Ligitating Fraud”, *American Business Law Journal*, Cilt No:35, Sayı:3, Spring 1998, s.443-468. ([www.epnet.com](http://www.epnet.com), 07.03.2001)

DAS, B.Gopal, “Export Trade: Letter of Credit Mechanism and Export Financing”, *The Chartered Accountant*, Cilt No:40, Sayı:5, Nov. 1991,s.419-422.

DOLAN, Joh F., “The Correspondent Bank in the Letter-of-Credit Transaction”, *Banking Law Journal*, ?, s.396-435.

GIVRAY, Albert J., “Letters of Credit”, *The Business Lawyer*, Cilt No:45, August 1990, s.2381-2460

[http://www.iccwbo.org/home/news\\_archives/2001/dcpro\\_insight.asp](http://www.iccwbo.org/home/news_archives/2001/dcpro_insight.asp), (10.04.2001)

Interntional Chamber of Commerce, “*Documentary Credits: UCP 500&400 Compared*”, Paris, 1993, 134sf.

LONG, Robert E., “Aggressive Management of International Cash Flow”, *Business Credit*, Cilt No:90, Sayı:6, 1988, s.18-27.

LUXON, Gary K., “Fifty Ways to Use a Letter of Credit”, *TMA Journal*, Cilt No: 18, Sayı:6, Nov/Dec98, s.92-95, ([www.epnet.com](http://www.epnet.com), 07.03.2001)

MACINTOSH, Karry L., “Letters of Credit: Curbing Bad-Faith Dishonour”, *Uniform Commercial Code Law Journal*, Cilt No:25, Sayı:3, 1992, s.3-48.

MEYEROWITZ, S., “Selling Abroad: Making Sure You Get Paid”, *Business Marketing*, Cilt No:73, Sayı:1, February 1988, s.68-76.

MURRAY, D.E., “Letters of Credit and Forged Documents: Some Deterrent Suggestions”, *Commercial Law Journal*, 1993, s.504-515.

POLAT, Erdal “Akreditifin Hukuki Mahiyeti”, *Dış Ticaret Dergisi*, Cilt No:2, Sayı:2, Ocak 1997, s.67-83.

PRIOR, Teri Lemmers, “The Worldly Wise Letter of Credit”, *Goldfish Group Inc.*, Cilt No:18, Sayı: 3, Mar96, s.57-60, ([www.epnet.com](http://www.epnet.com), 07.03.2001).

REİSOĞLU, Seza, *Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif*, Ayyıldız Matbaası, Ankara 1995, 299sf.

ROSENBLITH, Robert M., “Letter of Credit Practice: Revisiting Ongoing Problems”, *Uniform Commercial Code Law Journal*, Cilt:24, Sayı:120,1991, s.120-150.

TODD, P., *Bills of Lading and Banker’s Documentary Credits*, Lloyd’s of London Press LTD., 1993, 299sf.

# KAYNAKLARA DAYALI REKABET MODELİ VE STRATEJİK DEĞERLER OLARAK KAYNAK VE YETENEKLERİN ANALİZİ

*Yrd. Doç. Dr. Hülya ÖCAL\**

## ÖZET

Kaynağa-dayalı rekabet modeli işletmelerin sahip oldukları ve yararlandıkları kaynakların rekabet avantajı üzerindeki etkisini araştırır. Bu model stratejik yönetimdeki yeni bir bakış açısını yansıtmaktadır. Modelin temel varsayımı, kaynakların sürdürülebilir rekabet avantajının ve işletme performansının yaşamsal belirleyicileri olduğudur. Fakat tüm kaynaklar sürdürülebilir rekabet avantajının kaynakları değildir. Bir kaynak işletmenin stratejisine temel oluşturabiliyorsa rekabet avantajını destekleyebilir. Bu kaynaklar stratejik değerlerdir. Stratejik değerler nadirlik, taklit edilemezlik, ikame edilemezlik ve dayanıklılık gibi rekabetçi özelliklere sahiptir. Bu özellikler, fiziksel kaynaklardan çok bir işletmenin rekabet avantajı sağlayan yeteneklerinde bulunmaktadır.

## ABSTRACT

The resource-based competition model examines the effects of firms' resources on their competitive advantage. This model has a new point of view in strategic management. This model's fundamental assumption is that resources of the firms are the crucial determinants of the competitive advantage and the performance of those firms. But not all the resources of the firms are the resources that creates sustainable competitive advantage. If a resource provides a basis for a firms' strategy, it can create competitive advantage for these firm these resources are strategic assets. Strategic assets have some features such as scarcity, inimitability, sustainability, an nonsubstituable. Usually, a firm's competences that creates competitive advantage have features, not the tangible resources.

---

\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

## I. GİRİŞ

Gelecek için rekabet etmek, işletmelerin yeni kar kaynakları yaratması ve bunların sürekliliğinin sağlanması ile mümkündür. Kaynakların rekabet avantajını desteklemedeki sürekliliği, stratejik değer niteliğini taşımalarına bağlıdır. Bu durumda tüm kaynakların işletmelerin stratejik amaç ve hedeflerine ulaşmada pozitif bir katkısı olduğunu söylemek mümkün değildir. Kaynakların rekabet avantajını destekleme-de sürekli bir etkiye sahip olabilmesi, stratejik değer niteliğini taşımalarına bağlıdır. Stratejik değerler işletmelerin rekabetçi güçlerinin temelini oluşturur. Bu nedenle kaynağa dayalı rekabet modelinin varsayımlarını test etmede kaynaklardan çok stratejik değerleri dikkate almak gerekir. Çalışmada kaynağa dayalı rekabet modelinin gelişimi ve varsayımları üzerinde durulduktan sonra, stratejik değerler olarak kaynak ve yeteneklerin analizi konusuna yer verilecektir. Kaynak ve yeteneklere stratejik değer boyutunu kazandırabilecek rekabetçi özellikler ele alındıktan sonra, modelin varsayımları değerlendirilecektir.

## II. KAYNAKLARA DAYALI REKABET MODELİNİN GELİŞİMİ VE VARSAYIMLARI

### A) KAYNAKLARA DAYALI REKABET MODELİNİN GELİŞİMİ

Kaynaklara dayalı modeller (resource-based model) son yıllarda işletmelere rekabet üstünlüğü kazandıran faktörleri anlamada alternatif bir yaklaşım olarak ortaya çıkmıştır. Modele göre, bir işletme sahip olduğu kaynaklara eşdeğerdir<sup>1</sup>. Kaynaklar ise stratejik kararların alınmasında ve uygulanmasında işletmeyi güçlü kılan tüm varlıklar, yetenekler ve örgütsel süreçlerdir<sup>2</sup>.

Kaynaklara dayalı model işletmelerin stratejilerine ve performanslarına temel oluşturan kaynak ve yeteneklerini (resources

---

<sup>1</sup> T.K. DAS ve Bing-Sheng THENG, "A Resource-Based Theory of Strategic Alliances" *Journal of Management*, C.26, S.1 (2000) s.32.

<sup>2</sup> Kennet E. MARINO, "Developing Consensus on Firm Competencies and Capabilities", *Academy of Management Executive*, C.10, S.3 (1996) s.40.

and capabilities) birleştirmek yoluyla rekabet üstünlüğü sağlamaları görüşüne dayanır. Modele göre, bir işletmenin başarısı, sahip olduğu ya da yararlandığı kaynak ve yetenekleri rakiplerinden daha yüksek kazanç sağlayabilecek stratejik değerlere dönüştürme becerisine bağlıdır.

Stratejik yönetime yeni bir bakış açısı kazandırması nedeniyle kaynaklara dayalı rekabet modeli özellikle 1990'lı yılların başından bugüne ilgi duyulan konulardan biri olmuştur. Literatürde kaynak merkezli teori (resource-based theory) ya da firmanın kaynak merkezli görünümü (resource-based view of the firm) gibi anlamca birbirine yakın olan terimlerle adlandırılmaktadır<sup>3</sup>. Rekabet üstünlüğünün sürekliliğini sağlayacak kaynak ve yetenekler üzerinde odaklanması nedeniyle model, bu çalışmada "kaynaklara dayalı rekabet modeli" biçiminde isimlendirilmiştir.

Kaynaklara dayalı rekabet modelinin Birger Wernerfelt'in 1984 yılında yaptığı çalışmalara dayandığı konusunda yaygın bir görüş birliği vardır. Ancak, konuyla ilgili incelemelerde bu yaklaşımın çıkış noktasının, ekonomist Edith T. Penrose'nin, 1959 yılında yayınlanan "The Theory of the Growth of the Firm", adını taşıyan çalışması olduğu konusunda önemli bulgulara rastlandı<sup>4</sup>. Penrose'nin kitabı, özellikle kaynak merkezli yaklaşımın temellerini atması yönünden yönetim bilimine önemli bir katkı olarak kabul edilmektedir. Bir işletmenin büyüklüğünü "kaynaklar yaklaşımı" boyutu ile inceleyen Penrose'nin görüşleri, hem kayanağa dayalı rekabet modeline, hem de büyüme stratejilerine klasik bir temel oluşturmuştur<sup>5</sup>. Buna karşılık kaynaklara dayalı rekabet modeline ilişkin modern yaklaşım döneminin Wernerfelt ile başladığını

<sup>3</sup> Marta F. OLALLA, "The Resource-Based Theory and Human Resources", *International Advances in Economic Research*, C.5, S.1 (Şubat, 1999) ss.84-93; Birger WERNERFELT, "A Resource-Based View of the Firm", *Strategic Management Journal*, C.5, (1984) ss.171-180; David COLLINS ve Cynthia MONTGOMERY, "Competing on Resources Strategy in the 1990s" *Harvard Business Review*, (Temmuz-Ağustos, 1995) s.121.

<sup>4</sup> Joseph T. MAHONEY-Rajendran PANDIAN, "The Resource-Based View within the Conversation of Strategic Management", *Strategic Management Journal*, C. 13 (1992) s.363; OLALLA, s.84.

<sup>5</sup> Yasemin Y. KOR-Joseph T.MAHONEY, "Penrose's Resource-Based Approach: The Process and Product of Research Creativity", *Journal of Management Studies*, C. 37, S.1 (Ocak, 2000) s.109.

belirtmek doğru olacaktır. Kaynakların bir işletmenin güçlü ve zayıf taraflarının belirleyicisi olduğunu ifade eden Wernerfelt, kaynakları sabit varlıklar, tasarım yetenekleri ve organizasyon kültürü biçiminde sınıflandırarak, bu kaynakların işletme stratejisi açısından kritik önemini incelemiştir<sup>6</sup>.

Wernerfelt'in ardından, işletmelerin kaynak ve yeteneklerinin rekabet üstünlüğünün sürekliliğini sağlamadaki etkisini inceleyen çalışmalar hız kazanmıştır. 1990 yılından Gary Hamel'in C.K. Prahalad ile birlikte yazdığı "Şirketin Temel Yeteneği" (The Core Competence of the Corporation) isimli makale, işletme stratejilerinin çıkış noktalarının sahip oldukları temel yeteneklere dayalı olduğunu gözler önüne sermesi bakımından, modelin gelişimine önemli katkılarda bulunmuştur<sup>7</sup>.

1990'lı yıllarda Robert M. Grant, modeli strateji belirleme süreci açısından incelemiştir<sup>8</sup>. Grant, dış çevredeki fırsatlara bağlı olarak işletmenin kaynak ve yeteneklerini en etkin bir biçimde kullanabileceği bir strateji seçimi üzerinde yoğunlaşmıştır.

Robert Hall 1987 ve 1990 yıllarında İngiltere'de farklı endüstri işletmelerindeki 847 tepe yöneticisini kapsayan araştırma bulgularından yararlanarak, işletme kaynaklarını rekabet üstünlüğü sağlama kapasitesine ve stratejik önemine göre sınıflandırmıştır. Hall'a göre bir kaynağın rekabet üstünlüğünü sağlayabilmesi için nadir, taklit edilemez, sürekli ve ikame edilemez özelliklere sahip olması gerekir<sup>9</sup>. Bu nedenle, fiziki kaynak olarak nitelendirilen teknolojilerin uzun dönemde işletmeye üstünlük kazandıramayacağı, yoğun rekabet ortamında teknolojilerin zamanla rakipler tarafından taklit edilebileceği görüşünden hareket ile fiziki olmayan kaynakların stratejik önemi bakımından daha değerli olduğu öne sürülmüştür.

---

<sup>6</sup> Birger WERNERFELT, "From Critical Resources to Corporate Strategy", *Journal of General Management*, C. 14, S.3 (Bahar, 1989) ss.4-5.

<sup>7</sup> C.K. PRAHALAD-Gary HAMEL, "The Core Competence of the Corporation", *Harvard Business Review* (Mayıs-Haziran, 1990) ss.79-91.

<sup>8</sup> Robert M. GRANT, "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation", *California Management Review* (Bahar, 1991)

<sup>9</sup> Richard HALL, "The Strategic Analysis of Intangible Resources", *Strategic Management Journal*, C.13, (1992) s.139.

Bu çalışmaların dışında, Jay B. Barney (1991) ve Margaret Peteraf (1994) kaynaklara dayalı rekabet modelinin gelişimine katkıda bulunan akademisyenler arasında yer almaktadır. Bununla birlikte, modelin farklı boyutlarda incelendiği teorik ve ampirik çalışmaların sayısında sürekli bir artış gözlenmektedir.

## B) KAYNAKLARA DAYALI REKABET MODELİNİN VARSAYIMLARI

1980'li yıllar boyunca stratejik yönetimdeki gelişmeler, genellikle strateji ve dış çevre arasındaki bağlantı süreci üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu yoğunlaşmanın en çarpıcı örnekleri Michael Porter'in sektör analizi ve rekabet gücünü etkileyen çevresel faktörlere ilişkin çalışmaları olmuştur. Buna karşılık strateji ile işletmenin kaynak ve yetenekleri arasındaki ilişki yeterli düzeyde incelenmemiştir<sup>10</sup>.

Geleneksel strateji anlayışının işletmeleri homojen bir bakış açısıyla değerlendirmesine karşılık, kaynağa dayalı model, işletmelerin heterojen özelliklere sahip oldukları varsayımında bulunur. Hiç bir işletme diğerlerine benzememektedir. Çünkü her işletmenin yaşadığı deneyimler birbirinden farklıdır. Sahip oldukları kaynak ve yeteneklerdeki farklılıklar, bir işletmenin ne kadar etkin ve verimli bir performans göstereceğini belirler. Daha iyi kaynaklara ve bu kaynakları etkin bir biçimde kullanma yeteneğine sahip işletmeler, daha başarılı olabilirler<sup>11</sup>.

Geleneksel strateji anlayışının hareket noktalarından bir olan endüstriyel organizasyon ekonomisi, endüstri çekiciliğinin yüksek karlar sağlamanın temeli olduğunu vurgular. Buna göre cazip endüstrilerde yer almak, endüstri yapısını ve rakiplerin davranışlarını etkileme yoluyla rekabetçi baskıları azaltmaya bağlıdır<sup>12</sup>. Buna karşılık kaynağa dayalı rekabet modeli, bir işletmenin sahip olduğu kaynak ve yeteneklere dayalı olarak iç çevresinin stratejik faaliyetlere yönelmede, en az dış çevre kadar önemli olduğu görüşü üzerine kurulmuştur. Böylece dış çevre koşulları ve rekabetin baskısı

---

<sup>10</sup> GRANT, s.114.

<sup>11</sup> COLLINS-MONTGOMERY, s.122.

<sup>12</sup> GRANT, s.117.

tarafından etkilenen bir stratejiyi uygulamak için gerekli kaynak ve yetenekleri birleştirmekten çok, bir işletmenin farklılık yaratabileceği kaynak ve yeteneklerin stratejiye temel oluşturduğu öne sürülmüştür. Strateji belirleme sürecindeki bu yaklaşım, işletmenin sahip olduğu kaynak ve yetenekleri dış çevredeki fırsatlara bağlı olarak etkin bir biçimde değerlendirmesini sağlar<sup>13</sup>.

Kaynağa dayalı model, rekabetçi strateji parametrelerini endüstri çevresine göre belirlemek yerine işletmelerin bir araya getirdikleri kaynakları dikkate alır<sup>14</sup>. Modele göre, işletmelerin performanslarındaki farklılıklar, bir endüstrinin yapısal özelliklerinden çok, kaynak ve yeteneklerini kazançlarının temelini oluşturan bir strateji çevresinde bütünleştirmelerine bağlıdır<sup>15</sup>. Bir işletmenin performansının sürekli olarak bulunduğu endüstri özellikleriyle ilişkilendirilmesi, bir anlamda aynı endüstride bulunan işletmelerin benzer fırsatlara sahip oldukları düşüncesini açığa çıkarır. Böyle bir yaklaşım aynı endüstride olup benzer fırsatlara sahip işletmeler arasındaki performans farklılıklarını açıklamada yeterli değildir. Bu aşamada endüstrinin sunduğu fırsatlar ve kaynaklar arasındaki ilişki ile işletmenin farklılık yaratma yeteneğini bütünleştiren daha kapsamlı bir yaklaşıma ihtiyaç duyulmaktadır. Kaynağa dayalı rekabet modeli bu noktada daha fazla işlerlik kazanabilir.

Kaynağa dayalı rekabet modelinin bir başka varsayımı da kaynakların bir endüstride yer alan işletmeler arasındaki dağılımının simetrik olmadığıdır. Simetrik olmayan dağılım, işletmeler açısından kaynağa dayalı bir avantaj ya da dezavantaj biçiminde ortaya çıkmaktadır<sup>16</sup>. Kaynak dağılımındaki bu durum, aynı zamanda belirli endüstride yer alan işletmelerin benzer fırsatlara sahip olsalar bile, bu fırsatları değerlendirme yeteneklerinin ve sahip oldukları kaynakların farklı bir başka deyişle heterojen özellikler gösterdiklerini açıklamaktadır.

---

<sup>13</sup> Michael HITT ve diğerleri, *Strategic Management: Competitiveness and Globalization*, South Western, Cincinnati, 1999, s.20.

<sup>14</sup> DAS-THENG, s.32.

<sup>15</sup> Michael HITT ve diğerleri, s.22.

<sup>16</sup> Michael MICHALISIN, "In Search of Strategic Assets", *International Journal of Organization Analysis*, C. 5, S.4 (Ekim, 1997) s.362.



### III. STRATEJİK DEĞERLER OLARAK KAYNAK VE YETENEKLERİN ANALİZİ

Bir işletmenin bulunduğu endüstri standartlarının üzerinde performans göstermesi halinde, genellikle rekabet avantajına ulaştığı kabul edilir. Rekabet avantajını sürdürebilmek, işletmenin sahip olduğu kaynaklara bağlıdır . Bu varsayımı test etmenin en büyük güçlüğü stratejik değer taşıyan kaynakların belirlenmesidir. Çünkü tüm kaynaklar rekabet avantajını sağlama özelliğine sahip değildir. Ayrıca herhangi bir endüstride ya da alanda stratejik önemi olan bir kaynağın tüm endüstri dalları için aynı özelliği taşıdığını söylemek mümkün değildir. Belirli bir endüstride değerli olan bir kaynak, başka bir endüstride aynı ölçüde değerli olmayabilir<sup>17</sup>.Değişen rekabet koşulları, yönetim anlayışı ve bilgi teknolojilerindeki gelişmelere paralel olarak, geçmişte stratejik açıdan değerli olarak kabul edilen birçok fiziki kaynak bugün artık eski değerini yitirmeye başlamıştır. Geçmişte finansal güç, fiziki teknoloji, hammadde gibi üretim faktörleri rekabetin temel kaynakları olarak kabul edilmekteydi. Bugün finansal gücü ve fiziki kaynakları etkin bir biçimde kullanabilecek bilgi ve yetenekler daha önemli hale gelmiştir.

#### A) KAYNAK VE YETENEKLER

Bir işletme rekabet üstünlüğüne ulaşmak için rakiplerinden daha fazla değer yaratabilmelidir. Bir işletmenin değer yaratma yeteneği kaynaklarına (fiziksel, örgütsel ve beşeri varlıklar) ve ayırt edici yeteneklerine (işletmenin özellikle rakiplere göre daha iyi yaptıkları faaliyetlerin tümü) bağlıdır<sup>18</sup>.Kaynaklar, bir işletmenin ekonomik ve toplumsal fayda yaratmak amacıyla doğrudan ya da dolaylı olarak kullandıkları fiziki ve fiziki olmayan varlıkları ifade ederken, yetenekler işletmenin bu kaynakları kullanmadaki kapasitesini, gücünü, deneyimini ve becerisini gösterir. Kaynağa dayalı rekabet modeli üzerinde çalışan birçok araştırmacı ve yazar, kaynak ve yetenek kavramlarının birbirini tamamlayan özelliklerini

<sup>17</sup> COLLINS-MONTGOMERY, s.123

<sup>18</sup> David BESANKO-David DRAVONE-Mark SHANLEY, *Economics of Strategy*, John Wiley and Sons, New York, 1999, s.543

dikkate alarak bu iki terimi bir arada kullanmışlardır. Bazı yazarlar ise, yetenekleri fiziki olmayan kaynak türü olarak incelemişlerdir.

## 1. Kaynaklar

Kaynaklar işletmelerin zayıf ve güçlü taraflarının belirleyicisidir. Stratejik kararların alınmasında ve uygulanmasında işletmeyi güçlü kılan fiziki ve fiziki olmayan değer ve varlıkların her biri kaynak olarak nitelendirilebilir.

Her işletme stratejilerini belirlerken sahip olduğu ve yararlandığı kaynakları temel almaktadır. Ancak kaynağa dayalı rekabet modeline göre bir kaynak işletmelere rakiplerinden daha farklı ve avantajlı bir şeyler yapma fırsatı sağladığı ölçüde değer taşıyabilir. Örnek olarak muhasebeciler işlerini yürütmek için büro eşyasına ihtiyaç duyarlar ancak, büro eşyası rekabet avantajı sağlayabilecek kaynaklardan farklıdır<sup>19</sup>. Büro eşyasından çok yetenekli işgücü, mesleki bilgi ve deneyimler, muhasebecilerin müşteriler tarafından algılanan imajları ve güvenilirliği stratejik değer taşır. Bu tür kaynakların nadir oluşu ve rakipler tarafından taklit edilme güçlüğü rekabet avantajında süreklilik sağlayabilir.

Kaynaklar, fiziki ve fiziki olmayan (tangible-intangible) kaynaklar biçiminde sınıflandırılacak olursa; bina, arazi, fiziki teknoloji ve diğer tüm maddi sermaye unsurları fiziki kaynak olarak nitelendirilen-dirilirken, marka imajı, lisans ve patentler, telif hakları gibi entellektüel mülkiyet hakları ve örgüt kültürü fiziki olmayan kaynaklardır.

Bu açıklamanın ardından kaynakların "işletme tarafından değer yaratan stratejilere dönüştürülebilir, fiziki ve fiziki olmayan, örgütsel ve insani tüm varlıklar" olduğunu belirtmek mümkündür<sup>20</sup>. Fiziki olmayan kaynakları stratejik değer yaratma kapasitelerine göre analiz eden Richard Hall, İngiltere'de gerçekleştirdiği araştırma bulgularından hareketle bir işletme için stratejik değer taşıyan fiziki olmayan ilk beş kaynağın; işletme itibarı, ürün itibarı, personelin

<sup>19</sup> MICHALISIN, s. 361

<sup>20</sup> Augustine A. LADO-Michael J. ZHANG, "Expert Systems Knowledge Development and Utilization and Sustained Competitive Advantage: A Resource-Based Model" *Journal of Management*, C.XXIV, S.4, (1998) s. 490.

entellektüel becerileri, örgüt kültürü ve örgütün iletişim ağları olduğunu belirlemiştir<sup>21</sup>. Araştırma bulguları Hall'in "stratejik değer taşıyan kaynaklar, fiziksel olmayan kaynaklardır" varsayımını önemli ölçüde doğrulamıştır.

Stratejik değerler, bir işletmenin rekabet avantajını ve kar üstünlüğünü destekleyebilecek kaynaklardır. Ancak hangi kaynakların stratejik değerleri oluşturduğu konusu tam olarak açıklık kazanmamıştır. Bir çok yazar, stratejik değerler ve işletme performansı arasındaki ilişkiyi belirlemek için kaynakların nadirlik, dayanıklılık taklit edilemezlik ve ikame edilemezlik biçimindeki rekabetçi özelliklerini test etmek yoluyla stratejik değer analizi gerçekleştirmeye yönelmişlerdir<sup>22</sup>.

Nadirlik: Yaygın olarak her yerde bulunan bir kaynak rekabet avantajının gücü değildir. Bir işletmenin sahip olduğu ve yararlandığı kaynaklara rakip işletmelerin de sahip olması durumunda kaynakların stratejik önemi azalır. Kaynaklar az sayıda rakip işletmede olduğu sürece nadirdir.

Taklit Edilemezlik: Taklit bir işletmenin rakiplerin başarısına ulaşmak ya da üstünlük sağlamak amacıyla, rakiplerin kaynak ve yeteneklerini kopyalayabilme becerisidir. Örnek olarak bir kaç rakip işletme Protector and Gamble'in marka yönetimindeki başarısını, bu işletmenin marka yöneticilerini transfer etmek yoluyla taklit etmeye çalışmıştır. Ancak Protector and Gamble'in marka yönetim tarzı rakiplerin sahip oldukları örgüt kültürü ile çatışıyordu<sup>23</sup>. Bir kaynak taklit edilmesi ne kadar güç ise, işletmenin stratejisine güçlü bir temel oluşturma olasılığı o ölçüde artabilir.

Ancak, rekabet üstünlüğü sağlayan bir kaynak büyük olasılıkla zamanla rakipler tarafından taklit edilebilir. Protector and Gamble örneğinde olduğu gibi fiziki kaynakların taklit edilme olasılığının yüksek olmasına karşılık, fiziki olmayan kaynakların ve yeteneklerin taklidi kolay değildir.

---

<sup>21</sup> HALL, s.142

<sup>22</sup> Alex MILLER, *Strategic Management*, McGraw-Hill, Boston, 1998, s. 121.; GRANT, s. 124.; MICHALISIN, s.361.; Thomas L. WHEDEN, *Strategic Management Entering 21st Century Global Society Reading Mass, Addison Wesley Publications 1998*, s.84.

<sup>23</sup> MILLER, age, s.121.

**Sürekliplik:** Sürekliplik, bir kaynağın rekabet avantajı sağlamadaki etkisinin devamlılığı ile ilgilidir. Teknolojik değişimin hızı arttıkça, teknolojik kaynakların da rekabet güçleri azalmaktadır. Bununla birlikte bir işletmenin imajının ( marka ya da şirket imajı) değeri daha yavaş azalır. Bu değerler genellikle yeni ürünler ve yatırımlar yoluyla sürekli olarak kazanabilirler. Tüketicinin güvenini ve beğenisini kazanan markaların imajı bu konuda en iyi örneklerdir. General Electric, IBM, Dupont ve Procter and Gamble gibi dev çok uluslu şirketler, pazardaki liderliklerini güvenilir ürün markaları ve güçlü imajları ile koruyabilmişlerdir<sup>24</sup>. Diğer taraftan rekabetin yoğun olduğu pazarlarda, sürekli olarak kaynak ve yeteneklerin stratejik değerlerini belirlemede daha önemlidir.<sup>25</sup>

**İkame Edilemezlik:** Bir kaynağın stratejik açıdan alternatifinin olmaması, o kaynağın ikame edilemez olduğunu ifade eder. Nadirlik ile yakından ilgili olan bu özelliğe göre, bir kaynağın yerini tutabilecek başka bir kaynağın bulunması, o kaynağın gelir sağlama potansiyelini zayıflatabilir<sup>26</sup>. Fiziki kaynakların genellikle ikame edilebilir özelliklere sahip olmalarına karşılık, işletme ya da ürün imajı, örgüt kültürü ve işgücünün sahip olduğu zihinsel yetenekler genellikle ikamesi zor olan değerler arasında yer almaktadır.

Kaynağa-dayalı rekabet modeline göre, herhangi bir kaynak yukarıda sözü edilen özellikleri taşıyorsa, stratejik açıdan değerlidir. Ancak bu özelliklerin fiziki ve fiziki olmayan kaynaklar açısından incelenmesi halinde daha farklı varsayımlardan söz edilebilir.

Bazı yazar ve araştırmacılara göre fiziki kaynaklar stratejik değerler değildir. Çünkü bu kaynaklar kolaylıkla ele geçirilebilir, taklit edilebilir ve ikame edilebilir. Ayrıca pazar ve rekabet koşullarındaki değişim ve yeni teknolojiler fiziksel kaynakların sürekli olarak etkisini azaltmaktadır. Ancak lisans anlaşması ve patentler aracılığıyla fiziki kaynakların (genellikle teknolojinin) kullanım hakkı korunabilir. Lisanslar fiziki olmayan kaynaklardır. Fiziki olmayan kaynakların stratejik değeri, fiziki teknolojide yoktur<sup>27</sup>. Fiziki

---

<sup>24</sup> GRANT, age, s.125.

<sup>25</sup> MILLER, age, s.121.

<sup>26</sup> MICHALISIN, age, s.361.

<sup>27</sup> Richard HALL, "A Framework Linking Intangible Resources and Capabilities to Sustainable Competitive Advantage", *Strategic Management Journal*, C.XIV,

kaynakların nadirlik ve taklit edilemezlik özellikleri, fiziki olmayan kaynaklar yoluyla sağlanan yasal korumadan ibarettir.

Diğer taraftan, herhangi bir kaynağın stratejik değer olarak kabul edilebilmesi için nadir, taklit edilemez, ikame edilemez ve süreklilik özelliklerini taşıması yeterli değildir. Kaynaklar rekabet avantajı sağlayabiliyor ise değerlidir. Rekabet avantajı, bir işletmenin rakipleri karşısında kaynakların kullanım ve faaliyet alanına dayalı olarak elde ettiği üstünlüğü ifade eder<sup>28</sup>. Bu doğrultuda kaynakların ne kadar değerli olduğuna karar verebilmek için rakiplerin kaynakları ile yapılan kıyaslama ve karşılaştırmalar büyük önem taşımaktadır<sup>29</sup>. Çünkü hiç bir işletme pozitif değer yaratmaksızın varlığını sürdürmez. Ancak bir işletmenin rekabet avantajına ulaşabilmesi için yalnızca pozitif değer yaratması yeterli değildir. Rakiplerinden daha fazla değer yarata-bilmelidir. Başka deyişle yaratılan pozitif değer rakiplerinkinden daha yüksek olmalıdır<sup>30</sup>. Bu bakış açısına göre stratejik değerler işletmelerin, rakiplerine oranla daha fazla değer yaratmasını sağlayan yetenekleridir.

## 2. Yetenekler

Yetenekler, bir işletmenin değer yaratabilme becerisidir. Yetenekler olmaksızın kaynakları harekete geçirebilmek ve değerlerinden söz etmek mümkün değildir. Örneğin General Motors en iyi ve büyük fabrikalar, en ileri teknolojiler, en güçlü marka, en büyük pazar payı, en büyük işgücü ve en kapsamlı dağıtım ağıyla sahip olduğu kaynaklar açısından dünyadaki herhangi bir otomobil üreticisinden daha güçlüdür. Ancak Japon firmalar (Honda ve Toyota) çok daha az güçlü kaynaklarla işe başlamalarına rağmen, sahip oldukları yeteneklerle GM'nin güçlü pozisyonunu sarsmışlardır. Japon firmalar, düşük mali-yet, kalite iyileştirme ve mamul geliştirme konularındaki yeteneklerini kullanarak global pazarlarda önemli atılımlar gerçekleştirmişlerdir<sup>31</sup>. Japon firmalar rekabet stratejilerini

---

(1993) ss.607-618.

<sup>28</sup> Ömer DİNÇER, *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, Beta Basım Yayım, İstanbul, 1998, s.189.

<sup>29</sup> COLLINS-MONTGOMERY, s.123.

<sup>30</sup> BESANKI,DRAVONE-SHANLEY, s.458.

<sup>31</sup> MILLER, s.121.

sahip oldukları kaynaklarla sınırlandırmış olsalardı, belki de dünya otomobil endüstrisindeki bu büyük sıçramayı gerçekleştiremeyeceklerdi. Bu nedenle yetenekleri rekabetin çok önemli itici güçleri olarak kabul etmek gerekir. Çünkü bir işletme-nin müşterilere farklı bir şeyler sunabilmesi ve rakiplerine oranla daha üstün değerler yaratabilmesi kaynaklarından çok yeteneklerine bağlıdır.

İşletme stratejisi ve yetenekler arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar 1990'lı yıllarda yoğunluk kazanmasına rağmen, 1960'lı yıllara dayanmaktadır. Harvard Business School'dan Kenneth Andrews işletme stratejisini, bir işletmenin yeteneklerini rekabet avantajına dönüştürmenin bir aracı olarak nitelendirmiştir<sup>32</sup>. Andrews, bir işletmenin neyi daha iyi yaptığına bakarak, farklılık yaratmasını sağlayabilecek yetenekleri belirlemeye çalışarak, rekabet avantajının çevresel fırsatlar ve işletmenin farklılık yaratma yetenekleri arasındaki ilişkiye bağlı olduğu sonucuna ulaşmıştır<sup>33</sup>.

1990 yılında Gary Hamel ve C.K. Prahalad'ın geliştirdikleri "temel yetkinlikler" kavramı, yeteneklerin işletme stratejisi üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmaların yanısıra, kaynağa-dayalı rekabet modeline yeni bir boyut kazandırmıştır. Hamel ve Prahalad, işletmeyi yeniden tanımlayarak, "ürünler ve pazarlar için kullanılacak rekabetçi yeteneklerin toplamı" biçiminde ifade etmişlerdir<sup>34</sup>.

Hamel ve Prahalad'a göre temel yetenekler üç nedenden dolayı rekabetin önemli bir aracıdır. Birincisi temel yetenekler, farklı pazarlara yayılma potansiyeline sahiptir. İkincisi, ürünlerde müşteri yararının algılanmasına önemli ölçüde katkı sağlar. Son olarak, yeteneklerin rakipler tarafından taklit edilmesi genellikle daha zordur<sup>35</sup>. Bu faktörler temel yeteneklerin, rekabet stratejilerin oluşumundaki önemini gözler önüne sermektedir.

Yeteneklerin, fiziksel kaynakların aksine dinamik ve sürekli geliştirilebilen özellikleri, sınırsız bir potansiyele sahip olduklarını

---

<sup>32</sup> Kenneth ANDREWS, *The Concept of Corporate Strategy*, Homewood, Dow Jones-Irwin, 1971.

<sup>33</sup> OLALLA, s.86.

<sup>34</sup> HAMEL-PRAHALAD, s.80.

<sup>35</sup> Knut HAANES-Øystein FJELDSTAD, "Linking Intangible Resources and Competition", *European Management Journal*, C.VIII, S.1 (2000) s.53.

göstermektedir.Çünkü yetenekler, fiziksel kaynaklar gibi kullanıldıkça azalmaz, tersine kullanıldığı zaman yayılan, örgüt üyeleri arasında paylaşıldığında değeri artan, bilgiye dayalı olgulardır<sup>36</sup>.Bu nedenle yetenekler ve örgütsel öğrenme arasında dinamik bir ilişkinin olduğunu iddia etmek yanlış değildir. Bir işletmenin yetenekleri örgütsel öğrenme yoluyla gelişebilir. Yetenekler sürekli bir öğrenme süreci ile dinamik bir özellik kazanarak stratejik değerlere dönüşebilir.Örgütsel öğrenme süreci, bir işletmenin farklı konulardaki yönetsel, fonksiyonel ve kültüre dayalı yeteneklerini bütünleştirerek, rekabet avantajına dönüşmesini sağlar.

Yönetsel yetenekler, rekabet avantajı elde etmede yaşamsal bir öneme sahiptir. Değişimi yönetme, farklı faaliyetleri, beceri ve yetenekleri ortak bir strateji etrafında organize etme ve yönetme, vizyon yaratma ve vizyonu paylaşmadaki beceriler yönetsel yetenekler ile ilgilidir<sup>37</sup>.

Fonksiyonel yetenekler, bir işletmede satın almadan pazarlamaya, insan kaynaklarından araştırma-geliştirmeye kadar değer zinciri içinde yer alan faaliyetleri, çalışanların bilgi ve becerilerini kapsar<sup>38</sup>.

- Mc Donalds'ın ürün geliştirme, pazar araştırması, insan kaynakları ve üretim yönetimindeki etkililiği,
- Gillette'nin Sensor traş bıçağı ile taklit edilmesi çok güç ürün geliştirme yeteneği,
- Nike'in spor ayakkabı tabanı tasarımındaki ustalığı,
- Philip Morris'in pazarlama yeteneği, fonksiyonel yeteneklere verilebilecek çarpıcı örnekler arasında yer almaktadır.

Kültüre dayalı yetenekler, bir işletmenin temel yeteneklerini güçlendirebilen değerlerin bütünüdür. Yöneticilerin ve çalışanların inanç, tutum ve alışkanlıklarına ve değerlerine dayalıdır<sup>39</sup>. Kültüre dayalı yetenekler bir organizasyonda müşteri odaklılığı, değişim yönetimini, yeniliği, ekip çalışmasını ve katılımı destekleyebildiği

---

<sup>36</sup> LADO-ZHANG, s.490.

<sup>37</sup> HITT, s.22.

<sup>38</sup> MICHALISIN, s.364.

<sup>39</sup> GRANT, s.124.

ölçüde rekabet avantajına dönüşebilecek değerlerin yaratılması söz konusu olabilir.

Bu doğrultuda rekabet avantajının sürekliliğinin sağlanmasında en önemli rollerden birini örgüt kültürü oynamaktadır. Örgüt kültürü, örgütsel yeteneklerin açığa çıkmasını ve gelişmesini sağlar. Bir başka deyişle yenilikçi kültürler sürekli öğrenme yoluyla yeteneklere dinamik olma özelliğini kazandırır. Çünkü yetenekler, değişen koşullara uyulanabilen bir dinamizme sahip olması halinde stratejik değerler olarak kabul edilebilir. Yeniliğe ve değişime açık, yeni anlayışlar ve beceriler kazanmaya, geliştirmeye elverişli bir örgüt kültürü, yeteneklerin sürekli bir rekabet avantajına dönüşmesini sağlayabilir.

## B) KAYNAKLARA-DAYALI REKABET MODELİNİN DEĞERLENMESİ

Geleneksel strateji anlayışına dayalı olarak yapılan iç çevre analizi, bir işletmenin zayıf ve güçlü taraflarını belirlemesine karşılık, kaynak ve yeteneklerle nasıl rekabet avantajı sağlanabileceği konusu üzerinde fazla durmamıştır. Kaynağa-dayalı rekabet modeli, stratejik yönetim alanındaki bu boşluğu doldurmaya yönelmiştir.

Kaynaklar ve yetenekler bir işletmenin stratejisine önemli bir temel oluşturur. Buna göre işletmelerin sahip oldukları kaynaklar ve yetenekler önemli bir rekabet avantajı olarak nitelendirilebilir. Ancak kaynak ve yeteneklerin tümü rekabet avantajını destekleyen kaynaklar değildir. Rekabet avantajını destekleyen kaynaklar stratejik değerlerdir. Stratejik değerler nadir, taklit edilemez, ikame edilemez ve süreklilik gibi özelliklerinin yanı sıra rakiplerden daha fazla pozitif değer yaratılmasını sağlamalıdır. Buna göre fiziki kaynakların genellikle taklit ve ikame edilebilir özelliklerinden hareketle gerçek anlamda stratejik değerler olmadıkları sonucuna ulaşılabilir. Fiziki bir kaynak nadir, taklit ve ikame edilemez özelliklere sahip olsa da, bu özellikler fiziksel olmayan kaynaklar (entellektüel mülkiyet hakları) yoluyla sağlanan yasal korumaya dayalıdır. Fiziki kaynaklar rekabet avantajının gücü gibi görünse de, bu güç önemli ölçüde yeteneklere dayalıdır. Çünkü bir işletmenin rakiplerinden daha üstün değerler yaratmasını sağlayabilecek yetenekler olmaksızın, fiziki kaynakların



nadir, taklit edilemez, ikame edilemez ve süreklilik gibi özelliklere sahip olması çok fazla önem taşımamaktadır. Global pazarlarda lider durumda olan işletmeler rekabet stratejilerini sadece sahip oldukları kaynaklara dayandırmış olsalardı, bugünkü başarılarına ulaşmazlardı. Fiziki kaynaklar, hangi amaç ve hedeflere ulaşılacağına belirleyicisi olarak kabul edildiği sürece işletmeler rekabet yarışında yenik düşmeye mahkum olurlar. Çünkü bu bakış açısı bir işletmenin yetenekleri üzerinde de sınırlandırıcı bir etki yaratabilir.

Bir işletmenin rakiplerine göre müşterilerinin gözündeki imajını ve pazardaki konumunu daha güçlü hale getirebilen dinamik yetenekleri, rekabet avantajının itici gücünü oluşturan stratejik değerlerdir. Yetenekler fiziksel olmayan kaynaklardan farklıdır. İşletme ve marka imajı, entellektüel mülkiyet hakları gibi fiziksel olmayan kaynaklar, genellikle işletmenin yeteneklerine dayalı olarak elde edebilecekleri soyut varlıklardır. Bu doğrultuda kaynağa-dayalı rekabet modelinin varsayımlarını değerlendirirken stratejik değerler mantığının da göz önünde bulundurulması gerekir. Bu çalışma ile edindiğimiz bakış açısı kaynağa-dayalı rekabet modelinin varsayımlarının, kaynak ve yetenek ilişkisine dayandırıldığı ölçüde daha fazla açıklık kazanabileceğidir. Çünkü stratejik değerler fiziksel kaynaklar değil, rakiplere oranla daha fazla değerler yaratılmasını sağlayan yeteneklerdir.

#### IV. SONUÇ

Kaynağa-dayalı rekabet modeli, işletmelerin performanslarının sahip oldukları ve yararlandıkları kaynak ve yeteneklere bağlı olduğu varsayımına dayanmaktadır. Geleneksel strateji anlayışının ağırlıklı olarak dış çevre, özellikle endüstriyel koşullar üzerinde odaklanmasına karşılık, kaynak merkezli yaklaşım kaynakların analizi üzerinde odaklanmıştır. Buna göre, işletmelerin her birinin sahip oldukları kaynak ve yetenek temeline dayalı olarak heterojen özellikler gösterdiklerini, heterojenliğin sürekliliği halinde kaynakların yüksek kar sağlayabilecek rekabet avantajının temeli olabileceği vurgulanmaktadır.

Tüm kaynaklar rekabet avantajını destekleyebilecek stratejik değerler değildir. Kaynaklar, işletmenin farklılığını (heterojenliğini)

rakilere üstünlük sağlayacak bir doğrultuda sürdürmesine katkıda bulunuyorsa, değerlidir. Kaynakların stratejik değer taşıyıp taşımadığının belirlenmesinde, nadirlik, taklit edilemezlik, ikame edilemezlik ve süreklilik gibi rekabetçi özellikler dikkate alınmaktadır. Ancak bir kaynağın bu özelliklere sahip olması da yeterli değildir. Kaynaklar rakiplere oranla daha fazla pozitif değer yaratılmasını sağlıyor ise değerlidir. Bu nedenle rekabetçi özellikler değerlendirirken, rakiplerin durumu da göz önünde bulundurulmalıdır. Ancak hiç bir kaynak taklit edilemez, süreklilik ve ikame edilemez özelliklerini sonsuza kadar sürdüremez. Gerçekte taklidi güç, nadir ve sürekli özelliklere sahip olan kaynaklar değil yeteneklerdir. Bu doğrultuda bir işletmenin rakiplerine göre, daha farklı ve üstün olmasını sağlayan yetenekleri stratejik değerler olarak kabul edilebilir.

## KAYNAKÇA

ANDREWS, Kenneth *The Concept of Corporate Strategy*, Homewood, Dow Jones-Irwin, 1971.

BESANKO, David -David DRAVONE-Mark SHANLEY, *Economics of Strategy*, John Wiley and Sons, New York, 1999

COLLINS, David ve Cynthia MONTGOMERY, "Competing on Resources Strategy in the 1990s" *Harvard Business Review*, (Temmuz-Ağustos, 1995)

DAS, T.K.ve Bing-Sheng THENG, "A Resource-Based Theory of Strategic Alliances" *Journal of Management*, C.26, S.1 (2000)

DİNÇER, Ömer, *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, Beta Basım Yayım, İstanbul, 1998

GRANT, Robert M., "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation", *California Management Review* (Bahar, 1991)

HAANER ,Knut-Øystein FJELDSTAD, "Linking Intangible Resources and Competition", *European Management Journal*, C.VIII, S.1 (2000)

HALL, Richard "A Framework Linking Intangible Resources and Capabilities to Sustainable Competitive Advantage", *Strategic Management Journal*, C.XIV, (1993)

HALL, Richard "The Strategic Analysis of Intangible Resources", *Strategic Management Journal*, C.13, (1992)

HITT, Michael ve diğerleri, *Strategic Management: Competitiveness and Globalization*, South Western, Cincinnati, 1999

KOR Yasemin Y. -Joseph T.MAHONEY, "Penrose's Resource-Based

Approach: The Process and Product of Research Creativity", *Journal of Management Studies*, C. 37, S.1 (Ocak, 2000)

LADO Augustine A.-Michael J. ZHANG, "Expert Systems Knowledge Development and Utilization and Sustained Competitive Advantage: A Resource-Based Model" *Journal of Management*, C.XXIV, S.4 (1998)

MAHONEY Joseph T. -Rajendran PANDIAN, "The Resource-Based View within the Conversation of Strategic Management", *Strategic Management Journal*, C. 13 (1992)

MARINO Kenneth E., "Developing Consensus on Firm Competencies and Capabilities", *Academy of Management Executive*, C.10, S.3 (1996)

MICHALISIN, Michael "In Search of Strategic Assets", *International Journal of Organization Analysis*, C. 5, S.4 (Ekim, 1997)

MILLER, Alex, *Strategic Management*, McGraw-Hill, Boston, 1998,

OLALLA Marta F., "The Resource-Based Theory and Human Resources", *International Advances in Economic Research*, C.5, S.1 (Şubat, 1999)

PRAHALAD, C.K-Gary HAMEL, "The Core Competence of the Corporation", *Harvard Business Review* (Mayıs-Haziran, 1990)

WERNERFELT, Birger "A Resource-Based View of the Firm", *Strategic Management Journal*, C.5, (1984)

WERNERFELT, Birger, "From Critical Resources to Corporate Strategy", *Journal of General Management*, C. 14, S.3 (Bahar, 1989)

WHEDEN, Thomas L., *Strategic Management Entering 21st Century Global Society*, Reading Mass, Addison Wesley Publications 1998..

# AFYON ÇEVRESİNDEKİ YUMURTA ÜRETİM ÇİFTLİKLERİN İŞLETMECİLİK ANLAYIŞI

*Yrd. Doç Dr. Şuayıp Özdemir\**

*Yrd. Doç. Dr. Zehra Akıncı\*\**

*Yrd. Doç. Dr. İsmail Bayram\*\*\**

## ÖZET

Bu çalışma ile yumurta üretim işletmeleri olarak Afyon'daki çiftlikler, işletme yönetimi, üretim ve pazarlama açısından incelenmektedir. Afyon civarında bulunan 300'e yakın çiftlikten 59'u örneklem olarak alınmıştır. Araştırma ile elde edilen verilerin analizi sonucunda yöneticilerin üretim yönetimi açısından nitelik eksiklikleri olduğu görülmüştür. Çiftlikler sahip oldukları kapasitenin altında faaliyet göstermektedirler. Yöneticiler yeteri kadar pazarlama imkanına ve becerisine sahip oldukları halde bu yeteneklerini pazarlarını genişletmek için kullanmamaktadırlar.

## ABSTRACT

This study examines to what extent the management principals of business, production and marketing are practiced in poultry farming in Afyon. There are about 300 poultry farms and 59 out of which are used as sample. It is found that managers have lack of skills in production management. The capacity of poultry farms are underused. Managers have enough marketing skills but they do not try to enlarge the market.

---

\* Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

\*\* Afyon Kocatepe Üniversitesi Veteriner Fakültesi Öğretim Üyesi.

\*\*\* Afyon Kocatepe Üniversitesi Veteriner Fakültesi Öğretim Üyesi.

## GİRİŞ

Afyon, ülkemiz hayvancılığının görece olarak gelişmiş olduğu illerimizden biridir. Afyon ili çevresinde tavukçulukla, yumurta üretimi ile ve yumurta ticareti ile uğraşan işletmeler göze çarpmaktadır. Bu çalışmada kapasite ve işletme anlayışı olarak Afyon ilindeki işletmelerin durumunu ne olduğunu tespit etmeye yönelik olarak merkez ilçe çevresindeki yaklaşık 59 işletme de görüşmeler yapılmış bu işletmelerden toplanan veriler analiz edilmiştir.

Yapılan araştırmaların ve analizlerin sonucunun sadece Afyon ve civarındaki yumurta üreticileri için değil tüm ülke genelindeki yumurta üreticileri için bir fikir verebileceği düşünülmektedir. Yumurta ve tavuk, özellikle üretim aşamasında besleme ve hastalıklardan koruma açısından oldukça hassas konulardır. Çünkü kırık yumurta oranının yüksekliği, tavukların sürekli ölümü ya da tavuklarda ortaya çıkabilecek bir bulaşıcı hastalık işletmenin önemli yatırımlarını gözden çıkarmasına neden olmaktadır. Özellikle yumurta üreticilerinin küçük işletmeler olması dolayısıyla sermayesinin de küçük olmasına rağmen işletme sahibi için öneminin büyüklüğü, üstlenilecek riskin tehlikesini bir kat daha artırmaktadır.

Bu amaçla işletmeler hakkında toplanacak sağlıklı verilerin hem işletme sahiplerine, hem işletme sahipleriyle iş ilişkisi içinde bulunan kişilere hem de yumurta üreticiliği işine girmek isteyen girişimcilere bir ön bilgi olacağı düşünülmektedir. Toplanan verilerin analizi ile ulaşılan sonuçlar mevcut üreticilere kendilerinin işletmecilik anlayışını objektif gözle değerlendirmelerine katkıda bulunacaktır. Bu çalışmada Afyon'daki yumurta tavukçuluğu yapan işletmelerin yönetim anlayışı, üretim ve pazarlama anlayışı üzerinde durulacaktır. İşletmenin diğer fonksiyonları üzerinde durulmayacaktır.

Araştırma verilerinin güvenilirliğini ölçmek üzere yapılan güvenilirlik analizinde  $\alpha=63,43$  bulunmuştur. Bu tür bir araştırma için bu güvenilirlik düzeyi yeterlidir.

## I. YÖNETİM YAPISI

İşletmeler, çoğunlukla riski üstlenen ve sermayeyi koyan girişimciler tarafından kurulurlar. Ancak bundan sonra hayatını devam ettirebilmek için sadece girişimcinin çalışması çoğu zaman yeterli olmaz. İşletmelerde yapılan her işin beklenen faydayı sağlaması için işbölümü gerekli olur. Anadolu'daki işletmelerimiz hakkında yapılan bir çok çalışmanın da gösterdiği gibi özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerde işletme sahibi ile yönetici, hatta işi fiilen yapan kişi aynı kişidir<sup>1</sup>. Bu durumun olumsuz etkisini işletme hayatını devam ettirenken yaşayan girişimciler, sorunun kaynağını fark ettiklerinde çoğu zaman geri dönülemeyecek bir noktaya gelmiş olmakta, dolayısıyla büyük zararlarla karşılaşmaktadırlar.<sup>2</sup> Afyon'da faaliyet gösteren yumurta çiftlikleri, ölçek olarak küçük işletmelerden oluşmaktadır. Söz konusu araştırma kapsamında yer alan çiftlikler arasında orta büyüklükte sayılabilecek iki işletme mevcuttur. İşletme sahipleri kendi arazileri<sup>3</sup> üzerinde kurdukları kümeslere bakmak üzere bir aileyi çiftliğe yerleştirmekte, sadece aile reisi için ücret ödemekte, ancak tüm ailenin işgücü enerjisinden faydalanmaktadırlar.

Bu çiftliklerde (59 çiftlik) bulunan toplam 240 kümeste çalışan işçi sayısı 199'dur. Çiftlik başına ortalama 4 küme bulunmaktadır. Çiftlik başına çalışan işçi sayısı olarak 3-4 kişi iken küme başına 1 kişi bile düşmemektedir. Ancak çiftliklerdeki kümeslerin tamamında tavuk bulunmamaktadır. Bazıları (74 küme) üretim dönemleri arası olması nedeniyle boş bulunmaktadır. Boş kümesler çıkartıldığında küme başına çalışan işçi sayısı 1 kişiye yükselmektedir.

---

<sup>1</sup> Tamer Müftüoğlu, *İşletme İktisadı*, Turhan Kitabevi, Ankara 1989, s.435.

<sup>2</sup> Zuhâl Akal, *İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi, Çok Yönlü Performans Göstergeleri*, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları:473, Ankara, 1992, s. 10-11.

<sup>3</sup> İşletme sahiplerinin sadece % 8,5'i kendi çiftlikleri olmadığı halde küme işletmektedirler. Geri kalanların % 88'i tamamen kendi mülkleri üzerinde faaliyet gösterirken % 3,5'i hem mülkünde hem de kiraladığı kümeslerde faaliyetini sürdürmektedir.

**Tablo 1.** Bir işletmede çalışan sayısı

Çalışan sayısı	0*	1	2	3	4	5	6	7	8	9	13	15	17	Toplam
Sıklık	6	19	10	5	4	2	3	2	3	2	1	1	1	59
%	10,2	32,2	16,9	8,5	6,8	3,4	5,1	3,4	5,1	3,4	1,7	1,7	1,7	100

\*Bu işletmeler faaliyet halindedirler ancak sadece işletme sahipleri kendi işlerini yapmakta, dışarıdan eleman çalıştırmamaktadır.

Zamanı iyi kullanmak kişinin başarısını artıracaktır. Üretilen ürünlerin paraya dönüşmesine daha çok zaman ayırmaları girişimcilerin karlılığını artıracaktır. Afyon civarındaki tavuk çiftliklerinin sahibi olan girişimcilerin şehirde bürolarının olması onların yaptıkları işte ne kadar profesyonel davrandıklarının bir göstergesi olabilir.

**Tablo 2.** İşletmenin bürosu var mı?

	Sıklık	%
Hayır	20	39
Evet	36	61
Toplam	59	100,0

Buna göre işletmelerin büyük bir çoğunluğu şehirde diğer işlerini yürütmek, ilişkileri daha sağlıklı kurma imkanlarına sahiptirler. Ancak bürolarda yürütülen işlerin sadece tavukçuluk ya da yumurtacılıkla ilgili değildir. Bunu aşağıdaki tabloda net olarak görmek mümkündür. Faaliyette bulunduğu başka bir işten dolayı şehirde bir büro bulduran girişimcilerin bu büroları sadece tavukçuluk veya sadece yumurta üreticiliğine hizmet için kurmamış olabilecekleri ihtimali akla gelmektedir. Oysa başka bir iş alanında faaliyet göstermediği halde şehirde bürosu olan işletme sayısı 12'dir. Bu oran toplam çiftlikler içinde % 20,3'e karşılık gelmektedir. Oysa başka iş alanında da faaliyet gösterenlerin büro sahipliği ise % 40,7'dir. Netice itibarıyla girişimciler kadar % 61 oranında şehirde büro sahibidirler. Çünkü çiftlik sahiplerinin bir kısmı % 44,1 sadece yumurta tavukçuluğu ile uğraşırken daha büyük bir kısmı % 59,9 aynı zamanda başka işler de yapmaktadır. Yumurta üreticilerinin aynı zamanda başka işlerle uğraşıyor olmaları kendi açılarından olumlu bir davranıştır. Çünkü riskin farklı alanlara yayılması kazancın yetersiz olması durumunda da işletmelerin dolayısıyla girişimcilerin ayakta kalmasını sağlamaktadır.



**Tablo 3. İşletmenin Başka İş Alanları**

	Sıklık	%
Başka işle uğraşmayan	26	44,1
İnşaat malzemeleri sanayii	5	8,5
Büyük baş hayvancılık	5	8,5
Yem sanayii	2	3,4
Yağ sanayii	1	1,7
Çiftçilik	7	11,9
Ticaret	12	20,3
Nakliye	1	1,7
Toplam	59	100,0

Kuruluş tarihleri itibarıyla işletmelere bakıldığında son yıllarda kurulmuş işletme sayısının fazlalığı göze çarpar niteliktedir. Araştırmaya konu olan işletmelerin % 25'i 1996-2000 yılları arasında kurulmuştur. Özellikle 1997 ve 1998 yıllarında kurulmuş işletme sayısı oldukça yüksektir. Son yıllarda tavukçuluk işletmelerinin artmasının sebebi Avrupa'da yaşanan "Deli Dana Krizi" sonrası büyük baş hayvancılığa alternatif olarak görülmesi olabilir. Ayrıca Girişimcilerin eğitim durumlarına baktığımızda ilk ve orta öğretim mezunu girişimcilerin çoğunlukta olduğunu görmekteyiz.

**Tablo 4. İşletme Sahiplerinin Eğitimleri**

	İlk	Orta	Lise	Yüksek	Toplam
Sıklık	18	13	18	10	59
%	30,5	22	30,5	16,9	100

İşletme sahipleri, kümeslerine koyacakları tavuğun genotipi hakkında karar vermeden önce araştırma yaptıklarını (% 35,6) söylemektedirler. Araştırma yapmayan işletme sayısı toplam işletmelerin yaklaşık 2/3'ünü oluşturmaktadır. Ayrıca araştırmanın nasıl yapıldığı sorusuna alınan cevaplarla işletme sahiplerinin tavuk alırken ne kadar araştırma yaptıklarını göstermektedir. Buna göre girişimciler damızlıkçıya sormayı, aşı için gelen teknisyene danışmayı, ya da komşu çiftlik sahiplerine sormayı araştırma olarak değerlendirmektedirler. Yani bilimsel olarak bir araştırma söz konusu değildir.

Üreticilerin çoğu (% 69) teknik danışmanlık almamaktadırlar. Teknik danışmanlık aldığını söyleyenler ise veteriner hekimin aşular, ya da kontroller sırasında sunduğu tavsiyeleri ya da yem, ilaç ya da damızlık alınan şirketlerle kurulan temaslar sırasında edinilen bilgileri teknik danışmanlık olarak algılamaktadır. Durum böyle olunca üretici işletmelerin teknik danışmanlık alma düzeylerinin aslında daha düşük olduğu söylenebilir.

**Tablo 5.** İşletme sahiplerinin mesleki yayınları takipleri

	Sıklık	%
Sürelili yayın takip etmeyenler	36	61.1
Sürelili yayın takip edenler	23	38.9
Toplam	59	100,0

İşletme sahiplerinin bilinç düzeyinin göstergelerinden birisi olan “sürelili yayınları takip etme alışkanlığı var mı” sorusuna alınan cevaba göre işletme sahiplerinin oldukça bilinçli olduğu sonucu çıkmaktadır. Zaten yumurta tavukçuluğu çok büyük dikkat ve özen gösterilmesi gereken, aksi halde büyük riskler doğurabilecek bir üretim faaliyetidir.

Bunlardan şu sonucu çıkarmak mümkündür: İşletme sahipleri periyodikleri takip ederek eğitim düzeylerini yükseltmektedirler. Böylece yaptıkları iş hakkında daha bilinçli olmalarına katkı sağlamaktadırlar.<sup>4</sup> Ancak işletme türlerine bakıldığında halen faaliyette bulunan işletmelerin yarıdan fazlasının şahıs işletmesi şeklinde yürüdüğü görülmektedir. Şahıs işletmeleri, girişimcilerin yaptıkları işe verdikleri değerin bir göstergesi olarak alınırsa herhangi bir durumda bu işi bırakmaya hazır oldukları sonucunu çıkarmak mümkündür. Ayrıca işletmelerin itibar, ciddiyet ve daha büyük kazançlar anlamına gelebilecek “şirketleşme”den bilerek kaçınmaları mümkündür. Çünkü kayıt demek maliyetlerin artması ve bazı işlerin formalitelerin zorunlu hale gelmesi demektir.

<sup>4</sup> Yahya Fidan, *Kayseri ve Sivas İllerinin Özel Sektör Yöneticilerinin Stratejik Düşünce Farklılıkları*, 8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı, Nevşehir, 2000,s 71.

**Tablo 6.** Girişimcilerin Eğitimleri ve İşletme Türleri

		İşletme türü			Toplam
		A.Ş.	Ltd.	Adi şirket	
Eğitim	İlk	1	4	11	16
	Orta		4	9	13
	Lise		12	6	18
	Yüksek	2	3	5	10
Toplam		3 *	23	31	57*

\*Bu sorulara 2 işletmeden cevap alınmamıştır.

Yumurta üreticilerinin önemli bir kısmı (% 52,5) hiçbir özel ya da kamusal birliğe üye değildir. Ancak yarıdan daha azı bir birliğe üyedir: Afyon Tavukçular Derneği (% 3,4), Afyon Yumurta Üreticileri Derneği (% 5,1), Türkiye Yumurta Üreticileri Derneği (% 10,2) ve Başmakçı Kooperatifine (% 16,9). Yumurta üreticileri önemli oranda örgütsüz olarak çalışmaktadırlar. Bunun sebepleri ayrı bir araştırmanın konusu olabilir. Ancak tavukçuluk ve yumurtacılıkta kullanılan eski yöntemlerin ve atıl kapasitenin büyüklüğünün sebebi belki de bu örgütsüzlüktür.

## II. ÜRETİM

Yumurta üretim çiftliklerinde tavuklar, yemler, yem kırma makineleri, kümeslerin fiziki şartları, çalışan personel üretim faktörleri olarak sürece katılmaktadır. Her birinin üretime katkısı farklıdır. Ancak birinin önemi diğerini önemsizliğini göstermemektedir.. Bunlardan elde edilecek optimal bileşim üretimin maksimizasyonunu sağlayacaktır. Aksi takdirde bir faktörden yeteri kadar yararlanılamayacak bu durumda da atıl kapasite konusu olacaktır.<sup>5</sup>

Çiftliklerde bulunan yaklaşık 1.950.000. tavuğun ortalama yumurta verimi % 76,5'tir. Bu oran aynı zamanda % 24,5 oranındaki bir verimsizliği de göstermektedir.

Atıl kapasitenin bir çok nedeni vardır. Bunlardan biri de teknik elemanların sayısı olarak yetersiz oluşu olabilir. Araştırma sonuçlarına göre çiftliklerin tamamına yakınında (% 96,6) teknik eleman

<sup>5</sup> Mahmut Tekin, *Üretim Yönetimi*, Cilt 1, Arı Ofset Matbaacılık, Konya, 1996, s. 188-189.

çalışmamaktadır. Son derece hassas ve uzmanlık isteyen bir iktisadi faaliyetten kar elde edebilmek için uzmanların bilgilerine ihtiyaç duyulması kaçınılmazdır. Atıl kapasite verimsizliği getirmekte, verimsizlikte maliyetlerin artmasına neden olmaktadır.<sup>6</sup>

Tavukçuluk işletmelerinde atıl kapasitenin bir göstergesi de boş kalan kümeslerdir. Eldeki verilere göre 59 çiftlikte bulunan 240 kümesin % 29'u boştur. Çiftliklerin değişik sayılarda kümesleri mevcuttur ve bu kümeslerin bazıları sadece araştırmanın yapıldığı zaman diliminde boş kalmıştır. Ancak kümeslerinin tamamı boş olan işletmeler de vardır Bunların sayısı da küçümsenemeyecek kadar çoktur. Sahip olduğu kümeslerin tamamı boş olan işletme sayısı 12'dir. Üretim planlamasında esas amaç üretim hızının mümkün olduğu kadar istikrarlı tutulmasıdır. Böylece hem maliyetler düşecek hem de ortaya çıkan talepler karşılanmış olacaktır.<sup>7</sup>

İşletmelerin çoğu (% 54,2) aynı zamanda bir yem kırma makinesine sahiptirler. Aynı şekilde işletmelerin yem kırma kapasiteleri de oldukça yüksektir. İşletmeler yem kırma makinesine sahiptirler, ancak bunu bir hafta içinde sadece birkaç saat kullanarak yem ihtiyaçlarını karşılamaktadırlar. Geri kalan zamanlarda söz konusu makineler atıl bir şekilde yatmaktadır. Bu da yumurta üreticilerinin katlandıkları bir sabit maliyetin amortismanını daha uzun zamana yaymakta ve dolayısıyla kara geçişi geciktirmektedir. Halbuki işletme büyüdükçe ölçek ekonomisinden faydalanarak maliyetlerin düşmesi gerekir.<sup>8</sup>

**Tablo 7.** Yem İşletmede mi yapıyor?

	Sıklık	%
Hayır	15	25,4
Evet	44	74,6
Toplam	59	100,0

<sup>6</sup> Füsun ÖZYALTIRIK, Kemalpaşa Yöresi Yumurta Üretim İşletmelerinin Teknik ve Ekonomik Ynden İrdelenmesi Üzerinde Bir Araştırma, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Zootekni Bölümü, İzmir, 1987, s.17.

<sup>7</sup> Bülent Kobu, *Üretim Yönetimi*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, Yayın No:260, İstanbul 1993, s.223.

<sup>8</sup> Temur KURTASLAN. *Çorum İlinde Yumurta Tavukçuluğu İşletmelerinin Ekonomik Yapısı ve Üretim Faktörlerinin Ekonometrik Analizi*, Yayınlanmamış Doktora Tazi, Gazi Osmanpaşa Üniversitesi, Fen Bilimleri Emstitüsü, Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Tokat, 1997, s. 53.

Yem, tavukların sürekli tükettikleri bir gıdadır. Yaz ve kış aylarında farklı karışımlarla tavuklarının tüketimine verilmektedir. Bunu dışarıdan hazır yem olarak almak mümkün olduğu gibi yem hammaddesi satın alınarak yem kırma makinelerinde işlenerek de hazırlanabilir. Yukarıdaki tablodan anlaşılacağı gibi araştırma konusu işletmelerin % 74,6'sı yemini kendisi hazırlamaktadır. Teknik elemanların çalışmadığı bir çiftlikte yem rasyosunun hazırlanması gerekmektedir. Mevcut kısıtlarla yem hazırlamak ve hazırlanan yemden alınacak randımanın maksimum düzeyde olması beklenmektedir.

Yem kırma makinesine sahip olan işletmeler ihtiyaçlarının üstünde kapasitelere sahip yem kırma makinelerine sahiptirler. Bunun başlıca üç nedeni olabilir: Birincisi İşletme büyüyeceğini düşünerek geleceğine yatırım yapmıştır. Bu anlamda yatırım yapmak işletmenin vizyonunu gösterir. Gelecekle ilgili düşüncelerini belirli bir plan dahilinde uygulamaya geçiren girişimcilerin başarılı olabileceklerini geçmişteki bir çok araştırma göstermiştir.

İkinci neden olarak yem satarak kar elde etme düşüncesi girişimcileri bu yöne sevk etmiş olabilir. Bu neden de makul bir neden olabilir. Ancak Afyon'daki tavuk çiftliklerinin çoğunda irili ufaklı yem kırma makinesi olduğundan böyle bir durum söz konusu değildir. Üçüncü olarak Girişimciler sorumlu oldukları işletme için en iyisini seçip karar vermede hatalı davranmış olabilirler.<sup>9</sup>

Üretim sırasında yapılacak kontroller üretimin aksayan yönlerinin ortaya çıkarılmasını ve bu aksaklığın en az maliyetle ve en kısa sürede giderilmesini sağlar. Böylece üretimde kalite kontrolü sağlanarak hem üretim kaybı önlenmiş olur hem de daha yüksek kalite düzeyi gerçekleştirilmiş olur<sup>10</sup>. Tavuk işletmelerinde ısıtma ve soğutma son derece önemlidir. İşletme sahipleri ve çalışanları da bunların farkındadır. Ancak üretime ne kadar etkisinin olduğunu ölçmeye yarayacak sıcaklık takip çizelgelerinin kullanma düzeyi işletmelerin üretim kontrolü yapmadıklarını göstermektedir.

<sup>9</sup> Bunların dışında yem depolama kapasitesinin yetersiz oluşu, yem kırma makinelerini pazarlayan firmanın işindeki başarısı ya da çiftliklerin arasındaki iletişimsizlik ve güvensizlik veya yemin ulaştırma maliyetinin yüksekliği akla gelen sebeplerdir.

<sup>10</sup> İlhan Cemalcılar, Doğan Bayar, ve Diğerleri, İşletmecilik Bilgisi, İşitme Özürlü Çocuklar Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayını, No:3, Eskişehir 2000, s.210-212.

**Tablo 8.** Sıcaklık Değişim Takip Çizelgesi

	Sıklık	%
Yok	57	96,6
Var	2	3,4
Toplam	59	100,0

Buna göre işletmelerin neredeyse tamamına yakını sıcaklık takip çizelgesi kullanmamaktadırlar. Yapılan işe objektif bakışı da sağlayacak olan bir tür kalite kontrol şeması işlevi görecek sıcaklık takip çizelgelerinin kullanılmayışı, işletmelerin eksikliklerinden birisidir.

Üretilen ürünler tüketicilerin ellerine geçmeden önce bir müddet üretim yerinde yani kümeslerde kalırlar. Çünkü ulaştırma maliyetlerinin düşürebilmek için nakliye vasıtalarının kapasitelerine göre yumurtayı buldurmak gerekmektedir. İldeki yumurta tüccarlarının kiraladıkları kamyonlarla yumurta nakil işini önemli ölçüde üstlendikleri söylenebilir. Ancak yumurtaların çiftliklerde kaldıkları sürece iyi muhafaza edilmeleri gerekir. Özellikle yaz günlerinde sıcaklarda yumurtalar çabuk bozulabilir. Bunun için işletmelerin yumurtaları muhafaza etmek üzere soğuk hava depoları buldurmaları gerekir. Soğuk hava deposuna sahip olma oranlarını gösteren aşağıdaki tablo işletmelerin bu konudaki yeterlikleri konusunda bir fikir verebilir.

**Tablo 9.** Yumurtalar İçin Soğuk Hava Deposu

	Sıklık	%
Var	13	22,0
Yok	46	78,0
Toplam	59	100,0

Bir ürün üretmek, ondan kazanç sağlamak, kazancın sürekliliği ile işletmelerin sürekliliğini ve ihtiyaç duydukları değişimleri sağlamak her işletmenin amaçları arasındadır. Ancak her hangi bir konuda yapılmış yanlış işletmenin birbirine bağlı diğer fonksiyonlarını da etkilemektedir. Üretimde meydana gelen boş kapasite, bir üretim faktörünün yetersizliği, fazlalığı, plansızlığın sonucudur. Üretim sistemi olarak kullanılacak her bir parçanın sisteme katkıları planlanmalıdır. Bundan dolayı üretim yapacak her işletme amaçlarını

açıkça tanımlamalı ve onlara ulaşmak için elindeki imkanları kullanmaya çalışmalıdır.<sup>11</sup>

### III. PAZARLAMA

Üretilen yumurtaların fiyatlandırılması tüketicilere ulaştırılması ve müşterilerin sürekli olarak aynı işletmeden yumurta alması için tutundurma faaliyetlerinin yapılması gerekir.

Yönetim sorunlarını aşmış, üretim faktörlerinin yardımıyla yumurtaları üretmiş girişimcinin karşısında en az girişimin kendisi ve ürünlerin üretimi kadar önemli bir konu daha vardır: Pazarlama. Üretilen yumurtaların zamanında ve doğru yöntemle pazarlanması işletmeler için hayati önem taşır. Çünkü üretmek için harcanan bir çok maliyet kalemi bu aşamada geri dönüşüm sağlayacaktır. Bu anlamda yumurta üretmek kar etmek anlamına gelmemektedir. Onun tüketiciye ulaşana kadar izleyeceği daha uzun bir yol vardır.

Bu uzun yola çıkarken işletmeler yumurta fiyatlarını belirleme konusunda pazarı etkileyecek güce sahip değildirler. Piyasada oluşan fiyata bağlı olarak bir fiyat belirlemektedirler. Doğal olarak bu uzun yolu izlerken takip edilebilecek alternatif yollar vardır. Bunlardan birincisi üreticinin doğrudan tüketicilere yumurtaları ulaştırmasıdır. Bu yöntem herhangi bir üretici için altından kalkılamayacak maliyetler getirebilir. İşletme yumurtaları dağıtmak üzere ayrı birimler kurabilir.<sup>12</sup> Bu durumda işletmenin ileriye doğru dikey büyümesi söz konusudur. Yumurtaları dağıtmak için birlikler kurmak izlenebilecek bir başka yol, aracılara vermek de başka bir yoldur. Afyondaki yumurta üretim çiftliklerinde en çok kullanılan yöntem (% 40,7) işletmenin kendi yumurtalarını kendi pazarlamasıdır. Daha sonra aracıya veren işletmeler (% 37,3) gelmektedir.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Mustafa Özel, *Yöneticilik Dersleri*, İz Yayıncılık, İstanbul, 1996, s.55

<sup>12</sup> İsmet Mucuk, *Pazarlama İlkeleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1997, s. 242-243.

<sup>13</sup> Benzer bir Uludağ Üniversitesi'nde tarafından yapılan araştırma ile de elde edilmiştir. Ayrıntılı bilgi için: Nalan CENGİZ, *Bursa İlinde Yumurta Pazarlaması*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Bursa, 1996, s.46.

**Tablo 10.** Yumurtayı pazarlama biçimi

	Sıklık	%
Cevapsız	3	5,1
Kendim pazarlıyorum	24	40,7
Kooperatife veriyorum	10	16,9
Aracıya veriyorum	22	37,3
Toplam	59	100,0

Tutundurma karmasının bir elemanı olarak reklam, işletmelerin istediği mesajların iletişim kanalları yoluyla tüketicilere belirli bir bedel karşılığında iletilmesidir. Reklam, pazardaki tüketicilerin ürünler hakkında daha çok bilgi sahibi olmalarını dolayısıyla daha fazla satın almalarını getirebilir. Ya da işletmeler reklamlarla, ürün ihtiyaç duyulduğunda alternatifler arasında ilk akla gelenin tercih edileceği varsayımından hareketle tüketicilerin zihninde hatırlanmaya yönelik mesajlar gönderebilir.<sup>14</sup> Yumurta üreticileri kendilerini yeterince pazarda tanıtamadıklarını düşünmektedirler. Bunu reklama ihtiyacı olduğunu düşünenlerin çokluğu (% 57,6) göstermektedir. Ancak reklam gibi tanıtım aracı kullanmayan üreticilerin oranlarının yüksekliği (% 95) reklamı nasıl yapacakları, ne kadar kaynak ayıracakları ve sonuçta bu tanıtımdan ne kazanacakları konusundaki belirsizliklerin yumurta üreticilerinin reklama pay ayırmamaları sonucunu getirmektedir. İşletmeler pazarla ilişkilerini ya da işlerini düzenli olarak takip etmek ve pazarlama planlamaları yapmak için yönetim merkezleri kurmaları gerekmektedir. Bu, işlerin koordinasyonunu sağlayacak, üçüncü kişilere karşı bir ciddiyet imajı sağlayacaktır. Halbuki işletmelerimizin önemli sayılabilecek bir kısmı (% 39) henüz çiftlikten başka bir büroya bile sahip değildir.

**Tablo 11.** Reklama İhtiyacınız Var mı?

	Sıklık	%
Hayır	25	42,4
Evet	34	57,6
Toplam	59	100,0

<sup>14</sup> Ömer Baybars Tek, *Pazarlama İlkeleri, Global Yönetimsel Yaklaşım ve Türkiye Uygulamaları*, İzmir, 1997, s.725-726.



İşletmelerin, ürünleri en iyi kazancı sağlayabilecekleri pazara ulaştırmaları gerekmektedir. Bu amaçla yurt içinde ve yurt dışındaki pazarlara Afyon'da üretilmiş yumurtaların ulaştırılması gerekmektedir. Ancak işletmelerin küçük çaplı oluşu ve birbirinden habersiz yaşamaları bazı fırsatların kaçmasına neden olabilmektedir. Bu kadar çok sayıda tavuk çiftliği ve çok yüksek yumurta üretim kapasitesi ile Afyonlu işletmeler pazarda söz sahibi olabilirler.

Yurt dışında kurulacak pazar bağlantıları ile zaman zaman ülkemizde yaşanan pazar daralmasının önüne geçilebilir. Aynı zamanda alternatif pazarlara mal satılarak daha yüksek karlar elde edilebilir. Ancak bunu yapabilmenin ilk şartı yumurtanın toplanışından tüketicinin eline ulaşıncaya kadar geçirdiği tüm aşamalarda kontrolün sağlanmasıdır. Böylece sinerjik bir güç yaratılmış olacaktır.

Uygun satış noktaları belirleme, üretim ve tüketim arasında denge sağlama ve pazar içindeki dikey bütünleşmeyi sağlamak üzere Afyonda kurulmuş olan Başmakçı kooperatifi aynı zamanda da fiyatların belirlenmesinde etkili olabilmektedir.<sup>15</sup> Ancak bu güne kadar Afyon'dan bir "yumurta markası" çıkmamış olması hayret vericidir. Her türlü malın artık markasıyla istendiği bir dönemde ülkemizde yumurtacılık alanında bir marka boşluğunun olduğu herkes tarafından bilinmektedir.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Afyon çevresinde bulunan çiftliklerin işletmecilik anlayışı geleneksel bir anlayışı yansıtmaktadır. Yönetim açısından irdelendiğinde yöneticilerin eğitimleri, başka iş alanlarında faaliyet gösteriyor olmaları, mesleki yayınları izliyor olmaları, büro sahibi olmaları işletme sahiplerinin yönetim anlayışlarının gelenekselden uzaklaşması için nedenler olarak sayılabilir. Ancak bunların yönetim anlayışının olumlu olmasını göstermesinin yanında boş kümes sayıları

---

<sup>15</sup> Nurşen ALBAYRAK. *Afyon İli Başmakçı Yöresi Tavukçuluk Kooperatifine Bağlı İşletmelerin Pazarlama Faaliyetleri ve Kooperatifin Yumurta Fiyatlarının Teşekkülüindeki Yeri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Ankara

atıl kalmış makineler, bu anlayışın pratiğe yansımadağını göstermektedir. Sıcaklık takip çizelgeleri, yem ve kümeslerdeki kapasite kullanım oranları bunu ispatlamaktadır.

Araştırmamız sonucunda Afyon tavukçuluğu hakkında beklenenin aksine karamsar bir tablo ortaya çıkmıştır. Bu karamsar tabloyu açıklamak işletmelerin lehine olmayacak gibi gözükmektedir. Oysa işletmeler kendilerine objektif olarak yöneltilen eleştiriler sayesinde daha ileriye doğru mesafe kat edebilirler. Ayrıca başarısız olan işletmelerin hangi sebeplerden dolayı başarısız oldukları, başarılı işletmelerin başarılarını artırmaları için bazı ipuçları taşıyabilir.

Ulaşılan sonuçlardan birincisi işletme sahiplerinin ve çalışanların tavukçuluk yapmak için gerekli bilgi ve bilinç düzeyine sahip olmadıklarıdır. İşletme sahipleri birbirlerine bakarak bilgilerini artırmaya çalışmaktadır. Bu çiftliklerde çalışan personelin ve işletme sahiplerinin konu hakkında teknik bilgileri içeren eğitim almaları yararlı olabilir. Bu konuda veteriner hekimlerden ve üniversitelerin ilgili birimlerinden faydalanılabilir.

İkinci olarak; işletmeler gerek coğrafi yapı olarak gerekse örgütsel anlamda çok dağınık bir yapıdadır. Haklarını korumak ve gelişmelerden haberdar olmak için kurulmuş dernekler, karlılığı artırmadığı için girişimcilerin başka tarafa kanalize edilmeleri mümkündür. Bir çok küçük ve dağınık işletme birleşerek bir büyük işletme kurabilir. Küçük işletmelerin feshedilmesine gerek kalmadan ancak çağın gerektirdiği modern gereçlerle donatılmış, profesyonel mantıkla hazırlanmış bir şirket, bu işten kazanç elde etmek isteyenlerin hedeflerini gerçekleştirmede kolaylık sağlayabilir.

Her işletme ayrı ayrı üretim faktörlerinden faydalanırken aynı zamanda da üretim faktörlerinin atıl kalmasına da yol açmaktadırlar. Bu, özellikle yem ve yumurta üretiminde kendini göstermektedir. Boş kalan kapasitelerin değerlendirilebilir hale getirilmesi işletmelerin karlılıklarını artıracaktır.

Ayrıca her gün milyonlarca yumurta üretilen bir yerde bir “yumurta markası” oluşabilir. Bu pazarın sürekliliğini sağlayacağından mevsimsel dalgalanmalardan daha az etkilenmeyi sağlayacaktır. Tüketici zihninde oluşturulmuş bir marka işletmeye rekabet avantajı getirecektir.

## KAYNAKÇA

MÜFTÜOĞLU, Tamer. *İşletme İktisadı*, Turhan Kitabevi, Ankara,1989.

AKAL, Zuhul. *İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi, Çok Yönlü Performans Göstergeleri*, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları:473, Ankara, 1992.

ALBAYRAK, Nurşen. *Afyon İli Başmakçı Yöresi Tavukçuluk Kooperatifine Bağlı İşletmelerin Pazarlama Faaliyetleri ve Kooperatifin Yumurta Fiyatlarının Teşekkülündeki Yeri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Ankara

CEMALCILAR, İlhan, Doğan Bayar, ve Diğerleri, *İşletmecilik Bilgisi*, İşitme Özürlü Çocuklar Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayını, No:3, Eskişehir 2000

CENGİZ, Nalan. *Bursa İlinde Yumurta Pazarlaması*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Bursa, 1996

DİNÇER, Ömer. *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*,

FİDAN, Yahya. *Kayseri ve Sivas İllerinin Özel Sektör Yöneticilerinin Stratejik Düşünce Farklılıkları*, 8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı, Nevşehir, 2000.

KOBU, Bülent. *Üretim Yönetimi*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, Yayın No:260, İstanbul 1993.

KURTASLAN, Temur. *Çorum İlinde Yumurta Tavukçuluğu İşletmelerinin Ekonomik Yapısı ve Üretim Faktörlerinin Ekonometrik Analizi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Osmanpaşa Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Tokat, 1997

MUCUK, İsmet. *Pazarlama İlkeleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1997.

ÖZEL, Mustafa. *Yöneticilik Dersleri*, İz Yayıncılık, İstanbul, 1996.

ÖZYALTIRIK, Füsun. *Kemelpaşa Yöresi Yumurta Üretim İşletmelerinin Teknik ve Ekonomik Yönden İrdelenmesi Üzerine Bir*

*Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Zootekni Bölümü, İzmir, 1987TEK, Ömer Baybars. *Pazarlama İlkeleri*, Global Yönetimsel Yaklaşım ve Türkiye Uygulamaları, İzmir, 1997.

TEKİN, Mağmut. *Üretim Yönetimi*, Cilt 1, Arı Ofset Matbaacılık, Konya, 1996.

# YÖNETİM DESTEK SİSTEMLERİNİN UZAKTAN ÖĞRETİM ORGANİZASYONLARINDAKİ YERİ

*Yrd.Doç.Dr.Nurhan ŞAKAR\**

## ÖZET

Geçtiğimiz yüzyılda bilgi çağı ile birlikte yaşantımıza giren teknolojik yenilikler hem üretim hem de hizmet organizasyonlarının faaliyetlerine farklı bir bakış açısı getirmiştir. Özellikle bilgisayar teknolojisi, organizasyonun hedeflediği amaca uygun kullanıldığı zaman son derece önemli yararları vardır. Eğitim veren organizasyonlarda, çağın gereği olan bilgisayar teknolojilerinden hem eğitim ve öğretimde hem de yönetim faaliyetlerinde faydalanılmaktadır. Özellikle uzaktan öğretim gibi yaygın eğitim ve öğretim veren organizasyonlar için bilgisayara dayalı yönetim destek sistemlerinin ayrı bir yeri ve önemi vardır.

## ABSTRACT

Technological advancements that came into our daily life through the information age last century brought a different point of view for the activities of both manufacturing and service companies. Especially computer technology, when it is used to reach the goals that an organization set, has vital benefits. Education organizations employ computer technologies for both education/training purposes and for managerial activities. Managerial support systems have special importance and place for the organizations providing distance education and training.

---

\* Anadolu Üniversitesi, Açıköğretim Fakültesi, İktisadi ve İdari Programlar Bölümü.

## I. GİRİŞ

Günümüzde bilgi teknolojisinden pek çok alanda olduğu gibi yönetim alanında da yararlanılmaya başlanmış ve özellikle bilgi teknolojisinin en güncel kullanım şekli olan yönetim destek sistemleri diğer bir deyişle bilgi sistemleri çağdaş örgütlerin yönetimlerinin vazgeçilmez birer parçası haline gelmiştir. Son yıllarda mal ve/veya hizmet üreten hemen her büyüklükteki organizasyonda yöneticiler, doğru ve zamanında karar alabilmek için ihtiyaç duydukları bilgiyi bilgisayarlara dayalı sistemlerden elde etme yoluna gitmektedirler. Bu sistemlere genel olarak yönetim destek sistemleri (YDS) denilmektedir.

Yönetim destek sistemleri pek çok farklı organizasyon için olduğu gibi uzaktan öğretim veren organizasyonlar için de son derece önemli bir yere sahiptir. Bu çalışmanın amacı literatürde teorik olarak YDS ile Uzaktan Öğretim organizasyonlarının arasındaki ilişkiyi ortaya koyan Türkçe bir esere olan ihtiyacı karşılamaktır.

## II. YÖNETİM DESTEK SİSTEMLERİ (YDS)

Bilindiği gibi organizasyonlar, açık birer sistem olarak hem kendi iç bünyelerinden hem de dış çevrelerinden girdiler (veriler) almakta ve onları belirli bir süreçten geçirdikten sonra hem iç hem de dış ortama kullanılmak üzere çıktılar olarak geri göndermektedir. Günümüzde organizasyonlar artan rekabet koşulları içerisinde ürettikleri mal ve/veya hizmetlerin çeşidini farklılaştırmakta, organizasyon yapılarını değiştirmekte özetle aynı sektörde yer alan rakip organizasyonlara karşı mücadele edebilmek için farklı tedbirler alma yoluna gitmektedir. Tüm bu gelişmeler karşısında özellikle üst düzey yöneticiler içerden ve dışardan elde ettikleri bilgileri belirli bir düzen içinde zamanında, eksiksiz ve doğru olarak en düşük maliyetle elde edip karar alma aşamasında karşılaşılabilecekleri problemleri azaltmak istemektedirler. Bu bakımdan bilgi bir organizasyonun yaşaması için gerekli unsurların başında gelmektedir. Dolayısıyla söz konusu bilginin organizasyon içindeki akışını sağlayan daha açık bir ifadeyle bir yerden diğerine aktaran bir iletişim ağına ihtiyaç vardır. Bu karmaşık bilgi akışında gerekli bilgilerin hangi yöntemlerle seçileceği, kaydedileceği ve doğru kararlar alınması için yöneticilerin

nasıl destekleneceği ancak sağlıklı bir bilgi sistemi ya da yönetim destek sistemlerinin varlığı ile söz konusu olur.

## A) YÖNETİM DESTEK SİSTEMLERİNİ TANIMI, AMACI ve ÖNEMİ

Literatürde yönetim destek sistemleri kavramı ile eşdeğer olarak kullanılan diğer kavramlar arasında bilgi sistemleri, yönetim bilgi sistemleri gibi kavramlar da vardır. ancak biz burada yönetim destek sistemleri kavramını kullanacağız. Buna göre söz konusu kavramın tanımını şu şekilde verebiliriz.

**Yönetim destek sistemleri (YDS):** Bir organizasyonda en alt düzeyde verinin toplanması, işlenmesi, saklanması ve iletilmesini üstlenen veri işleme sistemi ile en üst düzeyde yöneticilerin temel işlevlerinden karar almaya kadar uzanan işleri yürütmek ve desteklemek üzere, bilgi teknolojileri destekli geliştirilen sistemler bütününe denir.<sup>1</sup>

Bir organizasyonun yönetim destek sistemleri farklı fonksiyon ve hedeflerine sahip alt sistemlerden oluşturulur. Bu alt sistemlerin hepsi aşağıda belirtilen amaçları yerine getirmek için çaba gösterir.<sup>2</sup>

Yönetim destek sistemleri, organizasyonda yöneticilere ihtiyaç duydukları işleri en kısa sürede ve hata payı en düşük oranda gerçekleştirme fırsatı verir. Bu bakımdan yönetim destek sistemleri, yöneticilere hem temel yönetim fonksiyonlarının uygulanmasında hem de karar verme sürecinin verimlilik ve etkinliğinde son derece büyük bir anlam ve önemi vardır.

## B) YÖNETİM DESTEK SİSTEMLERİNİ OLUŞTURAN TEMEL ALT SİSTEMLER

Günümüzde bilgisayarlara dayalı bilgi teknolojilerindeki gelişmelere paralel olarak tasarlanan yönetim destek sistemleri ya da diğer bir ifade ile bilgi sistemleri aşağıda verilen sıraya göre

---

<sup>1</sup> Efraim TURBAN. **Decision Support and Expert Systems: Management Support Systems** (New York: Mac Millan International Ed., 1995), s.s. 1-26.

<sup>2</sup> Carol CASHMORE, Richard LYALL, **Business Information: Systems and Strategies** (London: Prentice Hall, 1991), s. 9-10.

gelişmelerini tamamlamış ve farklı sektörlerde faaliyet gösteren organizasyonlardaki yöneticilerin kullanımına sunulmuştur. Buna göre yönetim destek sistemlerini oluşturan beş temel sistem vardır.

- a) Veri/kayıt işleme sistemi (Transaction processing systems)
- b) Yönetim bilgi sistemi (Management information systems)
- c) Karar destek sistemi (Decision support systems)
- d) Üst yönetim destek sistemi (Executive support systems)
- e) Uzman sistem'dir (Expert systems)

Temel olarak veri işleme, sorgulama ve analiz etme fonksiyonlarını yerine getirmek üzere tasarlanan temel alt sistemler birbirini destekleyecek şekilde planladığında sinerjik etki yaratarak organizasyonun etkinliğini ve verimliliğini arttırmaktadır. Bu nedenle kullanım amaçlarına göre farklı yapıya sahip alt sistemler yaratacakları sinerjik etkinin en yüksek düzeyde olmasını sağlayacak şekilde birlikte düşünülmeli ve geliştirilmelidir. Çünkü bir alt sistemin çıktısı olan bir bilgi, bir rapor, bir tablo diğer bir alt sistemin girdisi olan veriyi meydana getirir.<sup>3</sup>

## 1. KAYIT İŞLEME SİSTEMİ (KİS)

Kayıt işleme sistemi, bir organizasyonda günlük faaliyetleri destekleyen bilgi teknolojisine dayalı bir sistemdir. Kayıt işleme sistemi bilgi toplar, kaydeder ve ne olduğu hakkında detaylı raporlar hazırlar. Kayıt işleme sistemi çok miktarda sisteme giren bilgiyi elde tutabilme kapasitesine sahip olmalıdır. Bununla beraber organizasyon veri tabanının güncelleştirilmesinden sorumludur. Kayıt işleme sistemi ile elde edilen bilgiler organizasyonun faaliyetlerinin gösterilmesi ve ihtiyaç duyulduğunda düzeltme yapılabilmesi için tüm organizasyon tarafından kullanılır.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Fevzi SÜRMEİ, **Muhasebe Bilgi Sistemi** (Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını. Yay. No: 115.1996). s.20.

<sup>4</sup> Stephen HAAG ve Peter KEEN, *Information Technology; Tomorrow's Advantage Today*, (New York: The McGraw-Hill Comp. Inc., 1996), s.255.



Kayıt işleme sistemi farklı düzeydeki yöneticilerin operasyonel, taktik ve stratejik yönetim faaliyetleri için veri tabanında güncellenmiş bilgilerin bulundurulmasını sağlar.

KİS'nin temel amacı daha önce el ile yapılan sıkıcı, zaman alan yorucu ve çeşitli hesaplamalar gerektiren işleri otomatik olarak bilgisayar programları aracılığı ile gerçekleştirmektir. KİS'nin hedefi ise verileri yöneticinin kullanımına hazır hale getirmektir.<sup>5</sup>

Kayıt işleme sistemleri özetle şu özelliklere sahiptir.<sup>6</sup> Bu sistemler,

- İşlemleri yürütme ve kayıt tutma üzerinde yoğunlaşırlar,
- Katı bir programlamaya sahiptir,
- Organizasyonun operasyonel düzeyinde çalışanların ihtiyaçlarına yönelik bilgiler
- Yaratır,
- Sistem temel olarak organizasyondaki işlemlere dayalı olarak geliştirilmiştir.

Kayıt işleme sisteminin yöneticilerin ad hoc\* bilgi ihtiyacını karşılama bakımından sınırlılıkları vardır. Diğer bir ifade ile yöneticilerin karar alabilmek için ihtiyaç duyduğu bilgi desteğini sağlamada söz konusu sistem yetersiz kalmaktadır. Bunun temel nedeni ise sistemin yalnızca verileri bilgiye dönüştürmesidir.

Söz konusu sistemin kullanıcıları, operatörler (veri giriş işletmenleri) çeşitli görevleri üstlenen büro çalışanları ve şef düzeyindeki kişilerdir.

Sistem tasarımcıları yukarıda bahsedilen bu eksikliği gidermek üzere, kayıt işleme sistemini verileri işleyerek bilgi türeten, bunları toplayan, saklayan ve kendisine yöneltilen soruları yanıtlayabilen kapsamlı bir sistem olarak, bilgi işleme sistemini diğer bir ifade ile yönetim bilgi sistemini geliştirmiştir.

<sup>5</sup> Türksel KAYA-BENSGHIR, "Yönetim Bilgi Sistemleri", **AMME İDARESİ DERGİSİ**, C. XXVI, S.1 (Mart 1993), s.240.

<sup>6</sup> Türksel KAYA-BENSGHIR, **Bilgi Teknolojileri ve Örgütsel Değişim**, (Ankara: TODAİE Yay. No: 274, 1996), s.56.

\* ad hoc bilgi: Özet, bir sefere mahsus kullanılan bilgi.

## 2. YÖNETİM BİLGİ SİSTEMİ (YBS)

Söz konusu bu sistem kayıt işleme sisteminden farklı olarak çift yönlü bilgi akışına olanak sağlar. Kullanıcı sistemin bünyesinde bulunan veri ve bilgi bankasından yararlanarak sorularına karşılık alabilir. Yönetim bilgi sistemi bir anlamda organizasyonun en hayati merkezidir. Söz konusu sistem bilgileri sürekli olarak üretir ve gerekli yerlere ulaşmasını sağlar.

Yönetim bilgi sistemi, bir örgütte özellikle orta basamak yöneticilerin karşılaşılabilecekleri rutin önceden tahmin edilen sorunlara çözüm geliştirebilmek amacıyla programlanmış, talep edilen raporları hazırlayan bir sistemdir.<sup>7</sup>

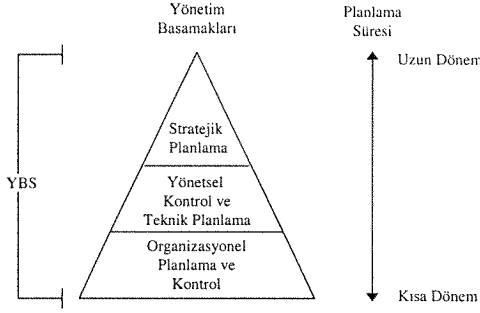
YBS ile ilgili yapılan tanımlar arasında en iyi bilinen modeli Anthony yapmıştır. 1965 yılında R.N.Anthony tarafından ileri sürülen modelde YBS, yönetim fonksiyonlarından planlama ve kontrol fonksiyonlarıyla ilişkilendirilerek açıklanmaya çalışmıştır<sup>8</sup>(Bk.Şkl 1).

Buna göre YBS organizasyonda üst yönetimin (uzun dönemde tüm örgütü yönlendiren politikalar genel hedefler ve amaçların belirlenmesiyle oluşturulan) stratejik planları için özet, istisna bir sefere mahsus ad hoc raporlar hazırlarken, orta kademe yöneticilerin taktik planlama ve yönetsel kontrol faaliyetleri için ihtiyaç duydukları kararları alabilmeleri için bilgi temin eder ve bu doğrultuda daha sık ve ayrıntılı raporların hazırlanmasını temin eder. Alt düzey yöneticilerin operasyonel planlama ve kontrol fonksiyonları içinde güncel detay bilgilerin tahmin edilmesini sağlar.

---

<sup>7</sup> İsmail TÜRKMEN, Etken İletişim Modeli (Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, 1992, s. 53.

<sup>8</sup> Wendy ROBSON, *Strategic Management Information Systems* (London: Prentice Hall, 1997), s.85.



**Şekil 1.** Yönetim basamakları ile planlama ve kontrol fonksiyonlarının YBS ile ilişkilendirilmesi. (Kaynak: ROBSON, s. 85.)

Yönetim bilgi sisteminin fonksiyonlarını daha açık bir şekilde özetleyebilmek için kayıt işleme sistemi ile karşılaştırılmıştır. Buna göre;

#### Kayıt İşleme Sistemi

- Tek bir fonksiyonu destekler
- Operasyonel düzeydeki işleri destekler
- Yöneticinin bilgi ihtiyacını önceden programlanan raporlarla giderir
- Yapısal kararlara destek sağlar

#### Yönetim Bilgi Sistemi

- Tüm fonksiyonları desteklerler ve bilgi akışını bütünleştirir.
- Tüm yönetim düzeylerine hizmet sunar
- Yöneticinin bilgi ihtiyacı anında (online) olarak karşılar.
- Yarı yapısal kararlara destek sağlar

### **3. KARAR DESTEK SİSTEMİ (KDS)**

Karar destek sistemleri adından da anlaşılacağı gibi özellikle çözümü belli yöntemlere dayanmayan bir defaya özgün karmaşık yapılı ve risk unsuru taşıyan kararlarda özellikle üst düzey yöneticilerin stratejik kararlarında karar alıcıya yardımcı olmak ve karar alma faaliyetinde etkinliği (doğru karar almayı) arttırmak amacıyla geliştirilmiş bir sistemdir.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Richard WEBBY, Marcus O'CONNOR, "The Effectiveness of Decision Support Systems: The Implications of Task Complexity and DSS sophistication", **JOURNAL OF INFORMATION TECHNOLOGY**, C. IX, S. 1 (Mart, 1994), s. 19.

KDS, değişen şartlar altında bir problemle karşılaşan karar alma yetkisine sahip yöneticiye, standart kuralları uygulatmak yerine doğru karar alınmasını sağlayacak uygun veri ve modelleri kullanarak alternatifler arasında doğru seçim yapmasına yardımcı olur.<sup>10</sup>

Sonuç olarak KDS için sadece tek bir program yazılımı değil, bir programlar topluluğu ya da araçlarıdır diyebiliriz ve yönetici karşılaştığı problemin çözümü için kendisine en uygun olan programı seğebilir. Bu programlar basit yapılı olabileceği gibi karmaşık yapılı modellerde olabilir.<sup>11</sup>

#### 4. ÜST YÖNETİM DESTEK SİSTEMLERİ (ÜYDS)

Üst yönetim destek sistemleri (ÜYDS) geliştirme fikri, yöneticileri bilgisayarlar konusunda üst düzeyde bilgilendirmek yerine, bilgisayarları yönetimle ilgili bilgilerle donatarak, yönetsel zekaya kavuşturmak düşüncesinden doğmuştur. Buna göre üst yönetici destek/bilgi sistemi, organizasyonda üst basamak yöneticilerin kullanımı için tasarlanmış, organizasyonların yönetimi için gereken her türlü iç ve dış bilgiyi özet olarak yöneticiye sunan bir tür raporlama ve analiz yazılımıdır.<sup>12</sup>

ÜYBS (üst yönetim bilgi sistemi) ile ÜYDS birbiri yerine kullanılan kavramlardır. ancak bu iki sistemi birbirinden ayırmak gerekir ÜYDS, ÜYBS'ni de kapsayan daha büyük elektronik haberleşme (elektronik mektup, bilgisayar konferans, vb.) araçlarına, veri analiz kapasitesine ve yöneticinin zamanını organize eden elektronik donanıma sahiptir.<sup>13</sup> Öte yandan ÜYBS çoğu zaman KDS ile karıştırlmaktadır. ÜYBS daha çok geçmiş dönemlere ait bilgi ve verilerin raporlanıp ekranda gösterilmesi için kullanılırken, KDS

---

<sup>10</sup> Robert SCHULTHEIS v.d, **Management Information Systems** (Boston: Richard D. Irwin Inc., 1998), s.5571

<sup>11</sup> J. Stewart BLACK, Lyman W. PORTER, **Management** (New Jersey: Prentice Hall Inc., 2000), s.548.

<sup>12</sup> Melih KIRLIDOğ, "Bilgisayar Yönetici Odalarında", içinde: (Der. Türkiye Bilgisayar Derneği), **Bilişim 94 Etkinlikleri Bildiri Kitabı** (İstanbul: Intrepo Yay. A.ř., 1994), s.30.

<sup>13</sup> Huhg J. WATSON ve R. Kelly RAINER, JR, "A Manager's Guide to Executive Support Sysms", **BUSINESS HORIZONS**, C. XXXIV, s.2 (Mart-Nisan 1991), s. 44.

raporların ve bilgilerin ekranda gösterilmesinden daha çok geçmiş ve gelecekteki projeleri analiz ve teşhis için kullanılır.<sup>14</sup>

ÜYDS'nin iki temel özelliği vardır. Bunlardan birincisi, söz konusu sistemin fazla bilgisayar bilgisi olmayan ve kısıtlı zamanı olan üst basamak yöneticilerin kullanımı için tasarlanmış basit, eğitim gerektirmeyen sistemler olmasıdır. İkincisi ise, sistemin dinamik bir özelliği olup, kullanıcının değişen ve yeni taleplerine cevap verebilecek değişikliklere açık, esnek bir yapıya sahip olmasıdır.<sup>15</sup>

## 5. UZMAN SİSTEMLER (US)

Belirli büyüklükteki örgütlerde bazı bireysel kararlar örgütün toplam optimizasyonunu etkilediğinden bu kararların, konusunda uzman kişiler tarafından verilmesi gerekir. Bu tip kararlar yapısal olmayan (önceden programlanmayan ya da diğer bir ifade ile insan müdahalesi gerektiren) kararlardır. Yine bu tip kararların çözümleri belli yöntemlere dayanmaz, bir defaya özgüdür, karmaşık yapıdadır ve risk unsuru taşır. İşte bu tür üst yönetim kararları bilgi teknolojisinde önemli gelişmelerden biri olarak kabul edilen uzman sistemler tarafından desteklenmektedir. Diğer bir ifade ile uzman sistemler zamanı geldiğinde bilgisayar tarafından verilemeyen kararların alınmasında üst düzey yöneticilere ve uzman kişilere yardımcı olmak amacıyla bilgisayarlardan bir çeşit uzman kişi gibi faydalanılması düşüncesiyle geliştirilmiş programlardır.<sup>16</sup>

**Uzman sistemler**, uzman bir insan gibi fonksiyon gören kullanıcıya problemi nasıl çözeceğini tavsiye eden bir bilgisayar programıdır.<sup>17</sup>

Bir başka ifade ile, uzman sistemler tasarım, planlama, teşhis yorumlama, denetim ve danışmanlık gibi uzman kişilerin yapabildiği

---

<sup>14</sup> James O. HICKS, *Management Information Systems: A User Perspective* (Minnesota: West Publishing Co., 1993), s. 159.

<sup>15</sup> Craig BARROW, "Implementing on Executive Information Systems: Seven Steps for Success", *JOURNAL OF INFORMATION SYSTEMS MANAGEMENT*, C. VII, S. 2 (Bahar 1990), s. 41.

<sup>16</sup> Fahir BİLGİNOĞLU, "İşletmenin Karar Sürecini Destekleyen Uzman Sistemler", *YÖNETİM DERGİSİ*, Y. 4, S. 15 (Haziran 1993), ss. 56-11.

<sup>17</sup> Raymond McLEOD, Jr., *Management Information Systems* (New York: Macmillan Publishing Co., 1990), s. 40.

faaliyetleri gerçekleştiren bilgisayar programlarıdır.<sup>18</sup> Tanımlardan da anlaşılacağı gibi US'lar bilgisayar programlarıdır. Bundan dolayı iyi yazılmış ve iyi formüle edilmiş bir uzman sistem sürekli olarak ve kolaylıkla görevini yerine getirebilecektir. Yapılan çalışmalar sonucu yazılım tekniği ve araçlarında meydana gelen gelişmeler uzman sistemlerin kullanıcıya daha yakın olmasını sağlamış ve kuruluş safhasındaki kaynak kullanımını azaltmıştır.

İyi geliştirilmiş bir uzman sistem, bir problem ile karşılaştığı zaman uzman bir kişinin vereceği cevapla aynı cevabı vermelidir. Bilgilenme-temelli (knowledge-based systems) sistemlere göre uzman istemler daha geliştirilmiş sistemlerdir. Bilgilenme-temelli sistemler yapay zeka davranışı gösterirler ancak insan zekasının gösterdiği davranış düzeyi gibi değildir. Uzman sistemler ise daha ileri düzeyde tasarlanmış sistemlerdir. Uzman sistemler önceden insanlar tarafından sezgisel (tecrübeye dayanan) olarak yapılan işleri yapabilmektedir.<sup>19</sup>

Daha açık bir ifade ile US'lar bilgilenme temelli ve sonuç çıkarma mekanizmasından oluşur. Bu yapıya göre uzman sistemler ile uzmanlık bilgilerinin bir veri bankasına bilgilenme tabanı şeklinde yüklenmesi ve bu bilgilerin ayrı ayrı olaylar için kullanılarak muhakeme yoluyla sonuç çıkarması amaçlanmıştır. Sistemin bilgilenme temelini, yaşanan deneyimlerle geliştirilmesi önemli bir gelişme olarak kabul edilmekte ve uzman sistemlerin tercih edilmesine neden olmaktadır.<sup>20</sup>

### III. UZAKTAN ÖĞRETİMDE YÖNETİM DESTEK SİSTEMLERİ

Uzaktan öğretim sistemine dayalı olarak eğitim ve öğretim veren kurumlarda yönetim destek sistemlerinin ayrı bir yeri ve önemi vardır. Çünkü eğitim çok geniş bir alanda ve çok sayıda kişiye verilmektedir. Böylesine büyük bir kitleye eğitim hizmetin aksamadan, zamanında, güvenilir ve tam olarak verilebilmesi için

---

<sup>18</sup> Haldun AKPINAR, "İşletmecilikte İleri Teknoloji Uygulamaları", **YÖNETİM DERGİSİ**, Y. 4, S. 14 (Haziran 1993), s. 56.

<sup>19</sup> Carol Pitts HAWKS, "Expert Systems in Technical Services and Collection Management", **INFORMATION TECHNOLOGY AND LIBRARIES**, C. XIII, S. 3 (Eylül 1994), s. 203.

<sup>20</sup> BİLGİNOĞLU, s. 67.

kuşkusuz bilgisayara dayalı söz konusu sistemlerden faydalanılması gerekmektedir.

## A) UZAKTAN ÖĞRETİMDE BİLGİ TEKNOLOJİNİN KULLANIMI

Uzaktan öğretim sistemi bilindiği gibi yer, zaman ve uzaklık kavramlarını iletişim teknolojisinde meydana gelen gelişmelerle birlikte ortadan kaldırmayı başarmış bir sistemdir. Bir başka ifadeye göre uzaktan öğretim sistemi iletişim/bilgi teknolojisinde meydana gelen gelişmelere bağlı olarak bugünkü teknolojiye dayalı çağdaş yapısına kavuşmuş bir sistemdir. Günümüzde iletişim ya da bilgi teknolojisinin ürünleri olan telekomünikasyon, uydu ve fiber optik teknolojilerinin kullanımı uzaklık kavramının anlamını ortadan kaldırmıştır.<sup>21</sup>

Modern anlamda uzaktan öğretim sisteminden yararlanabilmek için çağın gerektirdiği bilgi teknolojileri kullanılmalıdır. Ancak bunun gerçekleşmesi ülkenin gelişmişlik düzeyine ve teknolojinin kullanılması için gereken altyapı yatırımlarına bağlıdır. Yükseköğretimde uzaktan öğretim veren örgütler içerisinde bilgi teknolojilerini çağdaş anlamda ve yaygın olarak kullanan ülkeler arasında özellikle gelişmiş ülkeleri görmekteyiz. Sözgelimi Amerika'da uzaktan öğretim yapan üniversitelerin pek çoğu bilgisayarlı telekonferans, kablolu TV yayınları, video konferans ve telefon gibi pek çok bilgi teknolojisinin sunduğu araçtan faydalanmaktadır.<sup>22</sup>

Bir başka çarpıcı örnek Scotland'daki İngiliz Açık Üniversitesidir. Söz konusu Üniversitesinin 2000'den fazla öğrencisi

---

<sup>21</sup> \_\_\_\_\_, "A survey of Telecommunications: The Death of Distance", **THE ECONOMIST** C. CCXXXVI, S. 7934 (Eylül-Ekim 1995), s.74.

<sup>22</sup> Michael G. MOORE, "Background and Overview of Contemporary American Distance Education", içinde: (Der: Michael G. MOORE, Peter COOKSON vd.), **Contemporary Issues In American Distance Education** (New York: Pergamon Press Inc., 1990), s.1.

akademik danışmanlık için telefonla birlikte yılda 200 saatin üzerinde tele-konferans sisteminden yararlanmaktadır.<sup>23</sup>

Görüldüğü gibi bilgi teknolojilerinden, uzaktan öğretim veren organizasyonlar öğrencilerin ders sistemleri içinde oldukça yoğun bir şekilde faydalanmaktadır. Bununla beraber bilgi teknolojisi sadece uzaktan öğretim öğrencilerinin derslerine yönelik faaliyetler için değil aynı zamanda uzaktan öğretim organizasyonlarının yönetim ile ilgili faaliyetleri için de kullanılmaktadır. Sözgelimi İngiliz Açık Üniversitesi yönetim faaliyetleri için kullandığı bilgi sistemindeki eksiklikleri gidermek amacıyla gerekli önlemleri düşünmüş ve beş yıllık bir yenileme programı için \$ 16 milyon dolar harcamayı göze almıştır.<sup>24</sup>

## B) UZAKTAN ÖĞRETİMDE YÖNETİM DESTEK SİSTEMLERİ

Buraya kadar yapılan açıklamalardan da anlaşıldığı gibi bilgi teknolojisine dayalı YDS'nin kullanılmadığı bir uzaktan öğretim sisteminden bahsedilmesi oldukça güçtür. Ancak YDS'nin kullanım şekli ve yoğunluğu uzaktan öğretim organizasyonlarında finansal kaynakların büyüklüğü, ülkenin gelişmişlik düzeyi uzaktan öğretimin uygulama alanı ve büyüklüğü, eğitim organizasyonunda üst düzey yöneticilerin tutum ve davranışları vb. pek çok değişkene göre farklılık gösterecektir. Ancak her ne düzeyde kullanılırsa kullanılsın bilgisayara dayalı yönetim destek sisteminin hem akademik hem de yönetim açısından sağladığı pek çok yarar vardır. Bunlar sırasıyla şunlardır.<sup>25</sup>

- Verimliliği artırır.
- Etkinliği artırır.
- Yenilik ve ürün liderliği sağlar.

---

<sup>23</sup> John GEORGE, "Effective Teaching and Learning by Telephone", içinde: (Der: K. RICHARDS ve R. ROE), **Distance Learning in ELT** (London: McMillan Publishing Co., 1994), s. 88.

<sup>24</sup> John S. DANIEL, **The Mega-Universities and the Knowledge Media: Implications Of New Technologies for Large Distenci Teaching Universities** (Milton Keynes: Open University Press, 1995), s. 80.

<sup>25</sup> RossH. PAUL, **Open Learning and Open Management** (London: Kogen Page Ltd., 1990), s. 121-127.



- Hizmette daha iyi kalite sağlar.
- Daha iyi karar almayı sağlar.
- Daha iyi yönetim ve eşgüdüm sağlar.
- Daha iyi personel geliştirme ve eğitime olanağı sağlar.

## C) YÖNETİM DESTEK SİSTEMLERİNİ OLUŞTURAN ALT SİSTEMLER ve UZAKTAN ÖĞRETİM ORGANİZASYONLARI

### 1. KİS ve Uzaktan Öğretim Organizasyonları

Uzaktan öğretim veren organizasyonlarda, öğrenci işleriyle ilgili günlük ve rutin faaliyetlerin izlenmesinde KİS'nin büyük bir önemi vardır. Çünkü KİS ile yapılan işlerde hem daha az zaman, hem de daha az işgücü harcanmaktadır. Sözgelimi KİS öğrencilerin kayıt, kayıt yenileme, sınav sonuçları, mezuniyet bilgileri vb. öğrenci işleriyle ilgili işlere ait bilgi ve raporların en kısa zamanda ve az çabayla elde edilmesine yardımcı olur.

### 2. YBS ve Uzaktan Öğretim Organizasyonları

Farklı amaçla kurulmuş pek çok organizasyonda olduğu gibi uzaktan öğretim veren organizasyonlarda da orta basamak yöneticiler organizasyon ile ilgili (akademik ve/veya yönetim ile ilgili) farklı konularda bilgi edinmek isteyebilir. İşte uzaktan öğretim veren organizasyonlarda da özellikle orta basamak yöneticilerin bilgi edinme ihtiyacını karşılayacak sistemler YBS'dir. YBS ile uzaktan öğretim veren bir organizasyonda orta basamak yöneticilerin karşılaşılabilecekleri rutin önceden tahmin edilen sorunlara çözüm geliştirebilecekleri raporlar hazırlanabilir. Ayrıca YBS ile kayıt işleme sistemini ilgilendiren detay verilerin büyük bir kısmına erişilebilir. Sözgelimi YBS ile uzaktan yüksek öğretim veren bir organizasyonda orta basamak yöneticiler öğrencilere ait not bilgilerine, öğrenci sayılarına, kayıt bilgilerine vb. bilgilere kolaylıkla ulaşabilmelidir.

### 3. KDS ve Uzaktan Öğretim Organizasyonları

KDS pek çok organizasyonda olduğu gibi uzaktan öğretim veren organizasyonlarda da kullanılabilen bir sistemdir. Ancak söz konusu bu sistemin örgüt içinde faaliyet gösteren birimlerde kullanılıp kullanılmaması üst düzey yöneticilerin alacakları kararlara bağlıdır. Bu bakımdan KDS'nin bir organizasyonun bilgi sisteminde yer alması bu sistemin önemi ve gereğinin üst düzey yöneticiler tarafından anlaşılmasına bağlıdır. Geleneksel öğretim veren organizasyonların yanı sıra uzaktan öğretim veren organizasyonlarda KDS'lere ihtiyaç duyulduğu söylenebilir. Özellikle öğrenci sayıları yüz binlerle ifade edilen uzaktan öğretim organizasyonlarında KDS'lere olan ihtiyacın daha fazla olduğu görülmektedir. KDS pek çok organizasyonda olduğu gibi uzaktan öğretim veren organizasyonlarda da hatalı veya yanlış karar alınmasını önleyebilecek bir sistem olmasından dolayı yararlanılması gereken bir sistemdir. Sözelimi kitap basımı için ihtiyaç duyulan doğru talep tahminlerinin yapılabilmesi için KDS'den yararlanılabilir. Elde edilen doğru kitap talep tahminleriyle ise doğru kitap basım planları ve bütçelerin yapılması mümkün olacaktır.

### 4. ÜYBS ve Uzaktan Öğretim Organizasyonları

ÜYBS pek çok organizasyonda üst yönetime bilgi sağlama amacıyla kullanılan bir alt sistemdir. Uzaktan öğretim veren organizasyonlarda da ÜYBS üst basamak yöneticilere organizasyon ile ilgili bilgilendirme ve/veya karar almaya yönelik bilgiyi özet, açık ve anlaşılır bir şekilde grafik ve/veya tablolar yardımıyla sağlayabilir. Sözelimi uzaktan öğretim yapan okulların farklı bölümlerine kayıtlı öğrenciler ile ilgili bilgiler (ülke genelinde veya bölgelere göre ders başarı ve/veya başarısızlık oranları) tablo veya grafik yardımıyla izlenebilir. Bölümlerden mezun olan öğrencilerin ders başarı oranları gibi üst basamağın ihtiyaç duyabileceği gerek kurum içi, gerekse kurum dışı pek çok bilgi ÜYBS ile sağlanabilir.

Yukarıda belirtilen örneklerin dışında kurum öğrencileri ile ilgili (eğer istenirse) her türlü detay bilgi ÜYBS ile elde edilebilir. Bu tür detay bilgiler elde edilirken fare (mouse), dokunmatik ekran (touch screen) veya klavye (keyboard) gibi ara birimler kullanılarak kullanım kolaylığı sağlanabilir. ÜYBS ile kurum üst basamak yöneticileri olağan dışı durum raporları da alabilirler. Ancak bunun için olağan

dışı durum tanımları kullanıcı tarafından belirlenip sisteme girilmelidir. Ayrıca kurum üst basamak yöneticileri ÜYBS ile “plansız sorgu yapma” imkanı da bulabilir. Bu yolla kullanıcı elde etmek istediği bilgileri daha önce menü ve ekran sistemleri içinde tanımlanmış olsa bile binleri görüntülemek olanağına sahiptir.

## 5. US’lar ve Uzaktan Öğretim Organizasyonları

US’lar uzaktan öğretim veren organizasyonlarda, uzman kişilere ve üst düzey yöneticilere şu şekilde faydalı olabilir.

- Uzman kişiler için tutarlı tavsiyelerde bulunur ya da özel bilgiye ihtiyacı olup da az tecrübeye sahip personele bir danışman gibi yardımcı olur.

- Bir kontrol listesi gibi düşünülmesi gereken faktörleri kullanıcıya hatırlatır ve sorunlarla ilişkilendirilmiş problemi harekete geçirir.

- Sistem bir eğitimci gibi, az deneyim sahibi kişiye ilk eğitimi verebilir ya da tecrübe sahibi kullanıcıların tecrübelerini artırabilir.

- Sistem, bilgiye ulaşmak için hazır bir referans (başvurulacak bir kaynak) gibi kullanıcıya yardımcı olur.

## SONUÇ

Günümüzde pek çok alanda olduğu gibi eğitim ve öğretim veren organizasyonlarda da yönetim destek sistemlerine duyulan ihtiyaç giderek büyümektedir. Çünkü organizasyonun etkinliği ve verimliliği için doğru ve kullanılabilir bilgiye sahip olmanın önemi artmıştır.

Uzaktan öğretim veren organizasyonların yönetim faaliyetlerindeki başarıları bilgi teknolojilerinden yararlanarak oluşturulan yönetim destek sistemlerine (YDS) bağlıdır. Bunun doğal sonucu olarak YDS’den doğru bir şekilde yararlanmayan bir uzaktan öğretim organizasyonunun yönetim faaliyetlerinde pek çok sorunla karşılaşılması mümkündür. Bundan dolayı uzaktan öğretim yapan organizasyonlarda YDS tasarımı yapılırken organizasyonun yönetim biçimi, personelin niteliği ve sayısı, finansman kaynakları,

organizasyonun özerk olup olmaması vb. pek çok faktör dikkate alınmalı ve değerlendirmeler sonucu elde edilen bilgiler doğrultusunda YDS oluşturulmalıdır.

## KAYNAKÇA

AKPINAR, Haldun: “İşletmecilikte İleri Teknoloji Uygulamaları”, YÖNETİM DERGİSİ, Y. 4, S. 15 (Haziran 1993), s. 56.

BARROW, Craig: “Implementing on Executive Information Systems: Seven Steps for Success”, JOURNAL OF INFORMATION SYSTEMS MANAGEMENT, C. VII, S. 2 (Bahar 1990), s. 41.

BİLGİNOĞLU, Fahir: “İşletmenin Karar Sürecini Destekleyen Uzman Sistemler”, YÖNETİM DERGİSİ, Y. 4, S. 15, Haziran 1993, ss. 6-11.

“A survey of Telecommunications: The Death of Distance”, THE ECONOMIST C. CCXXXVI, S. 7934 (Eylül-Ekim 1995), s. 74.

BLACK, J. Stewart - Lyman W. PORTER: Management, Prentice Hall Inc., New Jersey, 2000, s. 548.

CASHMORE, Carol: Richard LYALL, Business Information: Systems and Strategies, Prentice Hall, London, 1991, s. 9-10.

DANIEL, John S.: The Mega-Universities and the Knowledge Media: Implications Of New Technologies for Large Distenci Teaching Universities, Open University Press, Milton Keynes, 1995, s. 80.

GEORGE, John: “Effective Teaching and Learning by Telephone”, içinde: (Der. K. RICHARDS ve R. ROE), Distance Learning in ELT, McMillan Publusing Co., London, 1994, s. 88.

HAAG, Stephen - Peter KEEN: Information Technology; Tomorrow's Advantage Today, The McGraw-Hill Comp. Inc., New York, 1996, s. 255.

HAWKS, Carol Pitts: “Expert Systems in Technical Services and Collection Management”, INFORMATION TECHNOLOGY AND LIBRARIES, C. XIII, S. 3 (Eylül 1994), s. 203.

HICKS, James O.: Management Information Systems: A User Perspective, West Publusing Co., Minnesota, 1993, s. 159.

KAYA, Türksel - BENSGHIR: “Yönetim Destek Sistemleri”, AMME İDARESİ DERGİSİ, C. XXVI, S. 1, Mart 1993, s. 240.

KAYA, Türksel - BENSGHIR: Bilgi Teknolojileri ve Örgütsel Değişim, TODAİE yay. No: 274, Ankara, 1996, s. 56.

KIRLIDOĞ, Melih: “Bilgisayar Yönetici Odalarında”, içinde: (Der. Türkiye Bilgisayar Derneği), Bilişim 94 Etkinlikleri Bildiri Kitabı, İntrepo Yay. A.Ş., İstanbul, 1994, s. 30.

McLEOD, Raymond: Jr., Management Information Systems, Macmillan Publishing Co., New York, 1990, s. 40.

MOORE, Michael G.: “Bckground and Overview of Comtemporary American Distance Education”, içinde: (Der. Michael G MOORE, Peter COOKSON vd.), Contemporary Issues In American Distance Education, Pergamon Press Inc., New York, 1990, s. 1.

PAUL, RossH.: Open Learning and Open Management, Kogen Page Ltd., London, 1990, s. 121-127.

ROBSON, Wendy: Strategic Management Information Systems, Prentice Hall, London, 1997, s. 85.

SCHULTHEIS, Robert v.d: Management Information Systems, Richard D. Irwin Inc., Boston, 1998, s. 557.

SÜRMEİLİ, Fevzi: Muhasebe Bilgi Sistemi, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını. Yay. No: 115. Eskişehir, 1996, s. 20.

TURBAN, Efraim: Decision Support and Expert Systems: Management Support Systems, Mac Millan International Ed., New York, 1995, s.s. 1-26.

TÜRKMEN, İsmail: Etken İletişim Modeli, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, Ankara, 1992, s. 53.

WATSON, Huhg J. - R. Kelly RAINER, JR, “A Manager’s Guide to Executive Support Systms”, BUSINESS HORIZONS, C. XXXIV, S. 2, Mart-Nisan 1991, s. 44.

WEBBY, Richard - Marcus O’CONNOR: “The Effectiveness of Decision Support Systems: The Implications of Task Complexity and DSS sophistication”, JOURNAL OF INFORMATION TECHNOLOGY, C. IX, S. 1, Mart 1994, s. 19.



# HİZMET SÜREÇLERİNİN YÖNETİMİNDE YENİLİK VE YARATICILIK UNSURLARI

*Öğr.Grv.Dr. Çetin BEKTAŞ\**

## ÖZET

Hizmet süreçlerinin yönetimi müşteri tatmini yönünden önemlidir. Hizmet süreci, girdi, çıktı, tedarikçi, müşteri, müşteri ihtiyaçları ve süreç aktivitelerinden oluşmaktadır. Başarılı bir hizmet süreci oluşturmak için şu unsurlar gereklidir: Yeniden düzenleme ekibini oluşturmak, vizyoner liderlik ve değişime direncin önlenmesi. Hizmet sürecinde yaratıcılık unsurları ise, uzmanlık yaratıcı düşünce ve içsel iş motivasyonudur. Ayrıca örgütsel yaratıcılıkta, kaynaklar, yönetim uygulamaları ve örgütsel motivasyon etkili rol oynamaktadır.

## ABSTRACT

Service process management is important for customer satisfactions. Services process contains input, output, customer, customer's need and process activity. To construct a successful service process, these factors are important: reengineering team, visioner leadership and to prevent change resistance. Creation of service process is expertise, creativity idea and internal working motivations. In addition, sources, management practices and organizational motivations effects organizational creativity.

## GİRİŞ

Hizmetler, insanların gereksinimlerini karşılayan soyut ürünler olarak tanımlanmaktadır. Hizmetler, kendilerine özgü özelliklerinden dolayı mallara göre farklı özellikler taşımaktadır. Hizmetlerin bu farklı özellikleri göz önüne alındığında, üretim ve sunum süreçleri de farklı yaratıcılık unsurlarını kapsamaktadır. Bu kapsamda, iş süreci kavramı açıklanmakta ve hizmet süreçlerinin düzenlenmesinde başarı koşulları

---

\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sandıklı MYO

değerlenmektedir. Son kısımda, hizmet yeniliği ve yaratıcılı unsurları belirtilmekte ve hizmet yaratıcılığını sağlayıcı faktörler açıklanmaktadır.

## I. HİZMET SÜRECİ KAVRAMI

Bir iş süreci, belirli bir dizi girdiyi(işgücü, ekipman, yöntemler ve çevresel unsurlar) müşteriler için belirli bir dizi faydalı çıktıya (ürün ya da hizmet) dönüştüren, tanımlanabilen, yinelenen, ölçülebilir ve birbirine bağlı katma değer yaratan faaliyetler dizisidir.<sup>1</sup>

Bir diğer tanıma göre de süreç; bir veya daha fazla dönüşüm sonucu, daha değerli çıktılar sağlayan, birbirleriyle ilişkili, belirli sınırları olan ve geribildirim veren işlemler grubudur.<sup>2</sup>

### A. İŞ SÜRECİNİN TEMEL UNSURLARI

İş sürecinin temel unsurlarını; girdi, çıktı, tedarikçi, müşteri, süreç performans ölçütleri, müşteri ihtiyaç ve beklentileri ve süreç aktiviteleri oluşturmaktadır.<sup>3</sup>

Girdi: Süreci harekete geçiren ve sürecin dış çevresinden katılan unsurlardır. Sermaye, işgücü, zaman, makine ve ekipman süreç girdilerini oluşturmaktadır.

Çıktı: Girdilerin, süreç içinde müşteri ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde, katma değer yaratmasını sağlayan dönüşümün sonucudur.

Tedarikçi: Sürece gerekli olan girdileri sağlayan kişi ya da kurumdur. Tedarikçiler organizasyon içinden olabilecekleri gibi dışından da olabilirler.

Müşteri: Bir iş sürecinin çıktılarını kullanan organizasyon içindeki kişi veya organizasyon dışındaki kişi ya da kurumdur.

---

<sup>1</sup> Işıl OKAY, "İşletmelerde Süreç Yönetimine Geçiş ve Uygulama Sonuçları", 7. Ulusal Kalite Kongresi, Bildiriler, Tüsiad-kalder, 11-12 Kasım 1998, s.69.

<sup>2</sup> Haluk ERKUT, *Süreçlerle Yönetim*, Ay-Em Anadolu Yıldızı Eğitim Merkezi Yay., No:2, İstanbul, 1998, s.19.

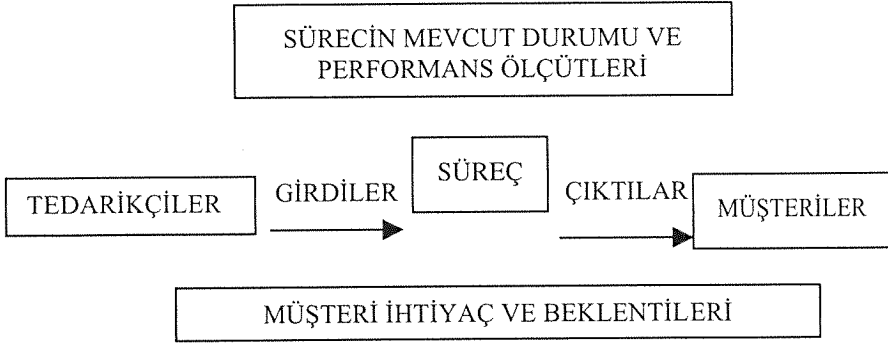
<sup>3</sup> OKAY, s.70.



Süreç performans ölçütleri: Sürecin, müşteri ihtiyaç ve beklentilerini karşılama derecesini ölçmeye yarayan göstergelerdir.(Müşteri siparişini zamanında verme, hatasız hizmet)

Müşteri ihtiyaç ve beklentileri: Sürecin çıktısı olan ürün ve hizmetler konusunda müşteri tarafından ve ya müşteri adına tanımlanmış özelliklerdir.

Süreç aktiviteleri: Süreç girdilerini, çıktılarına dönüştüren süreç içerisinde yer alan faaliyetlerdir. Sürecin unsurları şekil 1'de gösterilmektedir.



Kaynak: Işlay OKAY, "İşletmelerde Süreç Yönetimine Geçiş ve Uygulama Sonuçları", 7. Ulusal Kalite Kongresi, Bildiriler, Tüsiad-Kalder, 11-12 Kasım 1998, s.70.

Şekil 1: Sürecin Temel Unsurları

## B. İŞ SÜRECİNİN ORTAK ÖZELLİKLERİ

İş süreçlerinin ortak özellikleri şu şekilde belirtilmektedir:<sup>4</sup>

- Pek çok iş bir tek iş halinde birleştirilir.
- Kararı elemanlar verir.
- Sürecin içindeki adımlar doğal bir sıra içinde gerçekleştirilir.

<sup>4</sup> Micheal HAMMER, James CHAMPY, Değişim Mühendisliği( İş İdarasında Devrim İçin Bir Manifesto), (Çev: Sinem GÜL), Sabah Kitapları, İstanbul, 1994, s.45-58.

- Sürecin pek çok versiyonu vardır.
- İş en mantıklı yerde gerçekleştirilir.
- Kontrol ve denetimler azaltılır.
- İş en mantıklı yerde gerçekleştirilir.
- Kontrol ve denetimler azaltılır.
- Mutabakat en aza indirilmiştir.
- Tek temas noktasını bir vaka yöneticisi oluşturur.
- Merkeziyetçi işlemler yaygınlaşır.

## C. YENİDEN SÜREÇLEME KAVRAMI

### 1. YENİDEN SÜREÇLEMENİN TANIMI

Yeniden süreçleme, iş süreçlerindeki hızda, maliyetlerde ve kalitede yüksek performans sağlamak amacıyla, iş süreçlerinin temelden yeniden düşünülmesi, ve radikal bir şekilde yeniden tasarlanmasıdır.<sup>5</sup>

Genel olarak, yeniden süreçleme, performans iyileştirmede yeni bir yaklaşım değildir. Ancak, teknoloji kapasitesi, pazar taleplerinin irdelenmesi ve müşteri odaklılıkta radikal değişikliklerle ilişkili organizasyonel cesaretlendirmenin yeniden keşfidir.<sup>6</sup>

Bu tanımlamalardan sonra değişim mühendisliğinin içeriği şöyle ifade edilebilir:<sup>7</sup>

- Mevcut sürecin zayıf yönlerini ve yeni sürecin gerektireceği performansı belirlemek amacıyla eski süreci ve müşterilerin beklentilerini anlamak.

---

<sup>5</sup> Richard S. BARTON, "Business Process Reengineering", *Business Quarterly*, Spring, 1993, s.101-103.

<sup>6</sup> Robb DIXON, Peter ARNOLD, Janelle HEINEKE; "Business Process Reengineering: Improving in New Strategic Directions", *California Management Review*, Summer, 1994, Vol:36, No:4, s.94.

<sup>7</sup> Micheal HAMMER, Steven A. STANTON, *Değişim Mühendisliği Devrimi*, (Çev:Sinem GÜL), Sabah Kitapları, İstanbul, 1995, s.38.

- Eski varsayımları yok eden yeni bir süreç tasarımı yaratmak.
- Yeni süreci inşa etmek: Nasıl işleyeceğini ayrıntılarıyla tasarlamak, kurumun tüm parçaları üzerindeki etkilerinin tahmin etmek, personeli eğitmek, uygun bilişim sistemlerini oluşturmak.
- Yeni çalışma ve yaşama tarzını kuruma satmak.

## **2.YENİDEN SÜREÇLEMeye GEÇİŞİN NEDENLERİ**

İşletmeler ezici rekabet karşısında ayakta kalabilmek için, ihtiyaçları karşılamayan süreçleri ortadan kaldırarak, yeni iş süreçleri gerçekleştirirler. Bu bağlamda işletmeleri yeniden süreçlemeye yönelten nedenleri şu şekilde sıralamak mümkündür:<sup>8</sup>

- Müşteri hizmetlerini iyileştirmek,
- Rekabetçi bir avantaj elde etmek,
- Bilgi kaynaklarını en iyi şekilde kullanmak,
- İşletmenin kaynaklarını daha iyi görebilme,
- Sürekli ve iyi bir uygulamayı devam ettirmek,
- Harcamaları azaltarak, işlemleri belirli bir düzeye getirmek,
- Etkin olmayan ve gereksiz süreçleri ortadan kaldırmak,
- Finansal kontrolü iyileştirmek,
- Değişimlere etkili karşılık verebilmeye kazanabilmek.

## **II. HİZMET SÜREÇLERİNİN DÜZENLENMESİNDE BAŞARI KOŞULLARI**

Hizmetlerde yeniden süreçlemenin başarıya ulaşması, üst yönetimden en alttaki çalışana kadar herkese bir takım sorumluluklar yüklemektedir. Genel olarak, bunlar:<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Joe HERBKERSMAN, "Taking the Confusion of Reengineering", *National Underwriter*, February, 1994, s.17.

<sup>9</sup> HERBKERSMAN, s.17.

- Hedefler yukarıdan aşağıya doğru açık ve anlaşılır şekilde belirtilerek, ortak vizyon ve stratejinin oluşturulması,
- Çalışanların katkılarının artırılması,
- İşletmenin dağıtım kanalları gibi, alt yapısının değerlendirilmesi,
- Çalışanlara gerekli yetkinin verilmesi,
- Gerekli yerlerde kıyaslanmanın yapılması ve sonucun tekrarlanması.

Özet olarak sayılan bu başarı faktörlerinin yanında, başarıyı olumlu olarak etkileyen kurumsal ve yapısal faktörler de önemli rol oynarlar. Başarıyı sağlayan bu temel etkenlerden şunlardır:

#### A. YENİDEN DÜZENLEME EKİBİ OLUŞTURMAK

İşletmede yeniden süreçleme uygulamasının gerçekleştirilmesi, bu konuyla ilgili bir ekibin kurulması ve ekip çalışmasıyla sağlanabilmektedir. Ekipte şu kişiler bulunmaktadır:<sup>10</sup>

Lider, tüm değişim mühendisliği çalışmasını onaylayan ve motive eden üst düzey bir yönetici.

Süreç sahibi, belirli bir sürecin ve sürece uygulanan değişim mühendisliği çalışmasının sorumluluğunu taşıyan bir yönetici.

Değişim mühendisliği ekibi, belli bir sürece değişim mühendisliğinin uygulanmasıyla görevlendirilmiş, bu sürece teşhis koyan ve yeniden tasarlanmasıyla uygulanmasını yöneten bireyler grubu.

İdare komitesi, üst düzey yöneticilerden oluşan, işletmenin genel değişim mühendisliği stratejisini geliştiren ve stratejinin ilerlemesini izleyen ilke üretme mekanizması.

Değişim mühendisliği çarı, işletme içinde yeniden süreçleme teknikleri ile araçlarını geliştirmekten ve işletmenin ayrı değişim mühendisliği projelerinin birbirlerini güçlendirmelerini sağlamaktan sorumlu birey.

---

<sup>10</sup> HAMMER, STANTON, s.93.

Belirtilen bu rollerin arasındaki ilişki şu şekilde çalışmaktadır: Lider, süreç sahibini atar, Süreç sahibi, çarın desteği ve idare komitesinin nezaretiyle bir değişim mühendisliği takımı oluşturur.

Takımların kuruluş amaçları özellikle üç amaca yöneliktir. Bunlar:<sup>11</sup>

- Müşteri tatminini artırmaya yönelik çalışmalar yapmak,
- Müşteri hizmetlerinde, müşteri siparişini sunum süresini kısaltmak,
- İçsel maliyetlerin düşürülmesine katkıda bulunmaktır.

Takımlar, bu amaçları gerçekleştirirken, onlara üst yönetim tarafından işletmenin vizyonunu anlatan bir toplantı yapılır. Yeniden süreçlemeyle ilgili ortak bir metodoloji bilgisi sağlanır. Takım geliştirme etkinliği ve süreç iyileştirme yöntemleri aktarılır. Organizasyonu kapsayacak şekilde, seri seminerler insanlara süreç performanslarını iyileştirmede yardımcı olur. Tüm bu çalışmalar aynı organizasyon altındaki çalışanlara ortak dilin ve süreç bilgilerinin kazandırılmasını sağlamaktadır.<sup>12</sup>

## B. VİZYONER LİDERLİK

Vizyon sahibi yöneticiler, işletmede yeniden süreçlemenin başarılması için şu işlevleri yerine getirirler.<sup>13</sup>

- Organizasyonda ortak bir vizyon ve misyon yaymak için fikirlerin toplanmasında ve yayılmasında öncülük ederler.
- En iyi şekilde iletişimi geliştirerek, yaygın bir işletme kültürü oluşturmalarıdır.

---

<sup>11</sup> Raymond MANGANELLI, Steven P. RASPA, "Why Reengineering Has Failed", *Management Review*, July, 1995, s.40.

<sup>12</sup> Graham M. PALMER, Sherrill BURNS, "Revolutionizing the Business: Strategies For Succeeding With Change", *Human Resources Planning*, Vol:15, No:1, 1992, s.77-84.

<sup>13</sup> Barbara ETTORRE, "Reengineering Tales From the Front", *Management Review*, January, 1995, s.18.

- Lider, yalnızca uzman takımlar oluşturmakla kalmamalı, bununla birlikte bunların organizasyonda en iyi etkinlik sağlayan takımlar olmasını da sağlamalıdır.

- Lider, stratejik planlamada kararlı olmalıdır.

İşletmelerde, süreç değişimlerini sağlayabilmek, liderin sorumluluğunda gerçekleştirilir. Bu değişimin başarılması da liderin misyonu ve vizyonu ile ilişkilidir. Bunun açıklığa kavuşturulmasında, liderlik davranışının köklerine inilmesi ve irdelenmesi değerlerin anlaşılabilmesi açısından önem taşımaktadır.

Liderde iyi bir vizyonun olması, değişim süreci içinde üç önemli amaca hizmet eder. Bu amaçlar:<sup>14</sup>

- Vizyon, değişimin genel yönünü açıklığa kavuşturur.

- Vizyon, insanların kısa vadeli çıkarlarına uygun düşmeyen hareketleri destekleyerek, büyük ölçekli değişiklikler yapılmasını kolaylaştırır.

- Vizyon, insanların belirli bir düzen içinde çalışmasına ve böylece motivasyon düzeyi yüksek çalışanların hareketleri arasında oldukça etkili bir eş güdüm sağlanmasına yardımcı olur.

Vizyonun işletmeye sağladığı faydalarla birlikte etkili bir vizyonun özellikleri temel olarak şu şekilde belirtilmektedir;<sup>15</sup>

- Hayal edilebilirler. Geleceğin nasıl görüneceğine ilişkin bir resim çizerler.

- Arzu edilebilirler. Çalışanların, müşterilerin, hissedarların ve işletmeden yararı olan tün insanların uzun vadede çıkarına seslenirler.

- Gerçekleştirilebilirler. Gerçekçi, ulaşılabilir hedefler ortaya koyabilirler.

- Odak noktaları bellidir. Karar alma sürecine rehberlik edecek ölçüde açıktırlar.

---

<sup>14</sup> John P. KOTTER, "Vizyon, Strateji ve Liderlik", *Executive Excellence*, Yıl:2, Sayı:16, Temmuz 1998, s.10.

<sup>15</sup> KOTTER, s.11

- Esneklikler. Değişen koşullar karşısında inisiyatif kullanarak, değişik tepkiler göstermeye açıktır.

- İletmeleri kolaydır. Kolayca anlatılırlar, hedefler net olduğu için açıklamak fazla zaman almaz.

Vizyonerlik tablo 1’de gösterilmektedir.

**Tablo 1:** Etkili ve Zayıf Vizyon Karşılaştırılması

ETKİLİ VİZYON	ZAYIF VİZYON
<ul style="list-style-type: none"><li>- Bir faaliyetin ya da kuruluşun gelecekte, yoğunlukla da uzak gelecekte nasıl olacağını açıklar.</li><li>- Gerçekçidir. Gerçekleşme şansı olmayan hoş fanteziler değildir.</li><li>- İnsanları harekete geçirecek kadar açık, ama aynı zamanda , inisiyatif kullanmalarına izin verecek kadar da kesindir.</li><li>- Etkili vizyonların çalışanlara anlatılması kolaydır.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Zayıf vizyonlar, bazı grupların meşru çıkarlarını bile göz ardı edebilirler.</li><li>- Ulaşılamayacak hedefler koyarlar.</li><li>- Bazen çok belirsizdirler, bazen de çok kısıtlayıcı.</li><li>- Zayıf, yani etkisiz vizyonların açıklanması zor olabilir.</li></ul>

Kaynak: John P. KOTTER, “Vizyon, Strateji ve Liderlik”, *Executive Excellence*, Yıl:2, Sayı:16, Temmuz 1998, s.11’den tabloluşturulmuştur..

### C. DEĞİŞİME DİRENCİN ÖNLENMESİ

Değişim olan yerde; değişime karşı direncin olması oldukça doğaldır. Bu direnç insanın doğasında olan, “belirsizlikten korkma”ya da “bilmediğini kabullenmeme” düşüncesinin bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Yeniden süreçleme, radikal değişiklikleri öngördüğüne göre, lider buna hazırlıklı olmalı ve direnci bastırmak yerine, yönetebilmelidir. Değişime direncin ne zaman ve hangi yoğunlukta geleceğini önceden tam olarak belirleyebilmek olası değildir. Ancak, direnci yönetebilmek için; dirence yol açan sebepleri ve direncin ne şekilde geldiğinin çok iyi analiz edilmesi gereklidir.

Değişime gösterilen direnç başa çıkma ilkeleri temel olarak şu şekildedir:<sup>16</sup>

<sup>16</sup> HAMMER, STANTON, s.84.

- Direnç doğal ve kaçınılmazdır: Dirençle karşılaşacağınızı bilin.
- Direnç her zaman yüzünü göstermez.
- Direncin ardında pek çok motivasyon vardır.
- İnsanların savunularından çok kaygılarıyla ilgilenin.
- Dirençle başa çıkmanın tek bir yolu yoktur.

### III. SÜRECİN DÜZENLENMESİNDE YARATICILIK UNSURLARI

Kişisel yaratıcılık teorisi, yaratıcılık unsurlarını üç temelde ele almaktadır. Bunlar, uzmanlık, yaratıcı düşünce yeteneği ve içsel iş motivasyonudur. Bu unsurlar kısaca şu şekilde özetlenebilir:<sup>17</sup>

**i.Uzmanlık:** Uzmanlık bütün yaratıcı işlerin kuruluşunda geçerlidir. Uzmanlık, elemanın bilgi, teknik yeterlilik ve özel yeteneklerini kapsamaktadır.

**ii.Yaratıcı düşünce:** Kişisel karakterle ilgili olarak, kişisel disiplin, risk almaya uyumlu olma ve belirsizlikleri takip etme gibi yeteneklere bağlıdır. Bununla birlikte, öğrenme ve pratik teknikleri geliştirerek esneklik ve bağımsızlığı kazanarak elde edilebilir. Ayrıca kişinin kendisini konuyla bütünleştirmesi gereklidir. Yaratıcı düşüncenin oluşumunu sağlayacak örgütsel iklim şu özellikleri kapsamaktadır:<sup>18</sup>

- İşi bilme, (insanlar işlerini ne derece iyi bilirlerse, o derece daha çok heyecan duyarlar.)
- Risk alma, (insanlar yenilikleri deneyerek ne kadar risk alabiliyorlar.)
- Güven ve açıklık, (zihnindekileri söylemede ve farklı bakış açısı geliştirmede kendilerini ne kadar güvende hissediyorlar)

---

<sup>17</sup> Teresa M. AMABILE, "Motivating Creativity in Organizations: On Doing What You Love And Loving What You Do", *California Management Review*, V:40, I:1, (Fall 1997), s.42-44.

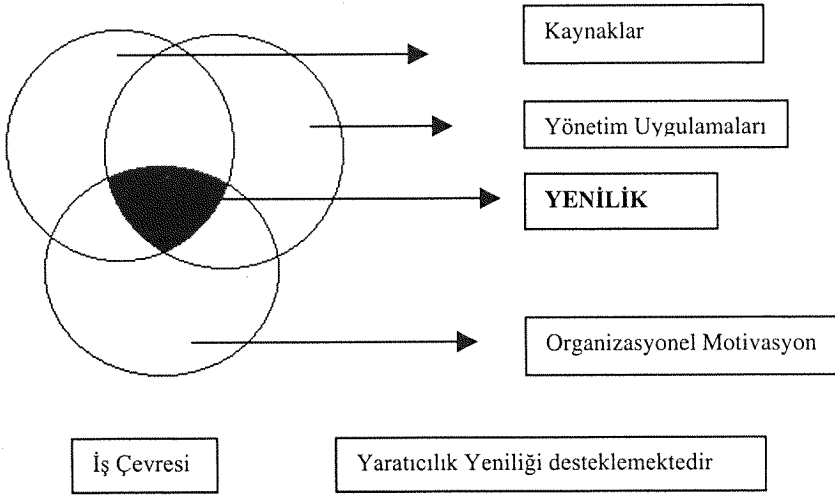
<sup>18</sup> Charles W. PRATHER, "Keeping Innovation Alive After The Consultants Leave", *Research Technology Management*, V:43, I:5, Sep 2000, s.17.

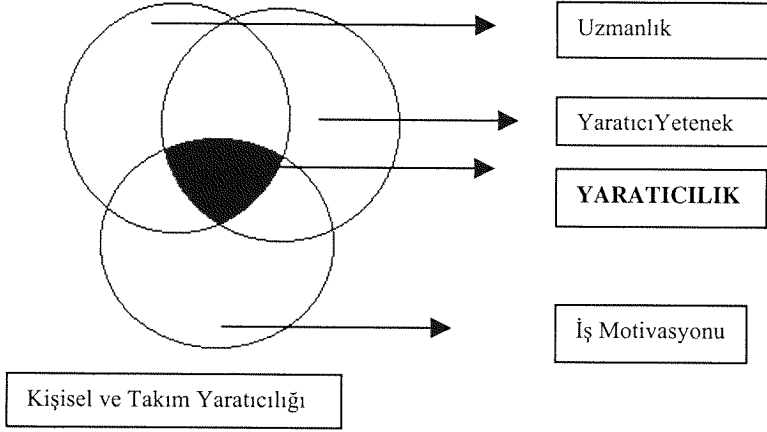


- İnsanların farklı düşüncelerine değer verme, ( iş süreçleri içerisinde insanların farklı fikirlerine ne derece önem veriliyor)
- İşlinden keyif alma ve gurur duyma, (iş ortamı ne kadar rahatlatıcı)

Yukarıda sayılan özellikler çalışanların yaratıcı düşünceyi ortaya koymalarında önemli rol oynamaktadır. Bu düşüncenin ortaya konulması, öncelikle üst yönetimin sorumluluğunda bulunmaktadır.

**iii.İçsel iş motivasyonu:** Uzmanlık ve yaratıcı düşünce bir insanın hangi alana yatkın olduğunu göstermesine karşın, içsel motivasyon kişinin başarılı olmasıyla doğrudan ilişkilidir. İçsel ve dışsal motivasyon başarı için gerekli olmasına karşın, içsel olanı başarıyı elde etmek için daha önemlidir. Bir insanın uzmanlık gelişimi ve yaratıcı düşünce yeteneği sosyal çevreden gelen dışsal nedenlere bağlı olsa da, içsel motivasyon seviyesi kişinin işinden zevk almasıyla doğrudan ilişkilidir.





**Şekil 2:** Örgütsel Yaratıcılık ve Yenilik Modeli Unsurları

Kaynak: AMABILE, a.g.e., s.53.

Örgütsel yaratıcılık teorisi ise, kişisel yaratıcılığı da etkileyen iş çevresi etkenlerine dayanmaktadır. Örgütsel yaratıcılığın unsurları şunlardır:<sup>19</sup>

- Kaynaklar: Mal ve hizmet üretim ve sunumunda yaratıcılığın artması, üretim için yeterli zaman, uzmanlaşmış işgücü, iş için gerekli materyaller, süreç doneleri, uygun bilgi ve yeterli eğitimi gerektirir. Yaratıcı yeteneğin ortaya çıkmasında, bilgi yönetimi önemli rol oynamaktadır. Bilgi yönetimini organizasyonda geliştirmek ve sürdürmek örgütsel sorumluluk gerektirmektedir. Günümüzde işletmeler bilgi yönetim sistemi kurularak, bunu bir ürün gibi değerlendirebilmektedirler. “Bilgi yönetimi çalışmaları örgütsel değişimi olduğu kadar, kültürel ve davranışsal değişimi de gerektirmektedir.”<sup>20</sup>

- Yönetim uygulamaları: Örgütsel yaratıcılığın ortaya çıkarılması, etkin çalışma gruplarının oluşturulması, çok yönlü

<sup>19</sup> AMABILE, a.g.e., s.53-54.

<sup>20</sup> Paul GRAY, “The Leading Edge in IS Management”, *Information System Management*, V:17, I:2, Spring, 2000, s.87.

iletişim sistemi kurularak, insanların birbirinin fikrine saygı duymalarının sağlanması yaratıcılıkla ilgili yönetim uygulamaları kapsamında ele alınmaktadır.

- Örgütsel motivasyon: Bu unsur, örgütün yenilikle uyumunu sağlayarak, yaratıcılığı desteklemektedir. Yeniliğin uyumlaştırılmasında yaratıcılık değeri, risk uyumu ve kişilerin yeteneklerini değerlendirmeyi öngörmektedir. Örgütsel motivasyonun sağlanmasında yetenekli insanların işletmede tutulmaları önemlidir. Bunun için yönetim şu şekilde davranmalıdır.<sup>21</sup>

- Çalışanlarla ilişkiler yalnızca ilk haftada değil, çalışma hayatı boyunca sık ve samimi ortamda gerçekleştirilmelidir.

- Yetenekli kişiler bir takıma dahil edilmeli veya çapraz fonksiyonel proje takımları kurulmalıdır.

- Kişilerin geri bildirim almalarına ve öğrenmelerine imkan verilmelidir.

- Yeni görev ve sorumluluklar verilmeden önce kişilerle ilişkiler kurularak güvenleri sağlanmalıdır.

- İnsanlara başarılarını anlatma fırsatları verilmelidir.

- İnsanların tarafsız ve şeffaf seçimleri sağlanmalıdır.

## SONUÇ

Hizmet süreçlerinin müşteri tatminini sağlayacak şekilde düzenlenmesi, hizmet süreçlerinin yeniden düzenlenmesini gerektirmektedir. Bu düzenlemede, kişisel ve örgütsel yaratıcılık unsurlarına önem verilmeli ve bireylerin yaratıcılıklarını ortaya koyacak örgütsel iklim yaratılmalıdır. Yaratıcılığın sağlanmasında, uzmanlık, yaratıcı yetenek ve içsel iş motivasyonu unsurları önemli rol oynamaktadır. Bu sayılan üç temel unsurun birleşmesi yaratıcı örgüt atmosferini oluşturmakta ve müşteri tatmininde önemli rol oynamaktadır.

---

<sup>21</sup> Marion DEVINE, Jean LAMMIMAN, "Original Synergy", *People Management*, V:6, I:8, April 2000, s.28.

## KAYNAKÇA

AMABILE, Teresa M., "Motivating Creativity in Organizations: On Doing What You Love And Loving What You Do", *California Management Review*, V:40, I:1, Fall 1997.

BARTON, Richard S., "Business Process Reengineering", *Business Quarterly*, Spring, 1993.

DEVINE, Marion, LAMMIMAN, Jean, "Original Synergy", *People Management*, V:6, I:8, April 2000.

DIXON, Robb, ARNOLD, Peter, HEINEKE Janelle, "Business Process Reengineering: Improving in New Strategic Directions", *California Management Review*, Summer, , Vol:36, No:4, 1994.

ERKUT, Haluk, *Süreçlerle Yönetim*, Ay-Em Anadolu Yıldızı Eğitim Merkezi Yay., No:2, İstanbul, 1998.

ETTORRE Barbara, "Reengineering Tales From the Front", *Management Review*, January, 1995.

GRAY, Paul, "The Leading Edge in IS Management", *Information System Management*, V:17, I:2, Spring, 2000.

HAMMER, Micheal CHAMPY James, *Değişim Mühendisliği (İş İdarasında Devrim İçin Bir Manifesto)*, (Çev: Sinem GÜL), Sabah Kitapları, İstanbul, 1994.

HAMMER, Micheal STANTON Steven A., *Değişim Mühendisliği Devrimi*, (Çev: Sinem GÜL), Sabah Kitapları, İstanbul, 1995.

HERBKERSMAN, Joe, "Taking the Confusion of Reengineering", *National Underwriter*, February, 1994.

KOTTER John P., "Vizyon, Strateji ve Liderlik", *Executive Excellence*, Yıl:2, Sayı:16, Temmuz 1998.

MANGANELLI, Raymond RASPA Steven P., "Why Reengineering Has Failed", *Management Review*, July, 1995.

OKAY, Işıl "İşletmelerde Süreç Yönetimine Geçiş ve Uygulama Sonuçları", 7. *Ulusal Kalite Kongresi*, Bildiriler, Tüsiad-kalder, 11-12 Kasım 1998.

PALMER, Graham M., BURNS Sherrill, “Revolutionizing the Business: Strategies For Succeeding With Change”, *Human Resources Planning*, Vol:15, No:1,1992.

PRATHER, Charles W. , “Keeping Innovation Alive After The Consultants Leave”, *Research Technology Management*, V:43, I:5, Sep 2000.



# İŞLETMELERDE MALİYET DÜŞÜRME YAKLAŞIMI OLARAK HEDEF MALİYETLEME

*Öğr. Grv. Dr. Ali Rıza KAYMAZ\**

## ÖZET

İşletmeler tarafından çağdaş üretim teknolojilerinin kullanılması, yeni maliyet ve yönetim muhasebesi yöntemlerinin geliştirilmesine ve uygulamasına neden olmuştur. Japon elektronik ve araç üreticileri tarafından yoğun olarak kullanılan ve son yıllarda Avrupa ve Amerika ülkelerinde de yaygınlaşmaya başlayan hedef maliyetleme, işletmelerin ürünlerini uygun bir fiyatla müşterinin isteklerine göre üretmelerine ve mümkün olan en kısa zamanda pazarda satışına olanak tanımaktadır. Hedef maliyetleme, işletmelerde maliyet kontrolü ve kar planlaması aracı olarak kullanılmaktadır.

## ABSTRACT

The usage, by companies, of modern production technologies has caused development and application of new cost and managerial accounting methods. Target costing, which is used intensively by Japanese electronic and automotive producers and also recently becoming widespread in European and American countries, gives change to companies to produce their goods in a way to fully meet their costumers needs with a reasoable price and to sell them in the market in the shortest possible time. Target costing is used as a tool for cost control and profit planning in companies.

---

\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

## GİRİŞ

Günümüzde işletmeler global pazarların ortaya çıkması, müşterilerin tercihlerinde meydana gelen değişimler ve rekabetin giderek arttığı bir ortamda başarılı olabilmek için, değişmek ve bu doğrultuda da çağdaş mamül ve üretim çevresine hizmet edecek bilgileri gereken yerde ve zamanda sağlamak amacıyla bir takım yenilikleri başlatmak zorunda kalmışlardır. Bu yeni uygulama ve yaklaşımlar :

- Toplam kalite yönetimi
- JIT üretim ve dağıtım sistemleri
- Zaman bazlı rekabet
- Müşteri odaklı organizasyon oluşturma
- Faaliyet tabanlı maliyet yönetimi
- Çalışanların yetkilendirilmesi
- Yeniden yapılanma

biçiminde sıralanabilmektedir<sup>1</sup>.

Yukarıda belirtilen yeni muhasebe teknikleri ve sistem modelleri, maliyet yönetimi kavramı ile birlikte maliyet ve yönetim muhasebesine yeni bir bakış açısı getirmiştir<sup>2</sup>.

Bu çalışmada, özellikle Japon elektronik ve araç üreticileri tarafından yoğun olarak kullanılan ve son yıllarda Avrupa ve Amerika ülkelerinde de yaygınlaşmaya başlayan maliyet kontrol ve kar planlaması aracı olan Hedef Maliyetleme üzerinde durulacaktır.

---

<sup>1</sup> Münir ŞAKRAK, "Maliyet Düşürme Tekniği Olarak Hedef Maliyetleme ve Örnek Olay Analizi", M.Ü.İ.İ.B.F Dergisi, Prof. Dr. Kenan ERKURAL' a Armağan, Yıl:1998, Cilt:XIV, Sayı: 2, S. 311;

Osman ALTUĞ, *Maliyet Muhasebesi*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1999, s. 436

<sup>2</sup> ŞAKRAK, S. 311



## II. HEDEF MALİYETLEME

### A) HEDEF MALİYET KAVRAMI

Pazara dayalı fiyatlamamanın önemli bir şekli hedef fiyatlamadır. Hedef fiyatlama, potansiyel müşterilerin ödemek isteyecekleri ürünlerin ya da hizmetlerin tahmini fiyatıdır. Bu tahmin, müşterilerin bir ürün için anladığı fiyatın kavranmasına ve rakiplerin cevaplarına dayalıdır. Hedef fiyatlama, hedef maliyetlemeye yol gösterir<sup>3</sup>.

Kavram olarak hedef maliyet; bir pazar payına ulaşabilmek için kullanılan ve satış fiyatına göre hesaplanan pazar bazlı maliyeti ifade etmektedir<sup>4</sup>.

Hedef maliyetleme, yeni üretilecek bir ürün için katlanılabilir en yüksek maliyetin belirlenerek bu hedef maliyete uygun olarak karlı bir şekilde üretilip sunulabilecek bir prototipin geliştirildiği süreçtir. Hedef maliyetleme, bir ürünün düşünce aşamasıyla ilgilenmektir. Yönetim tekniği olarak hedef maliyetleme, yeni üretilecek bir ürün için müşterilerin ne kadar ödemeyi düşündüklerinin belirlenmesinde ve ürünün bu fiyat dilimleri içerisinde dizayn edilerek karlı bir şekilde satılması konusunda yardımcı olmaktadır<sup>5</sup>.

Diğer bir ifade ile hedef maliyetleme, önceden belirlenen pazar payını ele geçirebilmek için gerekli olan satış fiyatı ile birim başına arzu edilen kar arasındaki farktır<sup>6</sup>.

Hedef maliyetlemenin uygulanabilmesi için, bir ürünün bütün olarak hedef maliyetle tanınması gerekmektedir. Uygulamada, ürünün oluşturan her bir ana parça ya da bir kısmın dökümü ve değerlemesi

<sup>3</sup> Charles HORNGREN, George FOSTER-Scikant M. DATAR, Cost Accounting A Managerial Emphasis, Eighth Edition, Prentice Hall Englewood Cliffs, 1994, s. 438

<sup>4</sup> Süleyman YÜKÇÜ, "Maliyet Düşürmede Sistematiik Yaklaşımlar", Muhasebe ve Denetim Bakış, Yıl: 1, Sayı:2, Ekim-2000, S.26. ;Colin DRURY, Management and Cost Accounting, Third Edition, Chapman & Hall, London, 1992, s. 305

<sup>5</sup> Münevver MENDERES- Muzaffer AYDEMİR, "Bir Maliyet Yönetim Tekniği Olarak Hedef Maliyetleme (Target Costing)", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 3, 1999, s.386, ;Ray H. GARRISON- Eric W. NOREEN, Managerial Accounting Concepts for Planning, Control, Decision Making, Seventh Edition, Richard D. Irwin Inc., 1994, s. 894.

<sup>6</sup> Don R. HANSEN- Maryenne M. MOWEN, Management Accounting, Second Edition, South-Western Publishing Co. , Cincinnati Ohio, 1992, s.923.

yapılarak, pazarda müşteri tarafından tanımlanan ürün işlevi ve buna bağlı olarak oluşan ürün ana parçaları üst üste getirilmektedir. Bu tür değer analizi ya da değer mühendisliği, ürünün işleviyle orantılı maliyet düşürülmesine ve ürünü oluşturan ana parçaların pazar isteklerine uygun fiyatlama kararına neden olmaktadır<sup>7</sup>.

Hedef maliyetleme değişik ülkelerdeki endüstrilerde yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Otomobil endüstrisinde Mercedes, Toyota, Nissan ve Daihatsu; elektronik endüstrisinde Matsushita, Panasonic, ve Sharp; kişisel bilgisayar endüstrisinde ise Apple, Compag ve Toshiba hedef fiyatlama ve hedef maliyetlemeyi kullanmaktadırlar.

1965 yılında Japon otomobil üreticisi Toyota tarafından geliştirilen ve bu tarihten sonra diğer otomobil üreticileri tarafından da kullanılmaya başlanan hedef maliyetlemede işletmeler öncelikle pazar araştırmalarına dayanarak hedef satış fiyatı belirlemektedirler. Hedef fiyat, işletmenin stratejik planlarının, finansal tahminlerinin gerektirdiği ve yansıttığı kar marjı ile birleştirilmektedir. Bu iki veri arasındaki fark her bir araba için kabul edilebilir maliyeti vermektedir. Kabul edilebilir maliyet rakamı genellikle standart maliyet arasında ortada bir yerde hedef maliyeti belirlemektedir. Örneğin, işletme üründen %20 oranında bir kar elde etmeyi planlıyorsa ve ürünün satış fiyatı 120.000 \$ ise, ürünün kabul edilebilir maliyeti 100.000\$ olacaktır. İşletme hedef maliyeti, 100.000 \$ ve standart maliyet arasında bir yerde belirleyecektir<sup>8</sup>.

Ürün geliştirme arasında ise, tasarımcılar, mühendisler, pazarlama ve üretim departmanlarındaki yöneticiler, çalışanlar, yönetim muhasebecisi ve işletme dışındaki satıcılar ürünün her bir parçası ile ilgili çalışmalar yapmaktadırlar. Ürün geliştirme çalışmaları ilerledikçe tahmin edilen maliyetler hedef maliyetlerle karşılaştırılarak, ileriye dönük kontroller yapılmaktadır. Farklar meydana geldiğinde, ürün geliştirme aşamasına geri dönülerek süreç yeniden işlemeye başlamaktadır. Tüm bu işlemler, istenen özellikte ve

---

<sup>7</sup> Nurhan PAPATYA, "Küreselleşme Sürecinde Maliyetleme Sistemlerinde Çağdaş Yaklaşımlar ve Yeni Gelişmeler", Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Yıl:1992, Sayı:2(Güz), s.205.

<sup>8</sup> Zeynep TÜRK, "Geleceğin Maliyetlerinin Kontrolünde Yeni Bir Yaklaşım: Hedef ve Kaizen Maliyetleme", Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, Cilt :14, Sayı:1, Yıl: 1999, s.202.

mümkün olan en düşük maliyette ürün dizaynının yapılması ile sona ermektedir<sup>9</sup>.

## B) HEDEF MALİYETLEMENİN ÖZELLİKLERİ

Hedef maliyetlemenin özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:<sup>10</sup>

- Hedef maliyetleme, planlama ve tasarım aşamalarında kullanılır. Üretim aşamasında kullanılan standart maliyetlerin<sup>11</sup> aksine, hedef maliyetleme planlama ve tasarım aşamalarında kullanılır.

- Hedef maliyetleme , montaj endüstrisinde diğer endüstrilere oranla daha yaygın olarak kullanılır.

- Hedef maliyetleme,tasarım spesifikasyonlarının ve üretim tekniklerinin kontrolünde kullanıldığı için, muhasebeden ziyade mühendislik ve yönetime daha yakındır. Hedef maliyetlemenin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için, değer mühendisliği ve diğer maliyet mühendisliği araçlarının birlikte kullanılması gerekir.

## C) HEDEF MALİYETLEMENİN AŞAMALARI

Hedef maliyetleme aşağıdaki adımlardan oluşur<sup>12</sup>:

### 1. Ürünün Sahip Olacağı İşlevlerin Belirlenmesi

Yoğun olarak pazar araştırması ve tüketicilerin tercihlerinin tespitine dayanan bu aşamada, üründen beklenen tüm işlevler tanımlanarak listelenmekte ve bir form haline getirilmektedir. Ürünün başarısı, ürünün yerine getireceği işlevlerle belirlenmektedir.

### 2. Her Bir İşlevin Göreceli Öneminin Belirlenmesi

Bu aşamada, pazar araştırmalarına dayanarak tüketici gözünde ürünün sahip olacağı her bir işlevin değerlendirilmesi yapılmaktadır.

---

<sup>9</sup> TÜRK, s.202.

<sup>10</sup> YÜKÇÜ, s.28-29.

<sup>11</sup> Standart Maliyetler, bilimsel ve teknik temellere dayanılarak hesaplanan ve belirli koşullar altında gerçekleşmesi beklenen maliyetlerdir.

<sup>12</sup> TÜRK, s.204-205.; YÜKÇÜ, s.29.;PAPATYA, s.205.

### 3. Ürünü Oluşturan Parçaların Belirlenmesi

Belirlenen işlevlerin, ürün tarafından yerine getirilmesi amacıyla ürün taslağı üzerinde çalışılarak, ürünü oluşturan parçalar belirlenir. Bu aşamada ürünün prototipi oluşturulmaktadır.

### 4. Ürünü Oluşturan Her Parçanın Maliyetlerinin Tahmin Edilmesi

Ürünün parçalarının ve prototipinin belirlenmesi, ürün oluşturan parçaların maliyetlerinin tahmininde esas alınmaktadır. Ürünü oluşturan parça işletmece üretiliyorsa üretimin birim maliyeti bulunmakta; parçanın işletme dışından sağlanması durumunda ise piyasa araştırması yapılarak parçanın maliyeti tespit edilmektedir.

### 5. Ürünü Oluşturan Parçaların Göreceli Önemlerinin Belirlenmesi

Ürünün pazar araştırmalarına dayanılarak oluşturulan işlevleri ve ürünün parçaları karşılaştırılarak, aralarında ilişki kurulmakta ve böylece her bir parçanın işlevlerini yerine getirmekteki göreceli önemleri belirlenmektedir.

### 6. Parçaların Hedef Maliyet Endeksinin Oluşturulması

Bu aşamada, ürünü oluşturan her bir parçanın göreceli önemi ve bu parçaların ürün içindeki maliyet payları kullanılarak, parçaların hedef maliyet endeksi elde edilmektedir.

$$\text{Hedef Maliyet Endeksi} = \frac{\text{Parçanın Diğer Parçalara Göre Önem Yüzdesi}}{\text{Parçanın Toplam Maliyet İçindeki Payı}}$$

En uygun koşullarda bu endeks değerinin 1 olması beklenmekle birlikte, bazı sektörler için 1' den sapmalar normal kabul edilmektedir.

### 7. Hedef Maliyet Endeksinin Optimizasyonu

Hedef maliyet endeksi, parçaların maliyetleriyle önemliliklerinin birbiriyle uyum içinde olup olmadığının göstergesidir. Önemlilikleri ve maliyetleri uyum içinde olmayan parçalar saptandıktan sonra, bu parçalar için diğer seçenekler üzerinde durulacaktır. Ürünün bir işlevinin şekillendirilmesinin pahalı yada ucuz olduğunu gösteren bu endeks, ürün yapısında nelerin

değiştirilmesi gerektiği ve hangi parçaların sorunlu olduğunu göstermektedir. Hedef maliyet endeksinin 1'den büyük olması durumunda parça ucuz, 1'den küçük olması durumunda ise parça pahalı olarak kabul edilmektedir.

## 8. Diğer Maliyet Düşürme Girişimleri

Hedef maliyet endeksinin optimizasyonu, maliyet ile ürünün sahip olduğu işlevleri karşılaştıran önemli bir araçtır. Bununla birlikte, ürün geliştirme aşamasında maliyetleri düşürecek diğer kararlar da söz konusu olmaktadır.

### D) HEDEF MALİYETLEMENİN BAŞARI KOŞULLARI

Hedef maliyetleme, başarıya ulaşma sırasında değer analizi yanında diğer bazı teknik ve uygulamalardan yararlanmakta ve bunları vazgeçilmez koşullar olarak kabul etmektedir. Bunlardan bazıları şunlardır<sup>13</sup>:

- Tedarikçiler ürün geliştirme sürecine yada ekibine dahil edilmelidir.
- Ürünler ve süreçler eş zamanlı olarak dizayn edilmelidir.
- Tüm maliyet azaltma çabaları müşterilerin isteklerine göre yönlendirilmelidir.
- Tasarım basitliğine ulaşılmaya çalışmalı ve bu ölçülmelidir.
- Hedef maliyetlemede farklı departmanların temsilcilerinden oluşan ekiplerden yararlanılmalıdır.
- Sürekli değişime ve gelişmeye açık bir örgüt kültürü oluşturulmalıdır.
- Hedef maliyetlemede bazı tekniklerden ( kalite fonksiyon yayılımı, çok-yıllı kar planlaması, balık kılıcı diyagramları, rekabet analizleri ve değer zinciri analizleri gibi) yararlanmak durumundadır.

<sup>13</sup> MENDERES-AYDEMİR, s.390-392.; YÜKÇÜ, s.28.

### III. HEDEF MALİYETLEME VE GELENEKSEL MALİYETLEME YÖNTEMİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Geleneksel maliyetleme yönteminde, pazar araştırması ile müşteri ihtiyaçları belirlendikten sonra ürünün özellikleri üzerinde durulur. Bu nedenle işletmeler ürünün tasarımı ve mühendislik faaliyetleriyle sürekli olarak ilgilenirler. Tasarımcılar ve mühendisler ürünün tasarımı belirlendikten sonra, ürünün maliyetini tahmin ederler. Tahmin edilen maliyetin yüksek bulunması durumunda, mamulün tasarımında bazı düzeltmeler yapılabilir. Beklenen kar marjını bulabilmek için, tahmin edilen maliyetin beklenen satış fiyatından çıkarılması gerekir<sup>14</sup>. Bu ilişki şu şekilde gösterilebilir:

Beklenen Kar Marjı = Beklenen Satış Fiyatı - Tahmin Edilen Maliyet

Yoğun olarak kullanılan diğer bir geleneksel maliyetleme yöntemi de, maliyet-artı yöntemidir. Bu yöntemde, beklenen kar marjı beklenen ürün maliyetine eklenerek satış fiyatı bulunur<sup>15</sup>. Bu ilişki şu şekilde gösterilebilir:

Satış Fiyatı = Beklenen Ürün Maliyeti + Beklenen Kar Marjı

Hedef maliyetleme gerek mamül maliyetini belirtmek için izlenen adımlar ve gerekse düşünce şekli açısından geleneksel maliyetleme yaklaşımından büyük ölçüde farklılıklar göstermektedir. Geleneksel maliyetleme yaklaşımında ürünü tasarlayanlar belirli bir hedef maliyete ulaşmak için açıkça bir gayret göstermezler. Geleneksel maliyetleme yaklaşımında olduğu gibi hedef maliyetlemede de, müşteri ihtiyacını belirlemek için pazar araştırmasının yapılması ve ürün özelliklerinin belirlenmesi söz konusudur. Bu aşamalardan sonra süreç oldukça farklı bir boyut kazanmaktadır. Hedef satış fiyatı ve hedef ürün hacmi müşterinin işletmenin ürünlerine verdikleri değerle orantılı olarak belirlenmeye çalışılır. Satışlar üründen getiri (net gelir/ satışlar) kriterinde kullanıldığı üzere, hedef kar marjı uzun dönemli kar analizleri sonucunda belirlenir. Hedef maliyet, hedef satış fiyatı ile hedef kar marjı arasındaki farktır. Bu ilişki şu şekilde gösterilebilir<sup>16</sup>:

<sup>14</sup> MENDERES-AYDEMİR, s.388; YÜKÇÜ, s.27.

<sup>15</sup> MENDERES-AYDEMİR, s.388; YÜKÇÜ, s.27.

<sup>16</sup> MENDERES – AYDEMİR, s. 388; YÜKÇÜ, s.28.

Hedef Maliyet= Hedef Satış Fiyatı- Hedef Kar Marjı

İşletme, hedef maliyeti belirlendikten sonra; ürünü oluşturan her bir parça içinde ayrı ayrı hedef maliyeti tespit etmek zorundadır. Bu parçaların maliyetlerinin ve spesifikasyonların belirlenerek, hedeflenen ürün tasarımına uygun bir biçimde gerçekleştirilmesinde değer mühendisliğinden yararlanılmaktadır<sup>17</sup>.

#### IV. HEDEF MALİYETLEMeye İLİŞKİN BİR ÖRNEK

Astel bilgisayar örneği kullanılarak hedef fiyatlama ve hedef maliyetlemedeki dört adım aşağıda verilmektedir<sup>18</sup>.

##### ADIM 1: PROVALUE\* İÇİN ÜRÜN PLANLAMASI

Astel, bireylere ve küçük organizasyonlara satmak amacıyla ürettiği en düşük fiyatlı kişisel bilgisayar (pc) olan Provalue için ürün planlaması ve değişikliklerini bu süreçte tasarlamaktadır. Astel'in aynı sektörde çalışan rakiplerinin yoğun fiyat rekabeti hakkında ciddi boyutlara varan endişeleri vardır.

##### ADIM 2: PROVALUE' DA HEDEF FİYATLAMA

Astel, rakiplerinin Provalue'ya karşı rekabet eden kişisel bilgisayarlarının fiyatını %15 oranında düşüreceğini beklemektedir. Astel yönetimi Provalue'nın fiyatını %20 düşürerek ( birim fiyatını \$ 1000'dan \$ 800'a indirerek) etkin bir şekilde cevap vermek zorunda olduklarına inanmaktadır. Astel pazarlama müdürü yeni uygulanacak bu düşük fiyatla, yıllık satışların 150.000 birimden 200.000 birime yükseleceğini tahmin etmektedir.

##### ADIM 3: PROVALUE'NİN HEDEF MALİYETİ

Astel'in yönetimi satış gelirleri üzerinden % 10 hedef faaliyet geliri elde etmeyi amaçlamaktadır.

Toplam hedef satış gelirleri = \$ 800 \* 200.000 birim = \$ 160 milyon

<sup>17</sup> Değer mühendisliği, ürünün müşteri tarafından istenilen özelliklerden taviz vermeden ve ürünün geliştirme sürecini uzatmadan maliyet azaltıcı fikirler üretme tekniğidir.

<sup>18</sup> HORNGREN- FOSTER-DATAR, s. 438-439.

\* Provalue bir marka adıdır.

Toplam hedef faaliyet geliri = % 10 \* \$ 160 milyon = \$ 16 milyon

Birim başına hedef faaliyet geliri = \$ 16 milyon / 200.000 birim = \$ 80/birim

Birim başına hedef maliyet = Hedef satış fiyatı – birim başına hedef faaliyet geliri = \$ 800 - \$ 80 = \$ 720

Provalue'nın şimdiki toplam faaliyet maliyetleri = \$ 135 milyon (veri)

Provalue'nın birim başına şimdiki faaliyet maliyetleri = \$ 135 milyon / 150.000 birim = \$ 900 / birim

Aslında hedef maliyet, Provalue'nın mevcut ürün maliyetinden daha düşüktür. Amaç, Provalue'nın birim başına maliyetini \$ 180'a (\$ 900'dan \$ 720'a ) düşürmek için yollar bulmaktır. Dördüncü adımda, değer mühendisliğince hedef maliyeti elde etmek amaçlanmıştır.

#### **ADIM 4: PROVALUE İÇİN DEĞER MÜHENDİSLİĞİ**

Astel'in değer mühendisliğinin önemli bir elemanı, potansiyel müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayacak en düşük fiyatlı kişisel bilgisayar çeşidini belirlemektir. Örneğin, Provalue'nın şimdiki tasarımı, kişisel bilgisayarı daha hızlı ve hesaplamaları daha çabuk yapabilecek çeşitli iyileştirmeleri karşılamaktadır. Bu özel ses özellikleri ile sağlanmaktadır. Değer mühendisliği sürecinde önemli bir ilk adım, bu yenilikler için potansiyel müşterilerin fiyat ödemek için gönüllü olup olmadıklarını değerlendirmektir. Müşterilerin tepkisi, Provalue'nın extra yeniliklerine değer vermedikleri yönündedir. Müşteriler, Astel'den Provalue'yı daha basite indirgeyerek tekrar tasarımlarını ve daha düşük bir fiyatla satmalarını istemektedirler. Astel'de değer mühendisliği, dizayn gelişimleri ve yöntem değişikliklerinde önerilerde bulunan pazarlama müdürlerinin, ürün tasarımcılarının, imalat mühendislerinin, ve üretim danışmanlarının oluşturduğu ekiple girişimde bulunmaktadırlar. Maliyet muhasebecileri de , önerilen değişiklikler nedeniyle işletmede oluşacak maliyetlerdeki tasarrufları tahmin etmektedirler.

Değer mühendisliğinde maliyet ilişkili iki önemli kavram, maliyet oluşumu ve zorunlu maliyetler olmaktadır. Başarılı bir değer



mühendisliği, maliyetlerin oluştuğu ve sabitlendiği zaman arasında dikkatli bir ayırımı gerekli kılmaktadır.

## SONUÇ

Günümüzde global pazarların ortaya çıkması, müşteri tercihlerinde meydana gelen değişmeler, rekabetin giderek artması ve üretim teknolojilerindeki hızlı gelişmeler maliyet muhasebesinin gelişimine yol açmıştır. Bu gelişim, geleneksel maliyetleme yöntemlerini destekleyecek bir takım maliyet sistemlerinin geliştirilmesini zorunlu kılmıştır.

Bu çalışmanın konusunu oluşturan “hedef maliyetleme tekniği” Japon işletmeleri tarafından kullanılan ve son yıllarda da Amerika Birleşik Devletleri’ndeki işletmelerde de yaygın olarak kullanılmaya başlayan maliyet kontrol ve kar planlaması aracıdır. Teknik olarak basit bir kavramsal yapıya sahip olmakla birlikte, karmaşık ve çok yönlü bir süreçtir. Hedef maliyetleme, rekabetin söz konusu olduğu bir çevrede faaliyet gösteren işletmelerde; diğer maliyet yönetim tekniklerinin de kullanılması durumunda başarılı sonuçlar ortaya koyabilmektedir.

## KAYNAKÇA

ŞAKRAK, Münir, “ *Maliyet Düşürme Tekniği Olarak Hedef Maliyetleme ve Örnek Olay Analizi*”, M.Ü.İ.İ.B.F Dergisi, Prof. Dr. Kenan ERKURAL’ a Armağan , Yıl :1998, Cilt:XIV, Sayı:2.

ALTUĞ, Osman, *Maliyet Muhasebesi*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1999.

HORNGREN, Charles George FOSTER- Scııkant M. DATAR, *Cost Accounting A Managerial Emphasis*, Eighth Edison, Prentice Hall Englewood Cliffs, 1994.

YÜKÇÜ, Süleyman, “*Maliyet Düşürmede Sistematik Yaklaşımlar*”, *Muhasebe ve Denetime Bakış*, Yıl:1, Sayı:2, Ekim-2000.

DRURY, Colin, *Management and Cost Accounting*, Third Editon, Chapman & Hall, London, 1992.

MENDERES, Münevver- Muzaffer AYDEMİR, “*Bir Maliyet Yönetim Tekniği Olarak Hedef Maliyetleme (Target Costing)*”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:3, 1999.

GARRISON, Ray H. – Eric W. NOREEN, *Managerial Accounting, Concepts for Planning, Control, Decision Making*, Seventh Edition, Richard D. Irwin Inc., 1994.

HANSEN, Don R.- Maryanne M. MOWEN, *Management Accounting*, Second Edition, South- Western Publishing Co., Cincinnati Ohio, 1992

PAPATYA, Nurhan, “*Küreselleşme Sürecinde Maliyetleme Sistemlerinde Çağdaş Yaklaşımlar ve Yeni Gelişmeler*”, Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Yıl:1992, Sayı:2 (Güz).

TÜRK, Zeynep, “*Geleceğin Maliyetlerinin Kontrolünde Yeni Bir Yaklaşım: Hedef ve Kaizen Maliyetleme*” , Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt:14, Sayı:1, Yıl:1999.

# MÜŞTERİ SADAKATI VE MÜŞTERİ İÇİN DEĞER YARATMA

*Öğr. Gör. Yusuf KARACA\**

## ÖZET

Bilgisayar ve enformasyon teknolojisindeki dramatik değişim insanların yaşam biçimleri ve tüketim tarzlarında sürekli bir değişime yol açmaktadır. İşletmeler ise ayakta kalabilmek için bu değişim yönünde müşterileri ile yeni iletişim biçimleri kurarak, yeni başarı stratejileri oluşturmak zorundadırlar. Günümüz müşteri anlayışına en uygun strateji; müşteri merkezli bir işletme yapısının oluşturulması ve müşteri için değer yaratma kavramı olarak karşımıza çıkmaktadır. Müşteri için değer yaratma kavramı işletmeler açısından aynı zamanda müşteri sadakatini sağlama ve böylece rakiplere karşı müşterileri elde tutma ve kârlılığını arttırmada en önemli unsurlardan biri olarak değerlendirilmektedir.

## ABSTRACT

Dramatic changes in computer and information technology have given rise to continuous changes in people's way of life and consumption style. Enterprises have to form new ways of communication and strategy for success with their customers to keep up with these changes. To days customer understandings mostly depends on constituting the most favourable strategy, customer-oriented enterprise and value creation for customers. The notion of value creation for customers is an important factor to obtain customers loyalty and thus it is so important component in keeping in reserve their customers and increasing their profits.

---

\* Afyon Kocatepe Üniversitesi Şuhut Meslek Yüksek Okulu

## I. MÜŞTERİLERDE TEMEL DEĞİŞİMLER

Bundan iki asır önce savaş ve salgın hastalıklar dışında, ölene kadar doğduğu yerden ortalama en fazla 20' km'lik bir çap içinde ömrünü geçiren insan, bugün birkaç saat içinde kıtadan kıtaya geçiyor ve dünyanın en uzak köşesi ile anında ilişki kurabiliyor. Toplumların ise refah düzeyleri artık sadece kişi başına düşen milli gelirle ölçülmekle kalmıyor, bu konuda her gün yeni kriterler ortaya konuyor. Yakın bir gelecekte yeni bir zenginlik ölçüsünden söz ediliyor : Byte-mit yani erişim gücü

Bu ölçünün ip uçları şimdiden gözükmeye başladı. Akıllı eşyalarımız, bilgisayarla yönetilen fırınlar, buzdolapları, çamaşır makineleri... Karmaşık fonksiyonları olan telefon, televizyon ve bilgisayarların bir araya gelmesi ile kurulan haberleşme modülü aynı zamanda bize alışverişin, eğlenmenin de olanaklarını sağlıyor. Televizyon ve internetin pazarlama amaçlı kullanımının yaygınlaşması ile birlikte önümüzdeki 2000'li yıllarda ekrandaki görüntü üzerinden alışveriş yapmak artık bir ütopya değil. Gerek ülkemizde gerek dünyada pek çok şirket kendi sanal plazalarını kurdu bile.

Artık eskisi gibi düşünmediğimiz eskisi üretip tüketmediğimiz ortada.<sup>1</sup> Her şey gibi müşteri de değişiyor. Seçeneklerin çokluğu, tüketiciye daha seçici olma şansı yaratıyor. Bugünün müşterisi aynı paraya daha fazla değer istiyor. Dolayısıyla promosyon reklamın önünde bir seyir izliyor. Bilgisayar satarken yanında birde printer hediye etmek firmaya bir televizyon reklamından daha fazla getiri sağlarken müşteri memnuniyetini arttırıyor.

Ürün ve hizmete duygu unsuru koymak, ürüne ya da şirkete duygusal hayranlık katmak yükselen bir trend.

Bu günün tüketicisi artık yüzde 100 mükemmel ürün değil, fark yaratan, benzeri olmayan (niş) ürün istiyor. Hizmet içeriği yüksek duygusal yanı olan ürün. Niş üründe tüketici karşılaştırma yapamıyor. Böylece firma ürününü yüksek bir fiyattan satabilirken, farklı bir ürün kullanmanın tatmin olmuş müşterisini yaratıyor.

---

<sup>1</sup> Feza ŞİŞMAN, "Tüketici, Alışverişin Değişen Yüzü", *Power*, Temmuz 1998, s. 55.

Hızlı değişen piyasa koşulları, rakiplerin saldırgan politikaları, müşteri beklentilerinin artması, şirketlerin tüketicilere sağladığı hizmet içeriği derinleştiriyor. Bu şartlar altında şirketler pazarlama programlarını sürekli gözden geçiriyor. Eskimiş stratejilerini değiştiriyor, pazarlamanın yeni taktik ve trendleri ile çağın tatmin olmaz müşterisini tatmin etmenin yolunu arıyor.<sup>2</sup>

## II. MÜŞTERİ MERKEZLİ DÜŞÜNME (STRATEJİ)

Günümüz müşterisinin beklentileri geçmişe göre daha yüksektir. İşletmelerin kendilerine sundukları mal ve hizmet seçenekleri de geçmişe göre daha fazladır. Fakat, müşterilerin umdukları ile buldukları bir birini tutmadığı için yöneticilerin müşteri ilişkileri konusunu daha fazla düşünmeleri gerekmektedir.

Eğer bir işletmenin müşterilerine gösterdiği özen sıradan bir iş gibi ise müşteriler bunu fark etmeyecektir. Müşteriler yalnızca olağandışı şeyleri farkedebilir. Sıradan müşterileri ilişkileri demek, zayıf ilişki demektir. Sadece mükemmel müşteri ilişkileri müşteri tarafından fark edilebilir.<sup>3</sup>

Artık günümüzde işletmelerin çok hızlı bir şekilde Müşteri İlişkileri Yönetim temelli bir işletme ve pazarlama stratejisine sahip olması gereği üzerinde çokça duruluyor. Bu genel strateji ise alışlageldiğimiz “ürün merkezli” bir strateji değil, tamamen “ müşteri merkezli” bir strateji olmak durumunda. Zira günümüz artık ürün performansına dayalı stratejilerin geçerliliğini büyük ölçüde yitirmiş olduğu bir dönem.

Her şeyden önce vurgulanması gereken temel saptama strateji ya da işletme stratejisi ile kastedilen rakiplerden farklı olabilmek için uygulanması gereken yöntemler bütünü. Yani strateji farklı olmak ile ilgili bir kavram. Rakiplerden iyi olmakla ilgili değil. Zira İktisat bilimi eğer ürettiğiniz ürün (sunum) diğer sunumlara benzer ise o zaman fiyatların temel maliyetleri karşılama noktasına kadar gerileyeceğini ve karlılığını sıfıra doğru yaklaşacağını söyler. Bir başka deyişle sizin sunumunuz diğer alternatif sunumlara ne kadar

<sup>2</sup> \_\_\_\_\_, “Satışta Başarı”, *Power*, Nisan 1999, s. 59

<sup>3</sup> Erdoğan TAŞKIN, *Müşteri İlişkileri Eğitimi*, Papatya Yayınları, İstanbul 2000, s.20

benzerse, fiyatlar o kadar düşer ve karlılık imkansız hale gelir. O zaman yapılacak temel şey sunumu farklılaştırmaktır.

Bu noktada ise sunumu nasıl farklılaştırılacağı sorusu önem kazanmaktadır. Bugüne kadar tüm piyasalarda ve işletmelerde hakim olan düşünce, ürettiğiniz ürünün performansını arttırmak üzerinde odaklanıyordu. Ancak teknolojinin bu kadar kolay elde edilebildiği ve bu nedenle de rakiplerin sizin herhangi bir yenilginizi çok hızlı bir şekilde taklit edebileceğini düşünürseniz o zaman bu kavramda bir farklılaştırma çabasının çok da fazla bir yararı olmayacaktır.

O zaman meseleye farklı bir açıdan bakmamız gerekiyor. Farklılaştırma çabalarına ürünü iyileştirmekten başlamak yerine “müşteri ne istiyor” sorusuyla başlamak stratejik açıdan çok daha farklı açınımlar getirebiliyor. Zira müşteri ihtiyaçları ve öncelikleri her sektörde çok hızlı ve çok dinamik bir şekilde değişiyor. Bu kadar hızlı değişen bir öncelikler sisteminde işletmelerin kendi ürünleri üzerinde çakılı kalmaları bu alandaki pek çok fırsatı kaçırmalarına neden olmaktadır. O halde tüm stratejik düşünme sürecinde öncelikle müşteriden başlamak ve şu soru üzerinde odaklanmak gerekmektedir. Müşterilerimiz tam olarak hangi yönde ve ne şekilde değişiyor? Bugünün dinamik müşteri öncelikleri dünyasında bunun dışındaki hiçbir yaklaşım şirketlerde farklılık yaratmaz.

Bu temel stratejik düşünme sürecinde şu temel soruların yanıtları bulunmalıdır.

- Bizim müşterilerimiz kimlerdir?
- Bu müşterilerin öncelikleri nasıl değişiyor?
- Müşterilerimiz kimler olmalıdır? (mikrosegmentasyon, karlılığa göre katagorizasyon)
- Bu her yeni segmentteki müşteriye nasıl bir “değer” katabilirim?
- Bu müşterilerimizin birinci tercihi haline nasıl gelebilirim?
- Kâr modelim, ne olmalıdır?
- Mevcut işletme modelim nedir?
- Bu model müşteri önceliklerine uygun mu?
- Değilse işletme modeli ne olmalıdır?

- Gerçek rakiplerim kimlerdir?
- Müşterimin birinci tercihi olmam için gereken işletme dizaynı ne olmalıdır?
- Bir sonraki işletme dizaynım muhtemelen ne olabilir?

Strateji oluşturma meselesine “müşteriden” başlayarak yaklaşmak ve bulunan yanıtlar çerçevesinde geri doğru çalışarak en uygun iş yapma modelini oluşturmak bugünün yüksek rekabet dünyasında en geçerli olan stratejik yaklaşımdır.<sup>4</sup>

### III. MÜŞTERİ BAĞLANTI STRATEJİSİNİ OLUŞTURMA

Yukarıda belirtilen sorulara doğru yanıtları verebilmek ve müşteri odaklı bir işletme modeli ortaya koyabilmek için bir müşteri bağlantı stratejisinin oluşturulması gerekmektedir.

Müşteri bilgisi, müşteri ile bağlantı kurma teknolojisi ve müşteri ekonomisi, müşteri bağlantılı stratejinin temel öğeleridir. Bu boyutların her biri müşteri ilişkileri yönetimi açısından ayrıntılı olarak incelenmesi gereken konular olmasına karşın biz sadece konuların boyutlarını bu çalışma ile sınırlı bir biçimde ele alacağız.

#### A) MÜŞTERİ BİLGİSİ:

Müşteri bilgisi yönetimi, karlı bir müşteri portföyü elde etme , geliştirme ve elde tutma konusunda etkin güç olarak tanımlayabiliriz. Pek çok işletme müşterileri ile ilgili bilgilere sahiptir; ancak bu bilgiler genellikle veri tabanlarına girmez yada müşteri ile birebir bağlantıda olmayan personelin kullanımına verilmez. Sonuç olarak bu şirketler müşteri ilişkilerini kuvvetlendirecek bilgiyi oluşturma ve uygulama konusunda başarısız olurlar. Bu noktada işletmelerin ihtiyacı bilgi eksikliği değil, bu bilgileri yönetecek düzenli bir sürecin bulunmaması olarak karşımıza çıkar.

---

<sup>4</sup> Arman KIRIM, *Strateji ve Bire-Bir Pazarlama CRM*, Sistem Yayıncılık İstanbul Ocak 2000, s. 74

## B) MÜŞTERİ-BAĞLANTI TEKNOLOJİLERİ:

Bağlantı teknolojileri ya müşteri ile doğrudan bağlantı kurar yada bilgi alışverişi için bir kural oluşturur. Bu bağlantılar müşterilere diyalogu geliştirebilir, işbirliğini teşvik edebilir yada iş ve müşteriyle ilgilenme sürecini başlatabilir.

Bağlantı teknolojileri on-line sistemlerini, self servis hizmetlerini, fırsat yönetimi sistemlerini (örn: satış gücü otomasyonu) ve müşteri bakım sistemlerini (örn: arama merkezleri) içerir. Bu bağlantı teknolojileri alıcı ve satıcıyı bir araya getirmek için gereken araştırma zamanını ve maliyetini azaltabilir ve üretim süreçlerine müşterinin de katılmasını sağlayabilir.

Bu teknolojilerin mevcut uygulamalarının çoğu varolan fonksiyonları daha etkili bir şekilde harekete geçirmek için kullanılmalarına rağmen, teknolojiler potansiyel müşteri tabanını genişletmek, değer teklifleri geliştirmek ve satıcılar ile alıcılar arasında işbirliği ve karşılıklı bağımlılığı teşvik etmek suretiyle müşteri merkezli bir yapının oluşumuna katkıda bulunur.

## C) MÜŞTERİ EKONOMİSİ:

Müşteri ekonomisi firma yada hissedar değerinde büyüme ve kârlı müşteri portföyleri elde etmek için müşteri bilgi ve bağlantı teknolojilerine yapılan yatırımları değerlendiren bir araç kiti sunar. Bütün müşteriler aynı değildir. Bireysel ilişki değerini anlaması bir şirkete ilişki değer dağılımını ve müşterinin karşılık veren bir tavırda olmasını takdir etme ve müşteri elde etme, geliştirme ve koruma kaynaklarını etkin şekilde planlama imkanı sağlar.<sup>5</sup>

## IV. MÜŞTERİLER İÇİN DEĞER YARATMA

Müşteri için değer yaratma müşterilerin ne istedikleri ve ürün satın alıp kullandıktan sonra ne elde ettikleri ile ilgili yaklaşımdır. Müşteri açısından değer yaratma kavramı müşterinin ödediği karşılığında beklediğinden fazlasını elde ettiği zamanki durumu ve

---

<sup>5</sup> Robert E. WAYLAND, Paul M. Cole, *Müşteri Bağlantıları*; Alfa Yayıncılık; İstanbul; Temmuz 2000, s.26.



anlamı içermektedir. Daha doğrusu ek yararları ilave bir bedel ödetmeden müşterilere sunmaktır. Buradaki önemli nokta; beklenen, umut edilen, algılanan durumdur.

Müşteri tatmini yaratma, müşteri için yaratılan değerlere bağlı olduğundan, müşterilerin katlanacağı toplam maliyet yada ödünlerde bağlı olacaktır. Kısaca müşteri için değer yaratma, müşterinin bir ürün yada hizmetten ne kazandığı ve ne gibi ödünlerde bulunduğu arasındaki değiş tokuşu kapsamaktadır. Bir başka deyişle değer “verilen ile elde edilenlerin algılanmalarına bağlı olarak bir ürünün yararının müşteri tarafından değerlendirilmesidir.” Bir başka tanım ise şöyledir: “Müşteri için değer elde edilecek yararları elde etmek için gereken ödünlere toplamıdır.” Bu yüzden, sadece müşteriye ne verildiğinin üzerinde durulmanın yanında, müşteri ödünlere de olacağına da üzerinde durmak gerekir. Yaratılan değer müşteri yönlü ve onun ihtiyaçlarına yönelik değilse, fazla bir anlam taşımaz.<sup>6</sup>

Değerler bütün olarak incelendiğinde bireyler için merkezci bir yapıya sahiptir. Diğer bir ifade ile müşterinin mamülden sağladığı değer bireyin ihtiyaç ve isteklerine göre bireyden bireye farklılıklar arz etmektedir.<sup>7</sup>

Müşteriler satın alma kavramını bir çok faktörün “bütüncül” bir fonksiyonu olarak değerlendirir. Müşteriye sağlanan değeri arttırmak için faydanın artırılması gerekmektedir. Bunun anlamı müşteriye sunulan ürünle faydalı ve tek gördüğü bir şeyler katmaktır.<sup>8</sup>

Değer, bir müşterinin verdikleri ile firmadan aldıkları arasındaki dengeyi sağlayan bir kavramdır. Yaratılan bu değer yüksekliği sadece sağlanan fiyat indirimi ile değil ürünün çeşitli özelliklerinin yükseltilmesi ile de sağlanır.

---

<sup>6</sup> Yavuz ODABAŞI, *Satışta ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi*, Sistem Yayıncılık, İstanbul, Nisan 2000, s.50

<sup>7</sup> Kenichi OHMAE, *The mind of strategist*, The Art of Japanese Buhsiness, USA, McGraw-Hill Inc.,1982, s.101.

<sup>8</sup> Annika RAVALD and Christian GRÖNROOS, “*The Value Concept and Relationship Marketing*”; *Journal of European Journal of Marketing*; Vol:30 No: 2, 1996, s.25

## V. MÜŞTERİ SADAKATI VE MÜŞTERİ İÇİN DEĞER YARATMA İLİŞKİSİ

Bir yazara göre pazarlamayı şöyle de tanımlamak mümkündür. “Pazarlama kârlı müşterileri bulma, şirkete bağlı tutma ve alımlarını arttırma bilimi ve sanatıdır.” Bir işletme kârlı müşterileri nasıl bulabilir, onları nasıl şirkete bağlı tutabilir ve kârlı müşteri sayısını arttırabilir?

Geçmiş dönemlerde pazarlamacılar için en önemli başarının yeni müşteriler bulma yeteneği olduğu düşünülürdü. Satış elemanlarının zamanlarının çoğu mevcut müşteriler ile ilişkilerini geliştirmek yerine yeni müşteri bulma çabaları ile geçerli. Bugünün pazarlamacılarının üzerinde görüş birliğine vardıkları durum bunun tam tersi. Birinci hedef müşterileri işletmeye bağlı tutmak ve onlarla yapılan iş hacmini büyütmek. İşletmelerin mevcut müşterilerini kazanmaları onlara büyük masraflara ve zahmetlere mâl olmuştur, rakipler ise bu müşterileri almak için büyük bir çaba içerisindeyler. Kaybedilmiş bir müşteri yalnızca bir sonraki satışın kaybedilmesi anlamına gelmez. Bundan da öte işletme, bu müşterinin ömür boyu yapacağı alışverişlerden gelecekte elde edeceği kârda kaybetmiş olacaktır.

Bir araştırmaya göre yeni bir müşteriyi kazanmanın maliyeti, mevcut bir müşteriyi elde tutmanın ve memnun etmenin maliyetinden beş kat daha fazladır. Bundan da kötüsü, yeni müşteri, eski müşterinin aldığı miktarlarda satın alıncaya kadar uzun bir sürenin geçmesi gerekecektir.<sup>9</sup>

Yeni pazarlama kavramında amaç müşteri ilişkilerinin geliştirilmesidir. Çünkü müşteri sadakati için işletmelerin müşterilerini sürekli bir diyalog ortamında tutmaları gerekmektedir.<sup>10</sup>

Müşteri sadakatini sağlamanın yolu ise müşterilere sürekli üstün değer sunmaktır. Müşteri sadakati ve mevcut müşterileri koruma eylemleri rekabet ortamında işletmelerin uzun süre ayakta kalmasını sağlayan en geçerli yollardır. Bu durumda işletmeler hangi spesifik faktörlerin müşteri sayısını koruma oranını etkilediği üzerinde daha

---

<sup>9</sup> Philip KOTLER, *Kotler ve Pazarlama*, Sistem Yayıncılık, Ekim 2000, s. 172

<sup>10</sup> Regis McKENNA, “Real Time Marketing”, *Harvard Business Review*, July-August, 1995, s. 88

kapsamlı düşünmeleri gerekmektedir. Diğer bir ifade ile müşteri sayısını ve sadakatini korumanın sağlanmasında hangi süreçleri müşterilerin üzerinde en yüksek etkiye sahip olduğu belirlenmelidir. Pazarlamacıların bu durumda müşterilerin kişisel kararlar verdiklerinde aldıkları değerleri tanımlamaları durumuna bir mali veya firmayı niçin diğerlerine tercih ettiklerini de anlayacakları belirtilmektedir.

Burada müşteri sadakati ve müşteri sayısını koruma uzun dönemli stratejide temeldir ve tepe yönetimin esas amacı müşterisine değer eklemektir. Müşterilerin satın aldıkları ürünlerin markasından ziyade elde ettikleri değere dayalı olarak işletmelere sadık kaldıkları bilinmektedir. Diğer bir ifade ile müşteriler mala veya hizmete firmanın sadece daha iyi tanıtım yapması nedeni ile değil mal veya hizmetten daha iyi değer sağladıkları için sadık kalmaktadırlar. Bu yüzden işletmeler müşteri sadakatini sağlamak için onlara sunulan değerler sürekli izlenmeli ve yenilenmelidir. Çünkü pek çok işletmenin başarısızlıklarının altında yatan sebep değer yaratamama olarak gözükmektedir.<sup>11</sup>

## V. SONUÇ

Gelişen teknoloji ve iletişim insanların beklentilerini yükseltmiştir. Bu yüzden işletmelerin müşterilerine eskiden olduğu gibi sadece malların iyisini sunmak veya fiyat avantajları sağlaması yetmemektedir. Müşteri beklentilerinin yüksekliği ürün ve hizmetle birlikte sunulan müşteri için yaratılan değerın yüksekliğini gerektirmiştir. Yeni müşteriler kazanmanın maliyetinin çok yüksek olması, kazansalar bile eskisi gibi sahip oldukları pazar payı ile karlılık arasında doğru orantılı bir ilişkinin olmadığı yani her müşteri grubunun işletmeler açısından aynı ölçüde karlı olmadığı göz önüne alındığında işletmelerin karlılıklarının mevcut müşterileri elde tutarak alımlarını arttırmalarına bağlı olduğu görülmektedir.

Yoğun rekabetin etkisi ile sunulan faydaya orantılı olarak müşterilerin mamül ve işletme tercihlerinin sürekli değişiklik göstereceği göz önüne alınırsa müşteri sadakatini sağlamanın kolay

---

<sup>11</sup> Fredirich F. REICHEL, "Learning From Customer Defections" , *Harvard Business Review*, March-April, 1996, s. 57

olmayacağı ortadadır. Yukarıda değinildiği gibi müşteri sadakatini sağlama da ise en önemli unsur olarak müşteri değeri kavramı karşımıza çıkmaktadır. İşletmeler bakımından müşterinin işletmeye bağlılığı ve alımlarının çokluğu bu değer ile ölçülmektedir, işletme başarısında bu değer kritik bir rol oynamaktadır.

Müşteriye değer yaratma kavramı içerik ve yapılması gereken eylemler bakımından bu çalışmanın sınırlarını aşacak ölçüde geniş olduğundan bu konulara ayrıntılı olarak değinilmemiştir. Bu çalışmamızda yalnızca müşterilerde meydana gelen temel değişimler ışığında işletmelerin bu değişim ve beklentileri doğru algılayabilmeleri ve buna adapte olabilmeleri bakımından bir başlangıç noktası tespit edilmeye çalışılmıştır.

## KAYNAKÇA

\_\_\_\_\_, “Satışta Başarı”, *Power*, Nisan 1999, s. 59

KIRIM, Arman, *Strateji ve Bire-Bir Pazarlama CRM*, Sistem Yayıncılık İstanbul Ocak 2000, s. 74

KOTLER, Philip, *Kotler ve Pazarlama*, Sistem Yayıncılık, Ekim 2000, s. 172

McKENNA, Regis, “Real Time Marketing”, *Harvard Business Review*, July-August, 1995, s. 88

ODABAŞI, Yavuz, *Satışta ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi*, Sistem Yayıncılık, İstanbul, Nisan 2000, s.50

OHMAE, Kenichi, *The mind of strategist*, The Art of Japanese Buhsiness, USA, McGraw-Hill Inc., 1982, s.101.

RAVALD, Annika and GRÖNROOS, Christian, “*The Valve Concept and Relationship Marketing*”; *Journal of European Journal of Marketing*; Vol:30 No: 2, 1996, s.25

REİCHELD, Fredirich F., “Learning From Customer Defections” , *Harvard Business Review*, March-April, 1996, s. 57

ŞİŞMAN, Feza, “Tüketici, Alışverişin Değişen Yüzü”, *Power*, Temmuz 1998, s. 55.

TAŞKIN, Erdoğan , *Müşteri İlişkileri Eğitimi*, Papatya Yayınları, İstanbul 2000, s.20

WAYLAND, Robert E. , Paul M. Cole, *Müşteri Bağlantıları*; Alfa Yayıncılık; İstanbul; Temmuz 2000,s.26.5



# AVRUPA TOPLULUĞU ÇEVRE POLİTİKALARI VE ALTINCI ÇEVRE EYLEM PROGRAMI

*Doç. Dr. Yılmaz DÜNDAR\**

*Öğr. Gör. Mustafa FİŞNE\*\**

## ÖZET

Avrupa Topluluğu (AT) Çevre Politikası, 1973 yılından bugüne kadar Topluluk genelinde uygulamaya konan, altı adet çevre eylem programı ile şekillenmiş, Kurucu Antlaşmalarda yapılan değişiklikler ile de açık hukuki dayanakları olan bir politika statüsü kazanmıştır.

AT Altıncı Çevre Eylem Programı, 2010 tarihine kadar olan dönem boyunca ulaşılmak istenen çevresel amaçlar ve hedefleri koymakta, bunların gerçekleştirilebilmesi için yapılması gereken stratejik eylemleri sıralamaktadır. Temelde Beşinci Programın devamı niteliğinde olan bu Program, sürdürülebilir kalkınma ilkesinin yanısıra çevre politikasının diğer politikalarla entegrasyonuna özel önem verilmesi, ana çevresel göstergeler ile sektörel birleştirme göstergelerinin hazırlanması, Topluluk sorumluluk rejiminin oluşturulması, çevresel veri sisteminin kurulması, “ikame” ve “ispat yükümlülüğu” ilkeleri, GMOs gibi bazı yeni konuların çevre üzerindeki olası etkilerine yer verilmesi gibi yenilikleri içermektedir.

## ABSTRACT

Environment policy of the European Community (EC) has, on the one hand, been shaped by six environment action programmes implemented throughout the Community since 1973, and has, on the other hand, gained a status of policy based on explicit legal provisions brought by the parallel amendments in the Founding Treaties over these years.

---

\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, Veteriner Fakültesi.

\*\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.

The Six Environment Action Programme of the EC sets environmental objectives and targets to be reached at the Community level during the period until 2010, together with necessary actions expected to contribute to the achievement of them. Depending basically on the Fifth Programme, this Programme, in addition to the principle of sustainable development, contains many new aspects such as its emphasis on the integration of environmental concerns into other policies, development of environmental headline indicators as well as those of integration, establishment of a Community liability regime and that of an environmental data-base system, new principles of “substitution” and “burden of proof”, and examination of possible impacts derived from many new issues, like GMOs, on the environment.

## I. ÇEVRE KONUSUNUN AVRUPA TOPLULUĞUNDA GÜNDEME GELİŞİ

20. Yüzyılın ikinci yarısından itibaren ülkeler arasında diğer alanlarda olduğu gibi çevre konusunda da karşılıklı bağımlılığın varlığı giderek artan bir şekilde kendisini hissettirmeye başlamıştır.<sup>1</sup> Ancak çevre sorunlarını uluslararası düzeyde ele alan ilk toplantı, 1972 yılında Stockholm’de “Birleşmiş Milletler İnsan ve Çevre Konferansı” adı altında gerçekleştirilmiştir. Konferansta BM İnsan Çevresi Deklarasyonu kabul edilmiş ve BM Çevre Programı (UNEP) kurulmuştur. Ayrıca Konferansın başlama tarihi olan 5 Haziran günü “Dünya Çevre Günü” olarak ilan edilmiştir.<sup>2</sup> Bu Konferans, uluslararası düzeyde işbirliği faaliyetlerinde olduğu gibi, Avrupa Topluluğu’nda çevreye ilişkin ortak bir politikanın temellerinin atılmasını da hızlandırmıştır.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Barry BUZAN ve diğerleri, *The European Security Order Recast*, Centre for Peace and Conflict Research, Copenhagen, 1990, s.8. Karşılıklı bağımlılık terimi bir yönüyle tarafların kendileri dışındaki bazı gelişmelere olan duyarlılığına, bir yönüyle de bu duyarlılığın taraflara yüklediği maliyete işaret eder, bkz, Faruk SÖNMEZOĞLU ve diğerleri, *Uluslararası İlişkiler Sözlüğü*, Cem Yayınevi, İstanbul, 1992, s.190.

<sup>2</sup> Yılmaz DÜNDAR, *Çevre Konusunda Uluslararası İşbirliği ve Avrupa Topluluğunda Çevre Politikaları*, A.Ü. Basımevi, 1995, ss.1-4.

<sup>3</sup> Muzaffer YÜCEL, *Türkiye’nin Çevre Politikası ve Avrupa Topluluğu’na Girme Sürecinde Çevre Politikasını Geliştirme Önerilerinin Saptanması Üzerinde Bir Araştırma*, Bonn, 1991, ss.39-49.



Başlangıçta Avrupa Topluluklarını kuran üç Kurucu Antlaşmanın\* hiç birisinde çevreye ilişkin doğrudan ve açık bir hüküm olmamakla<sup>4</sup> birlikte, Topluluk içi bazı önemli sebepler çevreye ait bir politikanın oluşturulmasını zorunlu kılmıştır. Bu sebepler aşağıdaki gibi özetlenebilir:<sup>5</sup>

a) Üye ülkelerin, herbirinin diğerinden bağımsız, uyguladığı çevre politikaları sayesinde serbest rekabet ilkesi, farklı maliyetler sebebiyle, bozulmuş ve ticari sorunlar ortaya çıkmıştır.

b) Üye ülkelerin birçok önemli konuda ortak politika uygulayarak “politik birlik” oluşturma nihai amaçları çevre konusundaki farklı uygulamalar sebebiyle bozulmaya başlamıştır.

c) Farklı çevre politikalarının uygulanması, ülke insanların da farklı yaşam kalitesine sahip olmalarına yol açmıştır. Böyle bir farklılık ise, Topluluk vaadleriyle ters düşmekteydi.

d) Çevre kirlilikleri ülke sınırlarını tanımayan bir özelliğe sahip olduğundan gerçekleştirilebilecek bir işbirliği, hem maliyet hem de etkinlik açısından yararlı görülmüştür.

e) Çevre konusundaki uluslararası işbirliği çalışmalarında Topluluk daha etkin rol oynayabilmeyi amaçlamıştır.

## II. AVRUPA TOPLULUĞU ÇEVRE POLİTİKASININ GELİŞİMİ: ÇEVRE EYLEM PROGRAMLARI

AT Çevre Politikası, 1973'den günümüze kadar olan sürede uygulamaya konan altı adet Çevre Eylem Programı ile şekillenmiş, bugünkü gelişmiş düzeyine ulaşmıştır.<sup>6</sup> Buna paralel olarak, 1987

---

\* Bu üç Kurucu Antlaşma; Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğunu (AKÇT) kuran 1951 tarihli Paris Antlaşması; Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu (EURATOM) ile Avrupa Ekonomik Topluluğunu (AET) kuran, 1957 tarihinde Roma'da imzalanan Antlaşmalardır, bkz. Dominik LASOK and J.W. BRIDGE, *Law and Institutions of the European Communities*, London, Butterworths, 1991, ss.12-14 ve 17-19.

<sup>4</sup> Hilal ZİLELİOĞLU, *Avrupa Topluluklarında Çevre Politikası Hukuku*, Ankara, 1992, s.1.

<sup>5</sup> Sema ALPAN, *Avrupa Topluluğu'nda ve Türkiye'de Çevre Politikaları*, Ankara, 1991, s.3.; DÜNDAR, a.g.e., s.25.

<sup>6</sup> EUROPEAN PARLIAMENT DIRECTORATE GENERAL FOR RESEARCH, *The European Parliament and EC Environment Policy*, Working Papers, No: W-2, 1993, s.7.

Avrupa Tek Senedi, 1992 Maastricht Antlaşması ve 1997 Amsterdam Antlaşması'nda yeralan çevreye ilişkin maddeler\* ile açık hukuki dayanakları olan bir politika statüsü kazanmıştır. Tablo-1, 1972 yılında gerçekleştirilen Paris Zirve Toplantısında, bir AT çevre politikası oluşturulması yönünde yapılan ilk açıklamadan itibaren hazırlanmaya başlanan AT Çevre Eylem Programları yoluyla, bu politikanın gelişimini özetlemektedir.\*\*

Birinci Eylem Programı ile İkinci Eylem Programı, mevcut çevre sorunlarının çözümüne yönelik hedef ve ilkeleri öne çıkarmışlardır. İkinci Eylem Programı, devamı niteliğinde olduğu Birinci Programdan farklı olarak, çevre sorunları içerisinde su kirliliği başta olmak üzere, hava ve gürültü kirliliğine daha fazla önem vermiştir. Üçüncü ve takip eden Çevre Eylem Programları kaynakların korunmasını ve çevreyi bozulmadan önce korumayı temel ilke olarak belirleyerek, uygulamaları bu yönde oluşturmaya başlamıştır. Özellikle Akdeniz'in ve çevresinin korunması Üçüncü Eylem Programının önemli hedeflerindedir. Dördüncü Çevre Eylem Programı uygulamaya konduktan sonra, çevre ile ilgili projelerin uygulanmasına ayrı bir önem verilmiş, cezalandırma politikasının yerini özendirme ve teşvik politikaları almıştır. Beşinci Çevre Eylem Programı çevre konusunda yepyeni bir görüşü gündeme getiren "sürdürülebilir

---

\* Bu maddeler şunlardır; Avrupa Tek Senedi'nde Başlık VII altında 130r-130t Maddeleri; Maastricht Antlaşması'nda Başlık XVI altında yeralan aynı nolu Maddeler ile 3k Maddesi; Amsterdam Antlaşması Maastricht Antlaşması'nın Giriş bölümünün 7.Paragrafını, B ve 100a Maddeleri ile AT Antlaşmasının 2. Maddesini çevreye ilişkin olarak değiştirmiştir, bkz. Avrupa Tek Senedi için, Derrick WYATT and Alan DASHWOOD, *European Community Law*, 3<sup>rd</sup>.ed., London, Sweet &Maxwell, 1993, s.14; Maastricht Antlaşması için, Joerg MONAR ve diğerleri, *The Maastricht Treaty on European Union*, European Interuniversity Press, Brussels, 1993.; Amsterdam Antlaşması için, Münevver CEBECİ ve diğerleri, "The Amsterdam Treaty: The European Union on the Eve of 21<sup>st</sup> Century", *Marmara Journal of European Studies, Special Issue: the Treaty of Amsterdam*, Marmara University EC Institute, Volume:6, No:2, 1998, ss.73-177.

\*\* Tablonun hazırlanmasında ilk dört Eylem Programı ile ilgili bilgiler; YÜCEL, a.g.e., ss.39-49.; Beşinci Eylem Programı ile ilgili bilgiler; DÜNDAR, a.g.e., ss.36-39.; Altıncı Eylem Programı ile ilgili bilgiler; COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, *Communication from the Commission on the Sixth Environment Action Programme of the EC*, Brussels, 7 December 2000., adlı kaynaklardan derlenmiştir.

kalkınma” ilkesini<sup>7</sup> temel olarak hazırlanmıştır. Ayrıca Rio’da<sup>8</sup> iklim değişikliği, biyolojik çeşitlilik, ve ormanlara ilişkin kabul edilen ilkeleri de dikkate almıştır. Programda doğal kaynakların sürekli ve dengeli kalkınma hedefine yönelik olarak kullanılması, kirliliğin kontrol edilmesi ve temiz atık üretimi, yenilenemeyen kaynaklara dayalı enerji tüketiminin azaltılması, etkin ve rasyonel yerleşim kararlarının verilmesi ve ulaşım modellerinin geliştirilmesi, kentsel alanlarda çevre kalitesinin iyileştirilmesi, ve kamu sağlığı ve güvenliğinin sağlanması şeklindeki altı alanda eyleme öncelik verilmiştir. Bu alanlarda başarının sağlanması ve çevre sorunlarının çözümünde tüketim ve davranış kalıplarının değiştirilmesi en önemli başlangıç olarak görülmüştür. Ekonomik ve sosyal tarafların katılımı ve işbirliğini üst düzeyde temel alan yeni bir strateji belirlenmiş, bu strateji çerçevesinde başlangıçtan beri kullanılan yasal araçların yanısıra, ekonomik araçlar, genel destek araçları ve mali destek mekanizmaları getirilmiştir.<sup>9</sup>

Beşinci Programın bazı alanlarda sağladığı birtakım iyileştirmelere rağmen birçok çevre probleminin hala devam ettiği görülmektedir. Bunlardan en önemlileri; iklim değişikliği, biyolojik çeşitliliğin ve doğal yaşam alanlarının kaybı, toprak kaybı ve aşınması, artan atık miktarları, çevrede kimyasalların oluşması, gürlü ve belirli hava ve su kirleticilerinin varlığıdır.<sup>10</sup>

---

<sup>7</sup> T.C.V., *Ortak Geleceğimiz*, Türkiye Çevre Vakfı Yayını, İkinci baskı, Ankara, 1989.

<sup>8</sup> ÇEVRE BAKANLIĞI, *Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı (UNCED)*, Çevre Bakanlığı Yayını, Yeşil Seri:3, Ankara, 1993.

<sup>9</sup> DÜNDAR, a.g.e., ss.27-38.

<sup>10</sup> COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, *Communication from the Commission on the Global Assessment of the EC Programme of Policy and Action in relation to the environment and sustainable development, 'Towards Sustainability'*, Brussels, 1999, ss.2-3.

**Tablo-1. Avrupa Topluluğu Çevre Politikasının Gelişimi**

Programın Adı	Süresi	Getirdiği Yenilik*
Çevre Eylem Programları Öncesi	1951-1972	Kurucu Antlaşmaların hiçbirisinde çevre ile ilgili doğrudan ve açık bir hüküm olmaması nedeniyle sadece bazı dolaylı düzenlemeler yapılmıştır.
I. Çevre Eylem Programı	1973-1976	*Çevreye olan baskıların önlenmesi ve azaltılması, *Ekolojik dengenin korunması, *Doğal kaynakların akılcı kullanımı, *AT uluslararası çevre politikasının desteklenmesi.
II. Çevre Eylem Programı	1977-1981	*Birinci Programı devamı niteliğindedir.
III. Çevre Eylem Programı	1982-1986	*Çevre Politikasının diğer politikalarla entegrasyonu *Önlem alma politikasının önemi, örneğin ÇED uygulaması *Öncelikli olanlar: - Emisyonların kaynağında önlenmesi, - Akdeniz'in korunması, - Gürültünün önlenmesi, - Sınırlar ötesi emisyonlardan korunma, - Tehlikeli maddelerin sınırlandırılması - Temiz teknolojilerin desteklenmesi, - AT doğa koruma alanları, - Gelişmekte olan ülkelere yardım.
IV. Çevre Eylem Programı	1987-1992	*Eylem alanlarına yönelik çevre politikası, *Katı çevre normlarının çıkarılması, *Üçüncü Programın somutlaştırılması, - Çevreye uyumlu tarım politikası, - Toprağın korunması, - Kıyıların korunması programı.
V. Çevre Eylem Programı	1993-2000	*Sürdürülebilir kalkınma ilkesi, *Sorumluluğun toplumca paylaşılması, *Sanayi, enerji, tarım ve turizm sektörlerine özel önem.
VI. Çevre Eylem Programı	2001-2010	*Temelde 5. Programın devamı niteliğindedir. *Çevre Politikasının diğer politikalarla entegrasyonuna özel önem, Komisyon içi çevresel birleştirme mekanizmasının oluşturulması, *Ana çevresel göstergeler ile sektörel birleştirme göstergelerinin oluşturulup, yıllık olarak yayınlanması, *Çevresel veri sisteminin kurulması, *Topluluk sorumluluk rejiminin oluşturulması, *“İkame” ve “ispat yükümlülüğü” ilkeleri, *GMOs ve hormon sistemlerinin çalışmasını etkileyen kirlenmeler gibi yeni konuların çevre üzerindeki muhtemel etkilerine dikkat çekilmesi.

*Her programın karşısında verilen açıklama, o programın kendinden öncekilerden farklı olarak getirdiği yenilikleri içermektedir.*

### III. AVRUPA TOPLULUĞU ÇEVRE POLİTİKASININ GELECEĞİ: ALTINCI ÇEVRE EYLEM PROGRAMI

1 Ocak 2001 tarihinde başlayıp 31 Aralık 2010 tarihinde sona erecek dönem boyunca uygulanmak üzere hazırlanmış olan Altıncı Çevre Eylem Programı\* gelecek on yıl ve sonrasında ulaşılmak istenen çevresel amaçlar ve hedefleri koymakta, bunun gerçekleştirilebilmesi için yapılması gereken eylemleri belirlemektedir.

Program temelde Beşinci Çevre Eylem Programına dayanmakta olup, onun bir devamı niteliğindedir. Çevreye ilişkin amaçların diğer alanlardaki politikalar ile birleştirilmesi gibi konular ve sürdürülebilir kalkınma gibi ilkeler bu Programda da öncelikli durumlarını sürdürmektedirler. Mevcut önemli çevre sorunları ve bunlara yolaçan faktörler belirlenmiş, ayrıca Genetik Olarak Değiştirilmiş Organizmalar (GMOs) ile hormon sistemlerinin çalışmasını etkileyen kirleticiler gibi yeni ortaya çıkmış olan bazı konuların çevresel etkilerinin araştırılması da Programa dahil edilmiştir. AB genişleme sürecinin çevresel açıdan bir değerlendirilmesi de Altıncı Çevre Eylem Programında yer almaktadır.

Programın 2005 yılında yeniden gözden geçirilerek, yeni gelişmeler ve bilgiler ışığında değiştirilip, güncelleştirilmesi karara bağlanmıştır.

Program çevresel amaçları gerçekleştirmede kolaylık sağlayacak beş öncelikli stratejik eylem önermektedir. Bunlar; mevcut mevzuatın uygulanmasının iyileştirilmesi, çevreye ilişkin endişelerin diğer politikalarla birleştirilmesi, piyasanın çevre dostu çalışmasının teşvik edilmesi, vatandaşların bilinçlendirilmesi ve davranış kalıplarının değiştirilmesi, imar planları ve yönetim kararlarının çevre dostu kılınması başlıkları altında sunulan eylem planlarıdır.

---

\* Makalenin bundan sonraki kısmı, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, *Communication from the Commission on the Sixth...*, adlı kaynağa dayanılarak hazırlanmıştır.

## A) MEVCUT MEVZUATIN UYGULANMASININ İYİLEŞTİRİLMESİ

Program stratejik bir öncelik olarak gördüğü, mevcut tüm mevzuatın tam olarak uygulanmasını sağlamak üzere aşağıdaki eylemlerin yapılmasını önermektedir:

- Üye devletler arasında mevzuatın uygulanmasına ilişkin deneyim alışverişini sağlayan Üye devletler uygulama otoriteleri arasındaki bilgi ağına (IMPEL) desteğin sürdürülmesi, bu ağın aday ülkeleri kapsayacak şekilde genişletilmesi,

- Hem AT hukukunun uygulanması hakkındaki yıllık Komisyon Raporu, hem de AT çevre mevzuatının uygulanmasına ilişkin yıllık İnceleme yoluyla uygulamanın rapor edilmesi ve bu bilginin bir “uygulama skorbordu” şeklinde sunulması,

- Belirli direktiflerin uygulanmasına ilişkin Komisyon’un “Üye devlet adı, teşvik, kınama” seminerleri düzenlemesi,

- Üye devletlerin yürüttüğü teftiş standartlarının kalitesinin artırılması,

- Uygulamayı sağlamak için gerektiğinde Adalet Divanı’na dava açılması.

## B) ÇEVREYE İLİŞKİN ENDİŞELERİN DİĞER ALANLARDAKİ POLİTİKALAR İLE BİRLEŞTİRİLMESİ

Amsterdam Antlaşması’nın 6. maddesine dahil edilmiş olan ve bu doğrultuda 1998 Cardiff Avrupa Konseyinin çalışmalar yapılmasını istediği çevresel endişelerin diğer politikalarla birleştirilmesini sağlamak üzere, Program aşağıdaki eylemlerin yapılmasını önermektedir:

- Komisyon’un bütün tekliflerinin hazırlanmasında başka kriterlerin yanında çevresel hususların tam olarak gözönünde tutulmasını sağlamak üzere Komisyon içinde uygun “iç birleştirme” mekanizmalarının kurulması,

- Cardiff Zirvesi’nde başlatılan birleştirme teşebbüsünün sürdürülmesi ve üretilen stratejilerin etkili eylemlere dönüştürülmesinin sağlanması,

- Sektörel birleştirme sürecinin izlenip, rapor edilmesini sağlayacak göstergeler oluşturulması.

### C) PİYASANIN ÇEVRE DOSTU ÇALIŞMASININ TEŞVİK EDİLMESİ

Program ilk olarak **sanayi ile ortak çalışma ve işbirliği** kapsamında, sanayinin çevresel açıdan performansını arttıracak gönüllü eylemler üstlenmesini teşvik amacıyla aşağıdaki eylemlerin yapılmasını önermektedir:

- Topluluğun, firmaları gönüllü olarak firma genelinde çevresel yönetim ve denetim sistemleri kurmaya ve yetkili denetçiler tarafından bağımsız bir şekilde hazırlanacak periyodik çevresel performans raporları yayınlamaya teşvik eden, Eko-Yönetim ve Denetim Projesinin (EMAS) daha geniş bir şekilde üstlenilmesinin teşvik edilmesi,

- KOBİ'lere özel yardım içeren uyum yardım programlarının oluşturulması,

- Şirketlere Çevresel Performans Ödülü Projelerinin başlatılması,

- Birleştirilmiş Ürün Politikası (IPI) yaklaşımı altında ürünlerin ve süreçlerin "yeşillenmesini" arttıracak özel eylemlerin gerçekleştirilmesi.

İkinci olarak; **tüketicilerin bilinçli tercih yapmasına yardım edilmesi** kapsamında aşağıdaki eylemleri önermektedir.

- Topluluk Çevre-Etiketi uygulamasının sonuç ve etkinliğinin değerlendirilmesi,

- Tüketicilerin aynı cins ürünler arasında çevresel performans (enerji etkinliği gibi) kıyaslaması yapabilmesine imkan verecek çevre-etiketleri konulmasını teşvik eden, uygun durumlarda finansal teşviklerin kullanımı dahil olmak üzere, çeşitli önlemlerin alınması,

- "Yeşil" satın almanın kamuda yaygınlaştırılması, bu amaçla, kılavuzlar oluşturulması Topluluk kurumlarının satın almalarının bir örnek oluşturması amacıyla çevresel açıdan gözden geçirilmesi.

Üçüncü olarak; **olumsuz etkili devlet teşvikleri ve yardımlarının kaldırılması** kapsamında başlatılmış olan çalışmaların sürdürülmesini önermektedir:

Dördüncü olarak; **finansal sektörün çevre dostu kılınması** kapsamında, Program aşağıdaki eylemlerin yapılmasını önermektedir.

- Çevresel kriterlerin Komisyon'un kendi finansal işlemleri ile tam olarak birleştirilmesinin sağlanması,

- Çevresel maliyet bilgilerinin firmanın yıllık raporlarına dahil edilmesi için standartlar oluşturulması,

- Üye devletler arasında deneyim ve bilgi alışverişinin artırılması,

- Finansal sektör firmaları tarafından yapılacak raporlama, borç verme ve çevre dostu yatırım fonları sağlamada uyumlu standartlar oluşturulması yönünde finansal sektörle birlikte gönüllü bir teşebbüsün başlatılması,

- Avrupa Yatırım Bankası'nda çevresel bakımdan gelişmiş teknolojileri destekleyecek özel bir bölümün kurulması.

Beşinci olarak; **Topluluk sorumluluk rejiminin oluşturulması** kapsamında insan sağlığına veya çevreye zarar vermeye sebep olanların bu eylemlerinden sorumlu tutulmalarını, mümkün olan durumlarda bu zararların önlenmesini sağlamak üzere Çevresel Sorumluluk Direktifinin hazırlanıp, kabul edilmesini önermektedir:

#### D) VATANDAŞLARIN BİLİNÇLENDİRİLMESİ VE DAVRANIŞ KALİPLERİNİN DEĞİŞTİRİLMESİ

Program bu konuda aşağıdaki eylemlerin yapılmasını önermektedir.

- Vatandaşların çevreye ilişkin bilgilere ulaşabilmesini kolaylaştıracak ve bu bilgilerin kalitesini arttıracak önlemlerin alınması,

- Bölgesel ve yerel düzeyde, vatandaşların ferdi veya ailevi çevresel performanslarını ölçebilmelerine imkan verecek ve bu performansı nasıl iyileştireceklerine dair bilgiler içeren pratik araçların hazırlanması.



## E) İMAR PLANLARI VE YÖNETİM KARARLARININ ÇEVRE DOSTU KILINMASI

Program bu amaçla aşağıdaki eylemlerin yapılmasını önermektedir:

- Planlamanın çevre-arazi boyutu hakkında hazırlanacak bir bilgi notu ile bu konuda dikkatlerin çekilmesi,
- Sürdürülebilir şehir planlamasına ilişkin olarak en iyi uygulamanın yaygınlaşmasını amaçlayan ve WEB siteleri ile benzeri araçların oluşturulmasını içerecek olan bir Komisyon çalışma Programının hazırlanması,
- Sürdürülebilir şehircilik gelişimi hakkında deneyim alışverişini ve örnek uygulama oluşturmayı hızlandıracak programlar ve bilgi ağlarına destek verilmesinin sürdürülmesi,
- Ortak Tarım Politikası içerisinde çevre dostu tarım önlemleri için daha çok kaynak ayrılması ve daha geniş yer verilmesi.

Altıncı Program öncelikli olarak nitelediği çevre sorunlarını dört ana başlık altında ele almıştır. Bunlar; iklim değişikliğinin sınırlandırılması; doğa ve biyolojik çeşitlilik; sağlık ve çevre ile doğal kaynakların ve atıkların sürdürülebilir yönetiminin sağlanması şeklindedir. Bu başlıklar altında incelenen çevre sorunlarından herbirinin çözümü için hem Topluluk düzeyinde, hem de uluslararası düzeyde gerçekleştirilmesi gereken eylemlere de değinmektedir.

Altıncı Programın **katılım ve sağlam bilgiye dayalı politika oluşturma** başlığını taşıyan son bölümünde; Topluluk çevre politikası yapımının etkinleştirilmesine ilişkin önerilerde bulunmaktadır. Bu öneriler hukuki düzenlemelerin daha iyi bir tarzda yapılması; politika oluşturma ve sonuçlarının değerlendirilmesinde bilgi ve veri toplanması; çevre politikası oluşturma dayandığı ilkeler şeklinde üç başlık altında toplanmaktadır.

Bunlardan en önemlisi olan bilgi ve veri toplanması kapsamında, çevresel trendlere ilişkin bilgi ve veri toplama ile raporlama, göstergeler ve değerlendirme yoluyla ilerlemenin ölçülmesinin önemi vurgulanarak, bu yönde çeşitli eylemlerin başlatılması önerilmektedir. Bu eylemlerden en başta geleni önemli çevre sorunlarına ilişkin oluşturulacak bir ana çevresel göstergeler raporu ile çevrenin diğer alanlardaki politikalarla birleştirilme durumunu gösteren bir birleştirme göstergeleri raporunun hazırlanıp, yıllık olarak yayınlanmasıdır.

Her iki konuda yapılmakta olan ön çalışmalara Tablo-2 ve Tablo-3 şeklinde aşağıda yer verilmiştir.<sup>11</sup> Tablo-2 önemli çevresel konulardaki trendlere ilişkin genel görünümü ortaya koymayı amaçlayan, sınırlı sayıdaki ana göstergeleri içermektedir. Üye ülkeler, Eurostat ve Avrupa Çevre Ajansı temsilcilerinden oluşan bir uzmanlar grubu tarafından hazırlanmış olan bu göstergeler, çevre politikası yapımcılarını, çevre sorunlarına ilişkin alınan önlemlerde ihtiyaç duyulan değişiklikler veya iyileştirmeler yönünde uyarıcı ve aynı zamanda kamuoyunun dikkatini belirli çevresel sorunlara çeken bir çeşit “uyarı lambası” olarak görülebilir.

**Tablo-2. Ana Çevresel Göstergeler Ön Listesi**

Konu	“Mevcut” Göstergeler	“İdeal” Göstergeler	Yapılması Gerekenler	Vade
<b>İklim Değişikliği</b>	Sera etkisine yol açan 3 gazın (CO <sub>2</sub> , CH <sub>4</sub> , N <sub>2</sub> O) emisyonlarının bileşik endeksi	Sera etkisine yol açan 6 gazın (CO <sub>2</sub> , CH <sub>4</sub> , N <sub>2</sub> O, HFCs, PFCs, SF <sub>6</sub> ) emisyonlarının bileşik endeksi	Sera etkisine yolaçan 3 ana gazın toplamı mevcuttur. (Toplam GWP'nin yaklaşık % 98-99). HFCs, PFCs, SF <sub>6</sub> ilişkin bilgi toplamının iyileştirilmesi gerekir.	Kısa-Orta
<b>Hava Kalitesi</b>	A)Farklı bölgelerde kirliliğin standartları aştığı gün sayısı, veya B)Başlıca kirleticilerin bileşik emisyonlarını sağlayan 3 veya 4 ana kirleticinin (SO <sub>2</sub> , NO <sub>x</sub> , NH <sub>3</sub> , NMVOCs) bileşik endeksi	A)Kirliliğin standartları aştığı gün sayısı, veya B) 4 kirleticinin (SO <sub>2</sub> , NO <sub>x</sub> , NH <sub>3</sub> , NMVOCs) bileşik endeksi	Ana kirleticilerin emisyon verileri mevcuttur (Asitleşme ve trosferik ozon problemleri için kullanılan) ağırlıklaştırma faktörlerinin bilimsel olarak kabulü gerekir. Küçük parçacıklara ilişkin daha iyi verilere ihtiyaç vardır.	Kısa-Orta  Kısa-Orta
<b>Su Kalitesi - iç sular</b>	A)Nitratlar Direk tifinde belirtilen AB ve ulusal su kalite standartlarına uyan iç suların oranı, veya B)Büyük nehirlerdeki N ve P konsantrasyonları	A) AB ve ulusal su kalite standartlarına uyan iç suların oranı, veya B) Avrupa “nehir kalite endeksi”	Parametrelerin seçilmesine ihtiyaç vardır.  Geliştirilmesi gerekmektedir.	Uzun  Uzun

<sup>11</sup> COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, *Report on Environmental and Integration Indicators*, Commission Working Document, Brussels, 1999, ss.10 ve 18.

-deniz suyu	santrasyonları <b>Tuzlanma:</b> kıyı ve deniz bölgele- rindeki nitrojen ve fosfor atıkları endeksi.Gösterge tanımlanacaktır.	(tanımlanacaktır) Gösterge tanımlanacaktır.	Geliştirilmesi gerekmektedir.	Uzun
<b>Su Miktarı</b>	Toplam tatlısu çıkarımı	Tatlısu kullanım yoğunluğu (oran, toplam su çıkarımının yenilenebilir su miktarına oranlanması)	Kısmen mevcut. Ulusal ve yerel düzeydeki veri mevcudiyetine (bölgesel su dengeleri) ilişkin gerekli iyileştirmelerin yapılması	Orta
<b>Doğa ve Biyolojik Çeşitlilik</b>		*Genetik ve yaşam alanları çeşitliliğine dayanan biyo-çeşitlilik endeksi *Çevresel tarım pr.	Geliştirilmesi gerekmektedir.	Uzun
<b>Arsa Kullanımı</b>	İmarlı alanın genişlemesi	Toprağın farklı kullanımlarındaki tüm değişiklikler. (doğal/imar kaynaklı değişiklikler, erozyon ve çölleşme yönleri dahil)	Göstergenin tanımlanıp, geliştirilmesi gerekmektedir.	Uzun
<b>Kimyasallar</b>	Zararlı/ilgili kimyasalların üretim ve ithalatlarının endeksi	Zehirli kimyasalların tüketiminde ağırlıklandırılmış zehirlilik endeksi	Kimyasalların insan sağlığı ve çevreye olan risklerinin hesaplanması; endekte yer alacak zehirli kimyasalların tespiti. Veri miktar ve kalitesinin iyileştirilmesi için yeni araştırmalar gereklidir.	Uzun
<b>Atıklar</b>	Yerel ve zararlı atık alanlarında bulunan atık miktarı	-Atık alanlarında bulunan ve yakılan atık miktarı, -Seçilmiş atık çeşitlerinin geri dönüşümü	Veri toplanmasının geliştirilmesi gerekmektedir.	Kısa-Orta
<b>Kaynak Kullanımı</b>	Toplam yurtiçi enerji tüketimi	Toplam Madde Gereklinimi	Veri toplanmasının geliştirilmesi gerekmektedir	Kısa-Orta
<b>Kentsel Alanlar</b>	Ulaşım araçları ile taşınan yolcu sayısı	İlk olarak ulaşım ilişkili olası göstergeler belirlenecektir(İlişkili konular olan hava kalitesi ve arsa kullanımına ait göstergeler daha sonra)	Geliştirilmesi gerekmektedir	Kısa-Orta

<b>Hassas Eko-sistemler</b>		Deniz suyu kalitesi ve arsa kullanımına ilişkin olası göstergeler belirlenecek	Geliştirilmesi gerekmektedir. (bu konuyu gösterecek 2 veya 3 gösterge oluşturulması gerekir)	Uzun
-----------------------------	--	--	--	------

Çevresel birleştirme stratejisinin uygulanmasını izlemek ve değerlendirmek üzere hazırlanması önerilen sektörel birleştirme göstergelerine ilişkin çalışmalar başta ulaşım, enerji, tarım ve sanayi sektörleri ile kalkınma ve ekonomik işbirliği ve iç pazar alanları olmak üzere sürmektedir. Tablo-3'te çevresel birleştirmeye ilişkin genel iç performans göstergelerine yer verilmiştir.

**Tablo-3. Çevresel Birleştirmeye İlişkin İç Performans Göstergeleri**

<b>Amaç</b>	<b>Sonuç</b>	<b>Göstergeler</b>
<b>Dışsal etkileri olan AT politikaları arasında uyumun sağlanması, ve çevresel konuların bu çerçevede düşünülmesi</b>	Bütün ilgili AT politika oluşturma süreçleri, bu politikaların gelişmekte olan ülkelere etkilerini gözönünde tutar.	
<b>Çevrenin, kalkınma ve ekonomik işbirliğine ilişkin AT politikaları ile birleştirilmesi</b>	Komisyon tarafından hazırlanan bütün Çalışma Belgeleri ve Bilgilendirme Notları çevresel konuların entegrasyonunu gözönünde tutar.	
<b>Çevresel boyutların, politika diyalogları, bölgesel ve ülkesel stratejiler, programlar ve incelemeler ile birleştirilmesi</b>	Çevresel birleştirme unsuru, 2002 yılı sonuna kadar bütün; Bölgesel ve ülke stratejileri, Gösterge programları, Ülke incelemeleri, Ülke raporları, gibi çalışmalara dahil edilir.	Çevresel unsura açıkça yer veren, bölgesel ve ülkesel stratejiler, programlar ve incelemelerin sayısı, Çevreye ilişkin kısa bir bölümün yer aldığı Yıllık Ülke Raporlarının sayısı. (İlk Çevre Bölümleri bir yaklaşım birliği sağlayabilmek amacıyla merkezden hazırlanacak ve AT delegasyonları tarafından her yıl güncelleştirilecektir.
<b>Proje bazında birleştirme</b>	İşbirliği program ve projelerinin çevresel açıdan sistematik olarak izlenmesi ve değerlendirilmesi gerçekleştirilir. Bütün AT işbirliği programlarının izlenmesi, Gerçekleştirilen çevresel izleme sonunda "yüksek çevresel risk"	A, B, C kategorilerindeki projelerin sayı ve oranı, A kategorisindeki AT işbirliği projelerinin ÇED veya SED sayısı, ÇED veya SE kapsamında yapılan kamu danışmalarının sayısı.

	taşıdığı görülen bütün AT işbirliği projelerinin ÇED veya SED'lerinin yapılması.	
<b>Çevresel birleştirme ve yönelik kapasite geliştirilmesi</b>	Çevresel birleştirme yöntemlerinde eğitilmiş Komisyon personelinin varlığı: 2000 yılı sonuna kadar bir Eğitim Gereklerinin Değerlendirmesinin yapılması. Bu değerlendirme sonunda belirlenen, önemli politika alanlarında görevli veya Temsilciliklerde coğrafi sorumlulukları olan her personel, 2002 yılı itibarıyla çevresel eğitim almış olacaktır. Çevresel değerlendirmeler için özel teknik desteğin sağlanması.	Önemli politika alanlarında görevli veya Temsilciliklerde coğrafi sorumlulukları olan personelden çevresel eğitim almış olanların sayısı, Yardım Masasına yapılan yıllık başvuru sayısı, Yardım Masasının yaptığı yıllık görevlendirme sayısı.
<b>Çevre alanında şeffaflık ve AT çalışmalarına ulaşım kolaylığının artırılması</b>	2000 yılı sonu itibarıyla, Belli başlı çevre projelerine ilişkin AT taahhütleri ve fonlarına zamanında ulaşabilme, Kamunun bütün çevresel izleme sonuçlarına ulaşabilmesi, Tanıtılan çevresel anlaşmaların maliyetlerini hesaplamak için birer sayfa ÇED ve SED özetleri	Belli başlı çevresel projelerin maliyetleri, Çok taraflı büyük çaplı çevre anlaşmalarının maliyeti
<b>Çevresel birleştirmenin kalite kontrolü</b>	AT yardımlarının çevresel performansına ilişkin her beş yılda bir bağımsız değerlendirmeler yapılması	Yukarıda tespit edilen göstergeler bu değerlendirmede kullanılacaktır.

Program, AT çevre politikasının yapımının dayandığı mevcut ilkelere, iki yeni ilke eklemektedir. Bu ilkeler, çevrenin sağlık üzerindeki etkilerine ilişkin olarak benimsenen önleme ve tedbir alma yaklaşımı kapsamında gündeme getirilmiş olup, belirli bir maddenin kullanımına bağlı sağlık risklerinin olup olmadığının ortaya konması görevini kanun koyucu yerine üreticilere yüklenmesini önermektedir. Aynı şekilde, ekonomik ve teknik açılarından mümkün olan her durumda, zararlı maddeler yerine daha az zararlı maddelerin kullanılması da önleme ve tedbir alma yaklaşımının bir parçası kabul edilmektedir. Bu düşünceden hareketle getirilen "ikame" ilkesi ekonomik ve teknik açılarından mümkün olan her durumda, iki maddeden, çevre ve insan sağlığı açısından daha az zararlı olan maddenin kullanılmasının tercih edilmesini; "ispat yükümlülüğü" ise,

halen kullandıkları veya üretip de kullanmayı planladıkları zararlı maddelerin, çevre ve insan sağlığı üzerinde gereksiz veya kabul edilemez riskler taşımadığını kanıtlama zorunluluğunun üreticilere ait olduğunu ifade etmektedir.

## SONUÇ

Özellikle gelişmiş ülkelerde 1970’li yılların başından itibaren ortaya çıkan çevresel duyarlılık, 1980’li yıllarda daha gerçekçi uygulamalarla, sürdürülebilir kalkınma ilkesi ile olgunluk kazanmıştır. Dünyanın insana değil, insanın dünyaya muhtaç olduğu ve yaşanabilecek bir başka dünyanın bulunmadığı gerçeği, somut ve uygulanabilir çevre politikaları oluşturulmasını zorunlu kılmıştır. Bu bağlamda, AT Altıncı Çevre Eylem Programı çevresel planlama ve çevrenin korunmasında yapılabileceklerle ilişkin oldukça gelişmiş ve sistematik bir örnek teşkil etmektedir. Türkiye gibi gelişmekte olan ve AB tam üyeliğine aday ülkeler arasında bulunan bir ülkede çevre konusundaki çalışmalarda bu örnekten yararlanılması, bu alanda AB ile uyumlu politikalar üretilmesini kolaylaştıracaktır.

## KAYNAKÇA

ALPAN, Sema, Avrupa Topluluğu’nda ve Türkiye’de Çevre Politikaları, Ankara, 1991.

BUZAN, Barry; KELSTROP, Morten; LEMAITRE, Pierre; TROMER, Elzibeta; WAEVER, Ole, The European Security Order Recast, Centre for Peace and Conflict Research, Copenhagen, 1990.

CEBECİ, Münevver; İZCİ, Rana, ÖZER, K. Yonca, “The Amsterdam Treaty: The European Union on the Eve of 21<sup>st</sup> Century”, Marmara Journal of European Studies, Special Issue: the Treaty of Amsterdam, Marmara University EC Institute, Volume:6, No:2, 1998.

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, Communication from the Commission on the Sixth Environment Action Programme of the EC, Brussels, 7 Dec.2000.

-----, Communication from the Commission on the Global Assessment of the European Community

Programme of Policy and Action in relation to the environment and sustainable development, 'Towards Sustainability', Brussels, 1999.

-----, Report on Environmental and Integration Indicators, Commission Working Document, Brussels, 1999.

ÇEVRE BAKANLIĞI, Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı (UNCED), Çevre Bakanlığı Yayını, Yeşil Seri:3, Ankara, 1993.

DÜNDAR, Yılmaz, Çevre Konusunda Uluslararası İşbirliği ve Avrupa Topluluğunda Çevre Politikaları, A.Ü. Basımevi, 1995.

EUROPEAN PARLIAMENT DIRECTORATE GENERAL FOR RESEARCH, The European Parliament and EC Environment Policy, Working Papers, No: W-2, 1993.

LASOK, Dominik; BRIDGE, J.W., Law and Institutions of the European Communities, London, Butterworths, 1991.

MONAR, Joerg; UNGERER, Werner; WESSELS, Wolfgang, The Maastricht Treaty on European Union, European Interuniversity Press, Brussels, 1993.

SÖNMEZOĞLU, Faruk; YILDIZ, Y.Gökalp; ARİBOĞAN, D. Ülke, DEDEOĞLU, Beril, Uluslararası İlişkiler Sözlüğü, Cem Yayınevi, İstanbul, 1992.

T.Ç.V., Ortak Geleceğimiz, Türkiye Çevre Vakfı Yayını, İkinci baskı, Ankara, 1989.

WYATT, Derrick; DASHWOOD, Alan, European Community Law, 3rd.ed., London, Sweet & Maxwell, 1993.

YÜCEL, Muzaffer, Türkiye'nin Çevre Politikası ve Avrupa Topluluğu'na Girme Sürecinde Çevre Politikasını Geliştirme Önerilerinin Saptanması Üzerinde Bir Araştırma, Bonn, 1991.

ZİLELİOĞLU, Hilal, Avrupa Topluluklarında Çevre Politikası Hukuku, Ankara, 1992.





# KUR POLİTİKASI VE TİCARET DENGESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

*Yrd. Doç. Dr. İsmail Aydoğuş\**

*Yrd. Doç. Dr. Jülide Yıldırım\*\**

## ÖZET

Bu çalışma Türkiye’de 1960-1997 döneminde reel döviz kurundaki değişmelerin ticaret dengesi üzerindeki etkilerini, eşbütünleşime Ardışık Bağılanımlı Gecikmesi Dağıtılmış (ARDL) model yaklaşımı yöntemini kullanarak araştırmaktadır. Elde edilen bulgular devalüasyonun ticaret dengesini iyileştirmede etkin bir politika aracı olarak kullanılabileceğini göstermektedir. Diğer taraftan Türkiye’nin Gayri Safi Milli Hasılası’ndaki bir artış ticaret dengesini olumlu yönde etkilemektedir.

## ABSTRACT

This study investigates the effects of changes in real exchange rate on trade balance of Turkey for the time period 1960-1997, employing the autoregressive distributed lag approach (ARDL) to cointegration. Empirical evidence suggests that devaluation may be effective in improving trade balance. Moreover an increase in the Gross National Product of Turkey appears to positively affect the trade balance.

## I. GİRİŞ

Son yıllarda sermaye hareketlerine konan kısıtlamaların kalkmasıyla ve ekonomilerde serbestleşmeye gidilmesiyle birlikte pek çok gelişmekte olan ülke ticaret dengesi problemleriyle karşı karşıya kalmıştır. Türkiye de bu ülkelere örnek olarak gösterilebilir. Türkiye 1980li yıllara kadar ithal ikameci politikalar izlemiştir. Bu dönemde

---

\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.

\*\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.

dış ödemeler dengesinin sağlanmasına büyük önem verilmişti. Fakat 1970li yılların başında ticaret dengesinde bozulmalar başladı ve dış ticaret politikasıyla ilgili olarak yapısal değişikliklere gidildi. Ağustos 1970'de Türk lirası 1958'den beri ilk kez %66 oranında devalüe edildi. 1974 yılında ilk petrol krizi ile birlikte ithal edilen sanayi mallarının fiyatlarındaki artışlar nedeniyle 1978 yılına kadar Türkiye'nin ithalatında büyük artışlar meydana gelmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı 1960-1973 döneminde ortalama %66.12 iken 1974-1977 döneminde bu oran %34.65'e düşmüştür.

1980'li yılların başlarında izlenmeye başlanan dışa açık ekonomi politikasıyla sanayileşme stratejisinde ihracatı teşvik edici yönde bir değişim gözlenmiştir. 24 Ocak 1980 kararlarıyla Türk Lirası devalüe edilmiş ve dış ticaretin serbestleşmesi amaçlanmıştır. 1989 yılında 32 sayılı kararla kambiyo rejimi serbestleştirilmiş ve sermaye hareketlerinde artışlar olmuştur. Bu dönemde ithalatın bileşenleri de değişerek, tüketim malları ithalatının payı artmıştır. İzlenen kur politikasına paralel olarak ihracata uygun koşullu kredi, sübvansiyon gibi destekler sağlanmıştır. 1981-1997 döneminde ihracatın ithalatı karşılama oranı % 65 düzeyinde gerçekleşmiştir.

Ticaret dengesi problemleriyle karşılaşan ülkelerin bu sorunlarını gidermek için başvurdukları ilk çare milli paralarını devalüe etmek olmuştur. Devalüasyon ticaret dengesi üç değişik yoldan etkileyebilir: reel rekabet, yerli tüketim ve değerlenme etkileri. İlk etki devalüasyonun ülkenin rekabet gücünü etkileyip etkilemediğine bağlıdır. Devalüasyon reel döviz kurunu etkileyerek uluslararası piyasalarda ülkenin rekabet gücünü arttırarak, ihracatı arttırıp ithalatı azaltarak ticaret dengesini iyileştirebilir. Diğer taraftan parasalcı görüşe göre, devalüasyon aynı oranda enflasyonu da beraberinde getirebilir. Fiyat seviyesindeki bu artış, reel para balanslarında ve dolayısıyla tüketimde bir azalmaya neden olur. İthalat azaldığından ticaret dengesi iyileşir. Devalüasyonun ticaret dengesi üzerindeki etkisi ise nominal döviz kurundaki değişmelerin, reel devalüasyona yol açıp açmadığına bağlıdır.<sup>1</sup> Dolayısıyla devalüasyonun ticaret dengesi üzerindeki etkisi belirli değildir.

---

<sup>1</sup> Ayrıntılı bilgi için bakınız Chaudhuri, Kausik, (2000), "Is Devaluation Working? Evidence from India in Phase of Economic Liberalization", The University of Sydney, School of Economic and Political Science, Working Papers.

Nispi fiyatların ve ticaret hacminin döviz kurundaki değişmelere nasıl karşılık vereceği J-etkisi varsayımı ile açıklanmıştır. Buna göre devalüasyon ilk aşamada ticaret dengesi üzerinde olumsuz etki yapacaktır, fakat daha sonra olumlu etkileri görülecektir. Yabancı fiyatlar değişmeden devalüasyon yapılmasının iki etkisi vardır. İlk olarak eğer ithalatın fiziksel miktarı değişmezse, ithalat harcamaları artacak ve ticaret dengesi kötüleşecektir. Fakat daha sonra ithal malların göreceli fiyatlarının yükselmesi talebin yurtiçi mallara kaymasına ve ithalat hacminin daralmasına neden olarak ticaret dengesini iyileştirecektir. Burada önemli olan hacim ve fiyat etkilerinin birbirlerini dengeleyip, dengeleyememesidir. Genellikle, kısa dönemde hacim etkisi fiyat etkisini dengeleyemez ve ticaret dengesi kötüleşir. Fakat uzun dönemde hacim etkisi daha büyüktür ve ticaret bilançosu iyileşir.

Bu çalışmanın amacı devalüasyonun Türkiye'nin ticaret dengesi üzerindeki etkilerini incelemektir. Özellikle ithal ikameci 1960-1979 dönemi ile ihracatın teşvik edildiği 1980 sonrası dönemde devalüasyonun ticaret dengesi üzerindeki etkisinde bir farklılık olup olmadığı araştırılmıştır. Bir sonraki bölüm araştırmanın hangi model çerçevesinde yapıldığını ve tahmin metodu ile verileri özetlemektedir. Üçüncü bölüm ampirik tahmin sonuçlarını içerir. Son bölümde ise sonuçlar sunulmuştur.

## II. MODELLEME VE TAHMİN YÖNTEMİ

Devalüasyonun ticaret dengesine etkisini araştırmak için aşağıdaki denklemden yararlanılmıştır:

$$TB = \alpha_0 + \alpha_1 Y_t + \alpha_2 Y_t^* + \alpha_3 M_t + \alpha_4 M_t^* + \alpha_5 RS_t + u_t \quad (1)$$

burada TB reel ticaret dengesini, Y ( $Y^*$ ) yerli (yabancı) gayri safi milli hasılayı, M ( $M^*$ ) yerli (yabancı) reel para arzını, RS reel döviz kurunu ve  $u$  hata terimini gösterir. Reel yerli milli gelirdeki herhangi bir artışın ithalatı arttırarak, ticaret dengesini kötüleştirilmesi beklenir. Fakat eğer, milli gelirdeki artış ithal edilen malların üretimini de arttırdıysa, gelir artışı ticaret dengesini üzerinde olumlu etki yapabilir. Dolayısıyla, yerli ya da yabancı gelirdeki herhangi bir değişikliğin ticaret dengesi üzerindeki etkisi belirli değildir. Diğer taraftan yerli para azındaki herhangi bir artış, tüketiciler tarafından refahta meydana

gelen bir artış olarak algılanırsa, tüketim harcamaları artabilir. Bu nedenle reel yerli (yabancı) para arzındaki herhangi bir artış ticaret dengesini olumsuz (olumlu) etkileyebilir.

Bu çalışmada, Pesaran ve Shin (1999)'nın geliştirdiği eşbütünleşime Ardışık Bağımlı Gecikmesi Dağıtılmış (ARDL) model yaklaşımı yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemin diğer eşbütünleşim yöntemlerine göre üstünlüğü modeldeki değişkenlerin durağanlık özelliklerine bağlı olmadan uzun dönem tahminlerinde kullanılmasıdır. Ayrıca Vektör Ardışık Bağımlı (VAR) modellerin aksine, ARDL modellerinde değişken sayısı fazla olabilir.

Pesaran and Shin (1999) aşağıda gösterilen ARDL modelini ele alırlar:

$$\phi(L)y_t = \alpha_0 + \alpha_1 w + \beta'(L)x_t + u_t \quad (2)$$

burada

$$\phi(L) = 1 - \sum_i \phi_i L^i$$

$$\beta(L) = \sum_j \beta_j L^j$$

L gecikme işlemcisi,  $w_t$  sabit terim, mevsimsel kuklalar, zaman eğilimi ya da sabit gecikmeli değerli dışsal değişkenleri içeren  $s \times 1$  vektördür. Denklem (2)'ye tekabül eden uzun-dönem çözümü

$$\delta = \alpha_1 / \phi(1), \theta = \beta / \phi(1) \quad (3)$$

geçerli değildir. Fakat Pesaran and Shin (1999) parametrelerin ve onların standart hatalarının kararlı tahminlerini veren alternatif bir method sunarlar.

Eşbütünleşime ARDL yaklaşımı üç aşamadan oluşur. İlk aşamada değişkenler arsanda bir uzun-dönem ilişkisinin olup-olmadığı, hata düzeltme mekanizması (ECM) regresyonunda değişkenlerin gecikmeli değerlerinin anlamlılığı sınanarak belirlenir. Bunun için ARDL modelinin hata düzeltme (EC) denkleminde

$$\Delta y_t = a + \sum_{i=1}^n b_i \Delta y_{t-i} + \sum_{j=0}^n c_j \Delta x_{t-j} + \Delta w_t + d_1 y_{t-1} + d_2 x_{t-1} + e_t \quad (4)$$

değişkenler arasında bir uzun dönem ilişki olup-olmadığı boş hipotezi,

$y_t$  ve  $x_t$ 'nin gecikmeli değerlerinin birlikte anlamsız olup olmadığı, yani  $H_0 : d_1 = d_2 = 0$ , sınanır. Boş hipotezin red edilmesi hata düzeltme modelinin (EC) bulunduğunu ve dolayısıyla değişkenlerin uzun dönemde eşbütünlük olduklarını gösterir.  $H_0 : d_1 = d_2 = 0$  boş hipotezi altında hesaplanan F değeri,  $x$  ve  $y$ 'nin durağanlık özelliklerine bağlı olmaksızın, standart olmayan bir dağılıma sahiptir. Bu test için kritik değerler Pesaran *et al.* (1996) tarafından hesaplanmıştır. Eğer hesaplanan F değeri üst sınır kritik değeri aşarsa boş hipotez red edilir, değişkenler arasında bir uzun dönem ilişki vardır. Eğer hesaplanan F değeri kritik alt sınırın altındaysa, değişkenler arasında bir uzun dönem ilişki olduğu red edilir. Fakat hesaplanan F değeri alt ve üst kritik değerler arasına düşerse standart birim kök analizi uygulanmalıdır.

İkinci aşamada denklem (2)'nin ARDL formu tahmin edilir. Burada optimal gecikme değeri Akaike Bilgi ya da Schwartz Bayesian gibi standart kriterler kullanılarak belirlenir. Daha sonra denklemin kısıtlanmış hali uzun dönem için çözülür. Üçüncü aşamada değişkenlerin fark değerleri, gecikmeli uzun dönem çözümü kullanılarak hata düzeltme denklemi (ECM) tahmin edilir ve modelin herhangi bir uzun dönem dengesizliğe karşı uyum hızı belirlenir.

### III. VERİLER VE TAHMİN SONUÇLARI

Bu çalışmada 1960-1997 dönemi için yıllık veriler kullanılarak denklem (1) Türkiye için ARDL yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Türkiye'nin dış ticaretinde en büyük paya sahip olduğundan, bu çalışmada, Almanya yabancı ülke olarak seçilmiştir. Her iki ülkeye ilişkin veriler IMF'nin International Financial Statistics disklerinden elde edilmişlerdir. Ticaret dengesi (TB) toplam ihracatın toplam ithalata oranı olarak tanımlanmıştır. Ticaret dengesini bu şekilde tanımlamanın iki avantajı vardır: Öncelikle, bu oran ölçme birimine duyarlı değildir. İkincisi, eğer ticaret dengesi ihracat ile ithalat arasındaki fark olarak tanımlanırsa, bu fark reel hale getirilmek için bir fiyat seviyesine bölünmelidir. Fakat elde edilen reel değer hangi fiyat seviyesinin kullanıldığına bağlı olarak değişkenlik gösterebilir. Yerli (Y) ve yabancı ( $Y^*$ ) gelir verileri için ülkelerin 1995 bazlı Gayri Safi Milli Hasılları kullanılmıştır. Her iki ülke para arzları (Türkiye için M ve Almanya için  $M^*$ ) için M2 para arzı verileri

kullanılmış ve 1995 bazlı Tüketici fiyat endeksleri kullanılarak reel hale getirilmişlerdir. Nominal döviz kuru bir birim yabancı para karşılığı yerli para olarak tanımlanmıştır ve 1995 bazlı Tüketici fiyat endeksi kullanılarak reel döviz kuru (RS) elde edilmiştir. Dolayısıyla, reel döviz kurundaki bir artış Türk Lirası'nın değer kaybettiğini gösterir.

Modelin tahminine geçmeden önce Türkiye'nin ithal ikameci politikalardan (1960-1979 dönemi), 1980 sonrasında ihracatı teşvik edici politikalara geçmesinin döviz kuruna ve dolayısıyla ticaret dengesine etkilerinin nasıl araştırılacağı ele alınmıştır. Eğer üç aylık ya da aylık uzun zaman serilerine sahip olsaydık (1960-1979) ve (1980-1997) alt dönemleri için ayrı ayrı tahminler yaparak, bunların sonuçlarını karşılaştırma imkanımız olurdu. Fakat elimizdeki yıllık veriler sadece 1960-1997 dönemini kapsadığından alt dönem tahminleri yapamamaktayız. Bunun yerine, farklı dönemlerde reel döviz kurundaki değişik dinamikleri izleyebilmek için, reel döviz kuru her dönem için ayrı bir değişken olarak ele alınmıştır. Böylece her dönemde reel döviz kuru değişkeninin işareti ve istatistiksel olarak anlamlılığı tahlil edilebilecektir. Dolayısıyla tahmin edilen ticaret dengesi denklemi aşağıdaki şekilde ifade edilebilir:

$$\begin{aligned}
 DTB = & a_0 + \sum_{i=1}^3 b_i DTB_{t-i} + \sum_{i=0}^3 c_i DY_{t-i} + \sum_{i=0}^3 d_i DM_{t-i} + \\
 & \sum_{i=1}^3 f_{i1} DRS6079_{t-i} + \sum_{i=1}^3 f_{i2} DRS8097_{t-i} + \sum_{i=1}^3 g_i DY^*_{t-i} + \sum_{i=1}^3 h_i DM^*_{t-i} + \\
 & \delta_1 TB_{t-1} + \delta_2 Y_{t-1} + \delta_{31} RS6079_{t-1} + \delta_{32} RS8097_{t-1} + \delta_4 Y^*_{t-1} + \delta_5 M^*_{t-1} + u
 \end{aligned}
 \tag{5}$$

Burada  $RS6079 = RS * D6079$ ,  $RS8097 = RS * D8097$  olarak tanımlanmıştır, öyle ki D6079 1960-1979 yılları arasında bir değerini alan ve D8097 1980-1997 yılları arasında bir değerini alan kukla değişkenleridir; ve D değişkenlerin ilk farklarını temsil eder.

Denklem 5 eşbütünlüğe ARDL yaklaşımı ile her değişkenin logaritması kullanılarak ve 3. gecikmeli değerler alınarak tahmin edilmiştir. İlk tahmin sonuçları petrol krizinin yaşandığı 1974 yılında, yabancı sermaye hareketlerinin serbestleştirildiği 1989'da, iki Almanya'nın birleşmesinden hemen sonra 1992'de ve finansal

krizinin yaşandığı 1994 yılında hata terimlerinde uç değerler olduğunu göstermiştir. Bunları düzeltmek amacıyla bu yıllar için kukla değişkenler kullanılmıştır. Bunlar sırasıyla D74, D89, D92 ve D94 olarak tanımlanmışlardır. ARDL modellemesinin ilk adımında, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığı sınanmıştır. Uzun dönem anlamlılığı sınaması için F değeri  $F(7,3)=10.6553$  yüzde bir güven düzeyinde anlamlıdır ve modeldeki değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu gösterir.

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğunu gösterdikten sonra, ikinci adımda regresyon sonuçları Microfit 4.0 paket programı kullanılarak elde edilmiştir. Denklemler pek çok optimizasyon kriteri kullanılarak tahmin edilmişlerdir. ARDL denklemi bütün testleri geçmiştir. F değeri anlamlıdır ve Durbin Watson istatistiği ardışık bağımlılık problemi olduğunu göstermez.

Kısa dönem hata düzeltme modeli Tablo 1’de sunulmuştur. Tablo 1’de ECM hata düzeltme terimini, CONS sabit terimi,  $\Delta$  ilk farkları, değişkenlerin önündeki L değişkenin logaritmasını, değişkeni takip eden 1 ve 2 ise değişkenin 1. Ve 2. Gecikmeli değerini gösterir. +, ++, +++ %1, %5 ve %10 güven düzeyinde anlamlılığı gösterir.

**Tablo 1:** Kısa Dönem Ticaret Dengesi Modeli:

	Katsayılar	t değerleri
$\Delta$ LTB1	-0.0950	-0.6816
$\Delta$ LTB2	0.3597 <sup>+</sup>	3.9375
$\Delta$ LY	3.6577 <sup>+</sup>	7.5440
$\Delta$ LY1	2.6779 <sup>+</sup>	4.7244
$\Delta$ LY2	1.1691 <sup>+</sup>	4.6832
$\Delta$ LM	-4.5054 <sup>+</sup>	-8.5156
$\Delta$ LM1	-1.2963 <sup>++</sup>	-2.8835
$\Delta$ LRS6079	2.5694 <sup>++</sup>	3.0927
$\Delta$ LRS60791	1.0281	1.4261
$\Delta$ LRS60792	-0.9853	-1.5565
$\Delta$ LRS8097	1.5378 <sup>++</sup>	3.0765

$\Delta$ LRs80971	0.6032	1.4402
$\Delta$ LRs80972	-0.4914	-1.3452
$\Delta$ LY*	-0.0051	-0.4943
$\Delta$ LY1*	1.0797	1.1893
$\Delta$ LM*	-0.4033	-0.6499
$\Delta$ LM1*	-2.1910 <sup>++</sup>	-2.8363
$\Delta$ LM2*	-0.7339	-1.5029
$\Delta$ CONS	4.0268	0.6384
$\Delta$ D74	-0.5260 <sup>+</sup>	-4.5680
$\Delta$ D89	-1.0242 <sup>+</sup>	-5.3342
$\Delta$ D92	-21.2110	-1.1209
$\Delta$ D94	0.4857 <sup>++</sup>	2.1124
ECM(-1)	-0.7341 <sup>+</sup>	-6.4557
$R^2=0.7685$	DW=2.6255	F(10,25)=7.6158

Bu tablodan da görüleceği üzere 1960-1997 döneminde Türkiye'nin reel gelirindeki bir artış ve onun iki gecikmeli değeri ticaret dengesinin iyileşmesine yol açmaktadır. Hernekadar milli gelirin artmasıyla birlikte ithalatın artması ve dolayısıyla ticaret dengesinin kötüleşmesi beklenirse de, eğer milli gelirdeki artış sonucunda ithal edilen mallar

yerli ülkede üretiliyorsa ve bu üretimin değeri ithalat değerinden büyükse ticaret dengesi, Türkiye'de olduğu gibi, iyileşebilir. Buna karşılık Türk para arzındaki bir artış, tüketimi arttıracığından ticaret dengesini olumsuz yönde etkilemektedir. Kısa dönemde Almanya'nın milli gelirindeki herhangi bir artışın Türkiye'nin ticaret dengesi üzerinde anlamlı bir etkisi görülmemektedir. Diğer taraftan Alman para arzındaki bir artış, Almanya'nın tüketimini ve dolayısıyla ithalatını arttırdığından Türkiye'nin ticaret dengesi olumlu yönde etkileyebilir. Fakat burada Alman Para arzındaki artışın cari değeri değil, bir gecikmeli değeri istatistiksel olarak anlamlıdır ve Türkiye'nin ticaret dengesini olumsuz yönde etkilemektedir. Her iki alt dönemde de reel döviz kurundaki herhangi bir artış, yani Türk



Lirası'nın değer kaybetmesi, ticaret dengesinin iyileşmesine yolaçmaktadır. Fakat 1960-1979 döneminde reel döviz kurundaki değişikliklerin ticaret dengesine etkisi, 1980-1997 dönemine göre daha fazladır. Bunun nedeni ilk dönemde ithalatı kısıtlayıcı düzenlemeler olması, zaman zaman ithalat için yeterli miktarda döviz bulunamaması olabilir. Diğer taraftan ithal ikameci politikalardan vazgeçilmesiyle birlikte 1980 sonrasında ithalatta büyük bir artış da görülmüştür. Dolayısıyla devalüasyonun ticaret dengesi üzerindeki iyileştici etkisi azalmıştır<sup>2</sup>. Yüksek ve istatistiksel olarak anlamlı Hata Düzeltme Katsayısı (ECM), kısa dönemdeki herhangi bir dengesizlik durumunda modelin kısa zamanda tekrar dengeye geldiğini gösterir.

Tablo 2'de modelin uzun dönem tahminleri verilmiştir. Tahmin edilen ARDL modelinin uzun dönem için çözümü, kısa dönem için tahmin edilen modele çok benzemektedir. Tek fark Almanya'nın milli gelirinin uzun dönemde Türkiye'nin ticaret dengesini olumsuz yönde etkilemesidir. Bunun nedeni de Almanya'nın milli gelirindeki bir artışın Almanya'nın Türkiye'den yaptığı ithalatı arttırmaması olabilir. Diğer taraftan uzun dönemde Alman para arzındaki bir artış Türkiye'nin ticaret dengesini iyileştirmektedir.

**Tablo 2:** Uzun Dönem Ticaret Dengesi Tahminleri:

	Değişkenler	t değerleri
LY	1.5296 <sup>++</sup>	2.7429
LM	-3.3280 <sup>+</sup>	-6.7516
LRS6079	2.1498 <sup>+++</sup>	2.0884
LRS8097	1.7491 <sup>++</sup>	2.6871
LY*	-0.0539 <sup>+</sup>	-2.3249
LM*	1.1388 <sup>+</sup>	8.8769
CONS	5.4607	0.6339
D74	-0.7133 <sup>++</sup>	-3.1326

2 Her iki dönemde izlenen iktisat politikalarının ayrıntıları için bakınız Parasız, İlker, (1998), *Türkiye Ekonomisi 1923'den Günümüze İktisat ve İstikrar Politikaları*, Ezgi Kitabevi Yayınları.

D89	-1.3890 <sup>+</sup>	-4.5751
D92	-28.7643	-1.0976
D94	0.6587 <sup>+++</sup>	1.9550

#### IV. SONUÇ

Bu çalışma 1960-1997 döneminde devalüasyonun Türkiye'nin ticaret dengesi üzerindeki etkilerini eşbütünleşime ARDL yaklaşımını kullanarak araştırmıştır. İthal ikameci ve ihracatı teşvik edici politikaların uygulandığı 1960-1979 ve 1980-1997 dönemler arasında devalüasyonun ticaret dengesi üzerindeki etkisinde bir değişme olup olmadığı incelenmiştir.

Tahmin sonuçları devalüasyonun her iki alt dönemde de ticaret dengesini iyileştici etkisi olduğunu göstermiştir. Fakat 1960-1979 döneminde bu etki daha güçlü görünmektedir. Bunun nedeni ilk dönemde ithalatın 1980 sonrası döneme göre miktar ve çeşit olarak daha az olması, bu dönemde döviz sıkıntılarının yaşanması olabilir. 1980 sonrasında sermaye hareketlerinin de serbestleşmesiyle birlikte daha dışa açık politikaları izlenmesi devalüasyonun ticaret dengesi üzerindeki etkisinin önceki döneme göre azalmasına neden olmuş olabilir.

Ayrıca Türkiye'nin milli gelirindeki bir artış ticaret dengesini olumlu yönde etkilemektedir. Genellikle milli gelirdeki artışın ithalatı arttırarak ticaret dengesini olumsuz yönde etkilemesi beklenir. Fakat milli gelirdeki artışla beraber, daha önce ithal edilen mallar yurtiçinde üretilmeye başlanıyorsa ithalat düşerek, ticaret dengesini iyileştirebilir. Türkiye'nin para arzındaki bir artış ise ticaret dengesini olumsuz yönde etkilemektedir. Bunun nedeni para arzındaki artışın tüketiciler tarafından reel gelirdeki bir artış olarak görülmesi ve ithalatı arttırmaları olabilir. Özet olarak tahmin sonuçları devalüasyonun ticaret dengesini düzeltmek için bir politika aracı olarak kullanılabileceğine işaret etmektedir.

## KAYNAKÇA

CHAUDHURI, Kausik, (2000), "Is Devaluation Working? Evidence from India in Phase of Economic Liberalization", The University of Sydney, School of Economic and Political Science, *Working Papers*.

IMF IFS *Statistical Yearbooks*, Çeşitli Sayılar.

PARASIZ, İlker, (1998), *Türkiye Ekonomisi 1923'den Günümüze İktisat ve İstikrar Politikaları*, Ezgi Kitabevi Yayınları.

PESARAN, M. H., Pierce, R. G. and Smith, R.J. (1996), "Testing the Existence of a Long-run Relationship", *DAE Working Paper* no:9622, Department of Applied Economics, University of Cambridge.

PESARAN, M. H. and Pesaran, B. (1997), *Working with Microfit4.0-Interactive Econometric Analysis*, Cambridge, United Kingdom: Camfit Data Ltd.

PESARAN, M. H. and Shin, Y. (1995), "An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach To Cointegration Analysis", in S Strom (ed), *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*, 1999, Chapter 11. Cambridge University Press, Cambridge.



# DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ VE TARIM POLİTİKALARI

*Yrd.Doç.Dr. İsmail AYDOĞUŞ\**

*Öğr.Gr. Ahmet İNKAYA\*\**

## ÖZET

Bu çalışmada, Dünya Ticaret Örgütü kapsamında dünya tarım politikalarında yaşanan gelişmeler değerlendirilmiştir. Dünya tarım ticaretindeki en önemli düzenleme, 1995'te Uruguay Turu Tarım Anlaşması ile yapılmıştır. Bu anlaşmayla dünya tarım ticaretinin liberalleşmesi amaçlanmıştır. DTÖ Milenyum Turu da aynı amaca yönelik olarak başlatılmıştır. Bu müzakerelerde AB ve ABD gibi dünya tarım ticaretinde önemli ülkeler arasındaki anlaşmazlıklar devam etmektedir.

## ABSTRACT

In this paper, developments in the world agricultural policies under the World Trade Organization's framework are evaluated. The most important regulations related to world agricultural trade was made by Uruguay Round Agriculture Agreement in 1995. The purpose of that agreement was to liberalize world agricultural trade. WTO's Millennium Round has also been launched for the same purpose. In these negotiations disagreement among major actors such as EU and US, still continues.

## GİRİŞ

Dünya Ticaret Örgütü'nün Tarım Anlaşması, son yıllarda sıkça gündeme gelen ve tartışma konusu yapılan *küreselleşme* olgusunun en önemli uygulama alanlarından biridir. Sanayi devriminden sonra, tarım sektörünün ulusal ekonomilerdeki ve dünya ekonomisindeki payı küçülmüş, tarımda çalışan nüfus oransal olarak azalmıştır. Temel ihtiyaç maddelerini üreten, stratejik ve yaşamsal öneme sahip bir

---

\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisat Bölümü.

\*\* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisat Bölümü.

sektör olan tarım sektörü, uluslararası ilişkilerde meydana gelen küreselleşme hareketleriyle farklı bir özellik kazanmaya başlamıştır.

Dünya tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesi, GATT (WTO) çerçevesinde çok tartışılan bir konu olmakla beraber uzun yıllar, GATT turları içinde önemsiz bir konumda kalmıştır. 1980’li yıllarda dünya ticaretinde tarımın payının artmasından sonra, GATT kapsamındaki Uruguay Turu müzakerelerine konu olan tarım sektörü, üye ülkeler arasında (özellikle AB ve ABD arasında), çıkar çatışmalarının yoğun olarak yaşandığı büyük tartışmalara neden olmuştur. Dünya tarım ticaretinde uluslararası alanda yapılan en son anlaşma, “Uruguay Turu Tarım Anlaşması”dır. Ancak, DTÖ’nün henüz başlattığı yeni tur müzakereleri, üye ülkelerin beklentilerini karşılamaktan çok, yeni pazarlıkların yapıldığı ve büyük menfaat çatışmalarının yaşandığı bir sahneyi ortaya koymaktadır.

Bu çalışmada önce, GATT kapsamında dünya tarım ticaretinin durumu açıklanmış, daha sonra tarım politikalarında yaşanan gelişmeler ve Uruguay Turu Tarım Anlaşması’nın temel unsurları ortaya konmuştur. Son olarak da, Milenyum Turu olarak ifade edilen DTÖ’nün yeni tur müzakereleri AB ve ABD perspektifinde irdelenmiştir.

## **I. GÜMRÜK TARİFELERİ VE TİCARET GENEL ANLAŞMASI (GATT) VE URUGUAY TURU ÖNCESİNDE DÜNYA TARIM TİCARETİ**

Dünya tarım ticareti konusundaki gelişmeleri incelemeyen önce GATT hakkında genel bilgi vermek faydalı olacaktır

### **A) GÜMRÜK TARİFELERİ VE TİCARET GENEL ANLAŞMASI (GATT)**

1994 Uruguay Turu sonrasında adı Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization: WTO) olarak ifade edilmeye başlanan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (General Agreement on Tariffs and Trade: GATT) 1947 yılında imzalanıp 1948’de yürürlüğe giren, dünya ticaretine ilişkin kurallar koyan çok taraflı bir sözleşmedir. 23 üye ülkenin katılımıyla kurulan DTO, 2001 yılında

Çin'in de katılımıyla üye ülke sayısı 140'a ulaşmıştır.<sup>1</sup> Ancak, dünya ticaretinde önemli yere sahip ve hala üye olmayan, Rusya Federasyonu, Ukrayna, Azerbaycan ve Suudi Arabistan gibi bazı ülkeler vardır.

DTÖ'nün temel amacı dünya ticaretini serbestleştirmektir. Bunun yanında, üye ülkelerin hayat seviyelerinin yükseltilmesi, reel gelir ve efektif talepte istikrarlı bir büyüme ile dünya kaynaklarının tam kullanımının sağlanması, üretimin ve uluslararası ticaretin geliştirilmesi, örgütün genel amaçları arasında yer almaktadır. Bu amaçlara ulaşmak için tarifeler ve ticarete konan diğer engelleri azaltmak, DTÖ'nün özel amaçları olarak ifade edilebilir.<sup>2</sup>

GATT çerçevesinde yapılan çok taraflı ticaret görüşmelerine, ticari turlar (round) denilmektedir.<sup>3</sup> GATT'ın kuruluşundan bu yana toplam sekiz adet tur gerçekleştirilmiştir. Bunlar: Cenevre-İsviçre (1947), Anancy-Fransa (1949), Turquay-İngiltere (1950-51), Cenevre-İsviçre (1956), Dillon-İsviçre (1960-61), Kennedy-İsviçre (1964-67), Tokyo-Japonya (1973-79) ve sonuncusu Uruguay (1986-93) Turu'dur.<sup>4</sup> Başlangıçtaki turlarda sanayi ürünlerinde tarifelerin indirilmesi ve dünya ticaretinin düzenlenmesi müzakere konusu edilirken, tarım ticareti ile ilgili önemli kararların alındığı ilk tur, Uruguay Turu olmuştur.

## B) URUGUAY TURU ÖNCESİNDE DÜNYA TARIM TİCARETİ

Tarım sektörü, Uruguay Turu'na kadar GATT'ın dünya ticaretinin serbestleştirilmesi amacıyla yapmış olduğu çalışmaların dışında tutulmuştur. Tarımsal ürünlerin tabiat koşullarına bağlı oluşu dolayısıyla arzının istikrarsızlığı, temel besin maddelerine kaynak sağlaması nedeniyle talebin esnek olmaması ve dünya nüfusunun önemli bir bölümünün tarımla uğraşması gibi çeşitli nedenlerle, miktar kısıtlamaları, ihracat sübvansiyonları vb uygulamalar rahatça yapılabilmektedir.

<sup>1</sup> Daha ayrıntılı bilgi için için bkz.

([http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/whatis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm))

<sup>2</sup> Rıdvan, KARLUK, *Uluslararası Ekonomi*, Beta Yayıncılık, İstanbul, 1996, s.250.

<sup>3</sup> USDA, *The European Union's Common Agricultural Policy: Pressures for Change*, Economic Researc Service, WRS-99-2, Oct., 1999, s.54.

<sup>4</sup> KARLUK, a.g.e., ss.273-278

Günümüzde DTÖ'nde uygulamaya çalıştığı neo-liberal rolün aksine, dünya tarım ürünlerinde müdahalecilik akımlarını ilk başlatan ülke ABD olmuştur. Bu ülke 1955 yılında birçok temel tarımsal üründe ithalatta miktar kısıtlamaları ve özel gümrük vergileri uygulamaya başlamıştır. GATT'a kabul ettirdiği kendi ilga (waiwer) hükmüne dayanarak gerçekleştirdiği bu uygulamalar sonucunda kendi tarımsal iç pazarını dış rekabete karşı korurken, dış pazarlarda rekabet üstünlüğü elde etmek için pek çok yola başvurmuştur. "Dünyada Açlık Çeken Bölgelere Gıda Yardımı Yasası", takas'tan düşük faizli kredi tahsisine kadar çeşitli ihracat teşvikleri için kullanılıp Amerikan tarım stoklarının eritilmesine aracılık etmiştir.<sup>5</sup>

ABD'nin dünya tarım pazarlarına egemen olduğu dönemde tarımsal ürünler bakımından kendi kendine yeterli olamayan Avrupa Ekonomik Topluluğu, kuruluşunun hemen ardından Ortak Tarım Politikası'nı (Common Agriculture Policy) oluşturmuş ve yürürlüğe koymuştur. OTP, dünyada uygulanmış/uygulanmakta olan tarım politikalarının en kapsamlısı, en karmaşığı ve sonuçta, AB'yi kısa zamanda dünyanın en büyük tarım ürünleri ithalatçısı durumundan dünyanın en büyük tarım ürünleri ihracatçısı durumuna getirmiş olan bir politikadır.<sup>6</sup>

OTP'nin yeni yeni oturmaya başladığı ilk yıllarında Avrupa, geleneksel olarak zaten güçlü olduğu süt ve süt ürünlerinde, OTP'nin de etkisiyle daha fazla gelişme kaydetmiştir. Dünya süt ürünleri ihracatının yarısından fazlasını gerçekleştiren Avrupa'ya karşılık, ABD hububat üretiminde çok güçlenmiştir. Bu durum, iki büyük ülkenin tarımsal pazarların paylaşımı konusunda bir dayanışmaya gitmelerine neden olmuştur.<sup>7</sup> ABD hububatta, AB ise süt ve süt ürünlerinde dünyanın en büyük ihracatçısı olma konumlarını uzun süre korumuşlardır.

Ancak, OTP ile büyük bir verim ve üretim artışı sağlayan Topluluk, kısa zamanda hububat üretiminde de net ithalatçı konumdan

---

<sup>5</sup> Ahmet, ŞAHİNÖZ, "GATT ve Tarım", TMMOB ZMO Tarım Haftası '96 Sempozyumu, T.C. Ziraat Bankası Kültür Yayınları Norveç:30, Ankara, 1996, s.33.

<sup>6</sup> Wyn, GRANT, *The Common Agricultural Policy*, Macmillan Press, London, June 1997, s.2.

<sup>7</sup> Kristin, DAWKINS, *Agricultural Prices and Trade Policy: Evaluating and Correcting The Uruguay Round Agreement on Agriculture*, UNCTAD/NGLS Zirvesi, Geneva, 12-14 Aralık 1999, s.4



net ihracatçı konuma gelerek tarımsal pazarlardan aldığı payı artırmıştır. Yaşanan durgunluğun da etkisiyle, dünya tarım pazarlarında büyük bir rekabet başlamıştır. 1980-90 yılları arasında tarım ürünleri ticaretine bakıldığında, ihracatı mutlak olarak gerileyen tek ülke ABD olmuştur. 1980 baz yılı alındığında, ABD'nin tarım ürünleri ihracatı 1986 yılında 80'in altına düşerken, AB'ninki 150'ye ve Cairns Grubu\* olarak adlandırılan 14 tarım ihracatçısı ülke, söz konusu endeksi 120-140 arasında değişmiştir.<sup>8</sup>

Bu süreç, sübvansiyonlar savaşı olarak adlandırılan ve hiç de rasyonel olmayan ticari mücadele dönemini başlatmıştır. Bu duruma bir çözüm bulmak amacıyla 1982 yılında, bakanlar düzeyinde Cenevre'de bir toplantı yapılmış, ancak herhangi bir sonuç alınamamış, hatta tarafların mücadeledeki kararlılıklarının artmasına neden olmuştur.

## II. URUGUAY TURU VE TARIM POLİTİKALARINDAKİ GELİŞMELER

1980'lerin ortalarında tarımdaki destekleme ve koruma düzeyinin yükselmesi, ticari engellerin ve parasal yardımların tarımsal ticaret üzerindeki etkisinin artması, ülkeler arasındaki ticari çatışmaların etkisinin artmasına neden olmuştur. O dönemde GATT'ın bu sorunlar karşısındaki etkinliği zayıf olmuştur.

ABD ekonomisinin tarımsal ürün ihracatına olan ticaret engelleri ve özellikle OTP'nin etkileri, ABD tarımı için ihracat olanaklarını kısıtlamaktaydı. 1986'da ABD'nin yoğun gayretleri ile 92 ülke temsilcisi "tarım ticaretinde daha fazla serbestlik sağlamak, ihracat rekabetini engelleyen tüm engelleri kaldırmak ve GATT'ı daha etkin hale getirmek" hedeflerine ulaşmak için Punta del Este'de toplanmışlardır. Böylece Uruguay Turu resmen başlamıştır. Bu gelişmeden sonra ABD, 1987'de tarımsal ticarete zarar veren, para yardımları, tarifeler ve tarife dışı engellerin kaldırılmasına yönelik,

---

\* Şimdiki üye sayısı 18 olup, bunlar orta büyüklükteki tarım ürünü ihracatçısı ülkenin oluşturduğu gruptur: Arjantin, Avustralya, Bolivya, Brezilya, Kanada, Şili, Kolombiya, Kostarika, Fiji, Guetemala, Endonezya, Malezya, Yeni Zelanda, Paraguay, Filipinler, Güney Afrika, Tayland ve Uruguay'dır. Daha fazla bilgi için bkz. (<http://www.cairnsgroup.org>)

<sup>8</sup> Ahmet, ŞAHİNÖZ, *Avrupa Topluluğu'nda Ortak Tarım ve Dış Ticaret Politikası*, Araştırma Dizisi, Yayın No:12, Ankara, 1993, s.35

1989’da iç destekler, pazara giriş ve ihracat sübvansiyonları alanında çeşitli teklifler getirmiştir.

Cairns grubu, tarım ticaretinin olabildiğince serbestleştirilmesi için çalışmıştır. Bu yıllarda çok yoğun tartışmalar yaşanmıştır. 1991 yılında yayınlanan sonuç anlaşması taslağı hazırlanmış ve değerlendirmeye alınmıştır. Ancak, ülkelerin hoşnutsuzlukları devam etmiş, özellikle AB’nin tarımsal koşullar nedeniyle görüşmeleri aksatması dikkat çekmiştir. ABD ve AB çeşitli görüşmeler yapılmış ve Kasım 1992’de “Blair House Anlaşması” imzalanmıştır.<sup>9</sup> Bu anlaşmaya göre iki ülke ihracat sübvansiyonları ve iç destek konusunda bir anlaşmaya varmışlardır. Bu arada AB’nin OTP’sinde radikal hükümleri olan MacSharry Reformu yapılmıştır.<sup>10</sup> Bundan sonra Uruguay Turu görüşmeleri de hızlanmıştır. Nihayet 117 ülkenin katılımı sonucunda “Nihai Anlaşma” (Final Act) Aralık 1993 tarihinde imzalanmıştır. Bu anlaşmanın bir parçası olan Tarım Anlaşması’nın ana unsurlarının bilinmesi büyük fayda sağlayacaktır.

#### A) URUGUAY TURU TARIM ANLAŞMASININ ANA UNSURLARI

1994’te imzalanıp 1995’te yürürlüğe giren “Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşması”, Uruguay Turu müzakereleri sonucunda ortaya çıkan yaklaşık beşyüz sayfalık hukuki metnin yirmi altı sayfasını oluşturan bir belgedir.<sup>11</sup> Bu anlaşma; *pazara giriş, ihracat sübvansiyonları* ve *iç destek*’ler alanlarında çeşitli hükümler öngörmektedir.

### 1. Pazara Giriş

Anlaşma hükümleri uyarınca tüm üyeler 1986-1989 baz döneminde geçerli tarife oranları üzerinden, su ürünleri hariç olmak üzere, tarım ürünlerinin tamamını DTÖ’ye konsolide etmişlerdir. Bu

---

<sup>9</sup> Herve, GUYOMARD, Jean-Christophe, BUREAU, Alexandre, Le GOHIN Chantal, MOUEL “Impact of the 1996 US FAIR Act on the Common Agricultural Policy in the World The Organisation context: the decoupling issue” *Food Policy*, 25, 2000, s.25.

<sup>10</sup> Stefan, TANGERMAN, *Europe’s Agricultural Policies and the Millennium Round*, Blackwell Publishers Ltd. Oxford, 1999, s.1156.

<sup>11</sup> Halis, AKDER, *Dünya Ticaret Örgütü’nün Tarım Anlaşması ve Türkiye*, Friedrich Ebert Vakfı, İstanbul, 1998, s.5.

oranlar üzerinden Gelişmiş Ülkeler 6 yıllık bir takvimle, her ürün için en az %15 ve ortalama %36 oranında indirim taahhüdünde bulunmuştur. Gelişmekte Olan Ülkeler (GOÜ) ise, her üründe %10'dan az olmamak kaydıyla 10 yıllık bir süre içinde toplam %24 oranında tarife indirimi yapmak durumundadırlar. Bu dönemin baz dönem olarak kabul edilip, pazara girişte karşılaşılan engelleri kaldırmak için şu tedbirler getirilmiştir:

- **tarifelendirme:** Hükümetler çeşitli araçları kullanarak, (kotalar, ithalat lisansları, değişebilir ithalat vergileri, tarife dışı engeller vs.) pazara girişi sınırlandırmaktadırlar. Tarife Dışı Engeller (non tariff barriers), tarifelere göre ticareti daha fazla sınırlandırmaktadırlar. Çünkü TDE, ihracatçılar arasında ayırım yapma olanağı verir. Bu saydamlığı önler. Ayrıca ithalat duvarlarını beklenenden daha fazla yükseltirler. Bu nedenle Nihai Anlaşma, mevcut tarım dışı sınır önlemlerinin, tarife eşdeğerlerine çevrilmesini öngörmektedir. Tarife dışı engele sahip ürünün eşdeğer tarifesi, ürünün ortalama iç fiyatı ile aynı ya da benzer ürünün ortalama temsilci dünya pazar fiyatı arasındaki farka eşittir.<sup>12</sup>

- **azaltma taahhütleri:** Gümrük tarifeleri, 1986-88 dönemi baz alınarak altı yıl içinde ortalama %36, en az %15 oranında azaltılacaktır. GOÜ'lerde bu süre on yıla yayılmış olup, azaltmalar ortalama %24 ve en az %10 oranında gerçekleştirilecektir. En az gelişmiş ülkeler ise tarifekasyona tabi olmakla birlikte azaltma taahhüdünden muaftr.

- **minimum giriş:** İthal edilen ürünün temelde iç tüketimin %5'inden az olması durumunda, bu ürüne minimum giriş olanağı sağlanacaktır. Minimum giriş, anlaşmanın ilk yılında temel dönem tüketiminin %3'ü, tamamlama döneminin sonunda %5'i oranında olacaktır. (2000 yılında %5 olmuştur)

- **cari giriş:** Eğer tarifekasyon konu ürünün ithalatı, temel dönemde iç tüketimin %5'ini geçerse, ülkeler temel dönem boyunca geçerli olan giriş olanağını korumak zorundadırlar ve bu konuda herhangi bir kısıtlamaya gidilemez.

- **özel koruma koşulları:** Tarifekasyon konu ürünlerde ani bir ithalat artışı veya fiyat düşüşü yaşayan ülkeler, bunu karşılamak için özel koruma önlemleri alabilirler. Ayrıca ithalat fiyatının 1986-88

---

<sup>12</sup> USDA, *Agricultural Provision of the Uruguay Round*, Washington DC. 1994,s.10.

ortalama dünya referans fiyatının %10'un altına düşmesi durumunda da, fiyat tetiği uygulanır. Diğer taraftan çok hassas ürünlerde tarife sistemine geçişi kolaylaştırmak için Anlaşma, ilgili ülkelere "özel muamele" hükmü ile miktar kısıtlamaları gibi tarife dışı engelleri sürdürme olanağı tanımaktadır.<sup>13</sup>

## 2. İhracat Sübvansiyonları

Nihai Anlaşma, ihracat sübvansiyon politikalarını tanımlarken, ülkelerden hem sübvansiyonla gerçekleştirilen ihracat miktarlarını, hem de sübvansiyonlar için yapılan bütçe harcamalarının azaltılmasını önermektedir. İhracat sübvansiyonlarında temel dönem 1986-90 olarak kabul edilmiştir. Buna göre,

- İhracat performansına bağlı olarak firmalara, endüstri koluna, üreticilere, kooperatiflere, aynı ödemeler de dahil olmak üzere Hükümetler veya kuruluşlarınca doğrudan sağlanan sübvansiyonlar,
- Ticari olmayan tarımsal ürün stoklarının iç piyasa fiyatlarının altında kamu tarafından ihracı,
- Kamu hesabına yük getirsin veya getirmesin, kamu gücüyle finanse edilen bir tarımsal ürünün ihracatı için yapılan ödemeler,
- Alım-satım, kalite iyileştirmesi, diğer işleme masrafları ve uluslararası nakliye masraflarını azaltmak için uygulanan sübvansiyonlar,
- Navlun teşvikleri ve
- Tarımsal ürünlerdeki sübvansiyonların ihraç ürünlerine yansıyan payı, ihracat sübvansiyonları kapsamında değerlendirilmektedir.

İhracat sübvansiyonları da miktar ve değer üzerinden Gelişmiş ülkeler için 6 yıl, GOÜ'ler için 10 yıl olarak belirlenen uygulama dönemleri içinde, belirli oranlarda indirim tabi tutulmuştur.

Taahhütlerin azaltılması ise, 1986-90 dönemi baz alınarak altı yıl içinde sübvansiyonla ihraç edilen ürün miktarı %21 ve yine aynı bazda bu amaç doğrultusunda kullanılan bütçe harcaması %36 oranında azaltılacaktır. GOÜ'lerde 10 yıllık süreye yayılan dönemde

---

<sup>13</sup> USDA, Agricultural..., s.12.

indirim oranı sırasıyla %24 ve %14 olacaktır. Ayrıca bu ülkeler pazarlama ve iç nakliye için para yardımı yapabileceklerdir.<sup>14</sup>

Nihai Senette para yardımlarının artışlarına getirilen kontrol, 1986-90 dönemi baz alınarak, ülkelerin sübvansiyonlu ihracat yapmadıkları ürünler için gelecekte herhangi bir ihracat sübvansiyonu uygulamasını yasaklamaktadır. Uluslararası kurallara uygun olarak işletilmeyen gıda yardımları, ihracat kredileri ve kredi garanti programları eğer ihracat sübvansiyonu sağlamak amacıyla kullanılırsa, hileli davranışlar hükmü kapsamında ele alınacak ve sınırlamaya tabii olacaktır.

### 3. İç Destek

Tarımsal ticaret üzerinde bozucu etki yaratan diğer önemli bir konu "iç destek"tir. Hükümetler çeşitli şekillerde tarıma iç destek sağlayarak üretim fazlalığına yol açabilmektedirler. Ülkelerin destekleme politikaları tarımsal yapılarına ve tarımsal politika amaçlarına göre değişiklik gösterir.

Bu kapsamda iki tip iç destek tanımlanmaktadır. Bunlar, ticaret ve üretim üzerindeki etkisi ihmal edilebilir düzeyde olan *yeşil kutu önlemleri* ile ticareti bozucu etkileri olduğu kabul gören *amber kutu önlemleri*'dir. Yeşil kutu önlemleri, genel hizmetler başlığı altında sayılan zararlı ve hastalık kontrolü, pazarlama ve promosyon hizmetleri ve alt yapı hizmetleri gibi bazı amaçlar için kullanılan destekler ile gıda güvenliği amaçlı kamu stoklarından oluşmaktadır.

Amber kutu önlemler ise, iç fiyatların, müdahale fiyatı uygulanarak desteklenmesi şeklinde gerçekleşen desteklerdir. Amber kutu önlemleri indirim tabii tutulurken, Anlaşmanın Ek:2'sinde açıklanan kriterleri karşılamak şartıyla yeşil kutu önlemleri indirimden muaf tutulmuştur. Amber kutu önlemleri olarak belirlenen ve indirim tabii tutulan desteklerden;

- % 10'luk "de minimis" oranının altında olanlar,
- GYÜ'lere yönelik olarak tarımsal ve kırsal kalkınmayı desteklemek amacıyla yatırım sübvansiyonları, düşük gelirli üreticilere yönelik önlemler, uyuşturucu madde elde edilen bitkilerin ikamesini teşvik edici iç destekler ve

---

<sup>14</sup> USDA, Agricultural..., s.11.

- Üretimin kısıtlanması amacıyla doğrudan ödeme şeklindeki önlemler, indirim tabii olmaksızın uygulanmasına izin verilen istisnaları teşkil etmektedir.

## B) URUGUAY TURU SONRASINDAKİ GELİŞMELER

Yukarıda ana unsurlarının belirtildiği Uruguay Turu Tarım Anlaşması müzakereler esnasında olduğu gibi sonrasında da uluslararası alanlarda çok tartışılmıştır. Yedi yıl süren yoğun müzakereler sonucunda Uruguay Turu, 15 Aralık 1993 tarihinde Cenevre’de yapılan bir toplantıyla sona ermiş, nihai anlaşma ise dört ay sonra Marrakesh’te imzalanmış ve 1995’te yürürlüğe girmiştir.<sup>15</sup> 1995 yılından sonra ülkeler taahhütlerini yerine getirmeye başlamışlardır. Anlaşmaya, gelişmiş ve GOÜ’lerin taahhütleri açısından bakıldığında, aşağıdaki tablo ortaya çıkmaktadır.

**Tablo - Tarım Anlaşmasındaki İndirim Taahhütleri (%)**

	Gelişmiş Ülkeler, 6yıl: 1995-2000	G.O.Ü. 10yıl: 1995-2004
<b>PAZARA GİRİŞ</b>		
-Bütün Tarımsal Ürünlerde Ortalama Azalma	%36	%24
-Her Bir Ürün İçin Minimum Azalma	%15	%10
<b>İÇ DESTEKLER</b>		
-1986-90 Baz döneminde Toplam TDÖ Kesintileri	%20	%13
<b>İHRACAT SÜBVANSİYONLARI</b>		
-Desteklerin Değeri	%36	%24
-Destek Miktarı 1986-90 Baz Dönemi	%21	%14

Kaynak: Alan, MATHEWS, *The WTO Agricultural Trade Negotiations After Seattle*, Trinity Economics Paper Series, Dublin, Paper No: 2000/5, s.22.

AB, bu anlaşmanın yürürlüğe girmesinden sonra, OTP’de “Gündem 2000” kapsamında yeni bir reforma ihtiyaç duymuştur. Bu reformla AB, yeni bir genişleme sürecine girmiş ve DTÖ’nün yeni

<sup>15</sup> European Commission, *GATT and European Agriculture*, Directorate-General for Agriculture, CAP Working Notes, , Brussels, Luxembourg, 1996, s.22.

görüşme döneminin ertelenmesi yönünde çaba sarfetmiştir. 2000-2006 dönemini kapsayacak olan reform paketi, AB'nin tarım desteklerinin fiyattan, doğrudan ödemelere doğru kaymasını sağlamıştır. Destek fiyat indirimlerinde ise başlangıç amacına ulaşamamıştır.<sup>16</sup> ABD'de ise, 1996 yılında FAIR yasası çıkarılmış olup, ürün destekleri doğrudan destek haline dönüştürülmüştür. Bunun bütçeye olan yükünün azaltılması da, 7 yıllık bir dönem olarak öngörülmüştür.<sup>17</sup>

### III. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ'NÜN YENİ GÖRÜŞME DÖNEMİNDE TARIM ANLAŞMASI

1995 yılında Uruguay Turu Tarım Anlaşması'nın yürürlüğe girmesiyle başlayan, tarım ürünleri ticaretinde liberalizasyon sürecinin sürdürülmesi konusunda bütün üye ülkeler görüş birliği içindedir. Bu anlaşma öncesinde yaşanan tecrübeler, tarım alanındaki müzakerelerin çok uzadığını göstermiştir. Ayrıca Uruguay Turu'nun, yaşanan görüş ayrılıkları sonucunda birkaç defa kesintiye uğraması ve 1990 yılı sonunda tamamlanması beklenen müzakerelerin ancak 1993 yılında tamamlanabilmesi, tarım alanında yeni tur müzakerelerinin 2001 yılından önce başlatılması fikrini yaratmıştır. Tarım Anlaşması'nın Gelişmiş ülkeler için uygulama dönemi sona erdiği için *yeni tur uluslararası ticaret müzakereleri*, DTÖ'ne üye 134 ülkenin temsilcilerinin 29 Kasım - 3 Aralık 1999 tarihleri arasında ABD'nin Washington Eyaleti'nin Seattle şehrinde toplanmasıyla başlatılmıştır. Konferans, bir bakıma ekonomik ve ticari menfaatlerin küresel düzeyde enteresan bir mücadelesine sahne olmuş ve üyelerin asgari müştereklerini yansıtacak nitelikte dahi olsa bir Bakanlar Deklarasyonu yayımlanamadan dağılmıştır. Ancak, Seattle'daki bu toplantı, uluslararası ticaret müzakerelerinin gelişimi bakımından önemli bir adım olmuştur.

#### A) SEATTLE KONFERANSI

İlki 1996'da Singapurda, ikincisi 1998'de Geneva'da yapılan DTÖ Bakanlar Konferansları'nın üçüncüsü Seattle'da yapılmış, dördüncüsü ise Kasım 2001'de Katar'da yapılacaktır. Tarihte, uluslararası ticaret müzakereleri toplantılarının hiç birisi Seattle

<sup>16</sup> GRANT, a.g.e., s.199.

<sup>17</sup> GUYOMARD ve diğerleri, a.g.e., s.17.

Konferansı kadar dünya kamuoyunun dikkatini çekmemiştir. Küreselleşme hareketlerinin daha da gelişmesiyle birlikte uluslararası ticaretin öneminin bütün ülkeler için artıyor olması, bunun en belirgin nedeni olarak gösterilebilir.<sup>18</sup>

Başlangıçta, DTÖ'nün genel müdürlük seçimlerinin problemleri bir şekilde gelişmesi, Bakanlar Konferansı hazırlıklarını da olumsuz etkilemiştir. Temel ilkelerin oluşturulacağı Bakanlar Konferansı Bildirgesi yerine, üye ülkelerin öncelikli olarak gördükleri konuların ayrıntılarından oluşan 40-50 sayfalık bir ön taslak ortaya konulmuştur. Bu belge Uruguay Turu'nun ön bildirgesiyle kıyaslandığında, gündem konularının uzunluğu ve çok taraflı ticaret diplomasisi dinamiklerini zorlayıcı nitelikte oluşu dikkat çekicidir.

ABD, AB, Kanada ve Japonya ülkeleri arasında önemli görüş ayrılıklarının bulunması, Seattle Konferansı'nın gidişatını kötü bir şekilde etkileyen temel nedendir. ABD'nin izlemiş olduğu politika, Cairns Grubu ile aynı paralellikte, yani tarım sübvansiyonlarının kaldırılması yönünde olmuştur. Bu politika aslında AB'nin OTP'sına karşı sürdürülen bir politikadır. AB ise, tarım sübvansiyonlarını, dolayısıyla OTP'yi Uruguay Turu Tarım Anlaşması'nın 20. maddesinden hareketle "non-trade concerns" çerçevesinde geliştirdiği "tarımın çok yönlülüğü" kavramı ile korumaya çalışmaktadır. Bu kavram ile tarımın, diğer sektörlerden farklı, korunmayı gerektiren bir sektör olduğu ileri sürülmektedir. Bütün ülkeler için ayrı bir öneme sahip ve ulusal güvenlik için de büyük bir değer taşıyan "gıda güvenliği" hususu, AB'nin görüşlerine göre, tarımın korunması kapsamında ele alınmalıdır. Ayrıca, tarımın korunmasıyla, çevrenin, yerel-kültürel mirasın, biyolojik çeşitliliği ve kırsal hayatın da korunacağı vurgulanmaktadır.<sup>19</sup>

AB ile ABD arasında müzakereler konusunda çıkan anlaşmazlıklardan birisi de, müzakerelerin kapsamı konusundadır. AB, çok geniş kapsamlı bir turdan yana olduğunu, ABD ise tarım, hizmetler, çevre ve işgücü kriterleri gibi konularla sınırlandırılmış bir müzakere kapsamı istediğini ifade etmiştir. AB'nin bu kapsamı geniş

---

<sup>18</sup> James, RUDE, D. Karl, MEIKE, "Agriculture Primer on New Agricultural Trade World", Ulusal Politika Araştırma Konferansı, 30 Kasım-1 Aralık 2000 Ottawa, CATRN Paper 2000-09, Kanada, s.14.

<sup>19</sup> Franz FISCHLER'in (Tarım, Balıkçılık ve Kırsal Kalkınmadan sorumlu Avrupa Komisyonu üyesi), 29 Kasım 1999, Seattle'daki konuşması...



tutmaktaki amacı, tarımda vereceği tavizler karşılığında pazarlığa tabi diğer sektörlerde tavizler sağlamaktır. ABD için ise amaç, güçlü olduğu sektörlerde serbestleşmeyi olabildiğince artırmaktır.

## B) DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ VE TARIM POLİTİKALARININ GELECEĞİ

Uruguay Turu ile başlatılan, dünya tarım ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik reform süreci Milenyum Turu ile geliştirilmeye çalışılmaktadır. Konunun temeline inerek; son 15 yıldır yaşanmakta olan bu sürecin hangi ülkelere kazanç sağladığını yada sağlayacağını belirlemek, sağlıklı bir değerlendirmenin temel koşuludur. Bu bağlamda, gelişmiş ülkelerin ve dünya tarım ticaretinde rekabet gücü yüksek olan ülkelerin hazırlamış oldukları zeminleri iyi tahlil etmek ve onların pozisyonlarını görebilmek önem kazanmaktadır.

Günümüzde hem dünya ekonomisinde hem de tarım alanında söz sahibi iki ülke AB ve ABD'dir. Uluslararası politikalar yanında tarım politikalarında da çoğu zaman belirleyici rol oynayan bu iki ülke, kuşkusuz bundan sonra da aynı rolleri DTÖ'nde de oynamaya devam edeceklerdir. Ayrıca, Cairns Grubu, Kanada ve Japonya da, tarım ticaretinde etkili olan üyeler arasında sayılabilir.<sup>20</sup> Bununla birlikte uluslararası ticaret ve sermaye akışından büyük ölçüde etkilenen küreselleşme karşıtı tepkiler artarak devam etmektedir. Tepkiler daha çok uluslararası ticaret ve sermaye akışından büyük ölçüde etkilenecek olan çevre ile ilgili konularda yaşanmaktadır. Dolayısıyla yeni müzakere sürecinde bu konular gözardı edilmeyecektir.

AB, DTÖ'nün yeni tur müzakerelerinde izleyeceği politikanın temelinde koruyuculuğun devam ettirme isteği vardır.<sup>21</sup> Çünkü AB ihracat yaptığı pazarlarını kaybetmek istemeyecektir. Dolayısıyla, öteden beri sabit olan, ihracat desteklerinin gerekli olduğu yönündeki politikası devam edecektir. 1992'de MacSharry reformuyla başlayan reform süreci, Gündem 2000 ile devam etmiştir. Yeni genişleme sürecine girilmesi, tarım sektöründe Gündem 2000'e ilave olarak yeni

<sup>20</sup> Erol, ÇAKMAK, Haluk KASNAKOĞLU ve Halis AKDER, *Tarım Politikalarında Yeni Denge Arayışları ve Türkiye, TÜSİAD, Yayın No: TÜSİAD-T/99-12/275, İstanbul, 1999, s.88.*

<sup>21</sup> TANGERMAN, a.g.e., s.1157.

reformları gündeme getirebilecektir.<sup>22</sup> ABD ise, yeni tur müzakerelerde gündeminin değiştirilmesi taleplerine karşı çıkmaktadır. FAIR yasasının verdiği rahatlıkla, Cairns grubu kadar şiddetli olmasa da, tarım ticaretinin liberalleşmesi taraftarıdır.<sup>23</sup>

## SONUÇ

Dünya ticaretinin liberalleştirilmesi için çalışan Dünya Ticaret Örgütü (GATT), tarım ticaretindeki ilk önemli düzenlemeleri Uruguay Turu ile başlatmıştır. 1986'da başlayan müzakereler, üye ülkelerin tarım politikaları konusundaki anlaşmazlıkları nedeniyle ancak 1994'te sonuçlanabilmiştir. Uruguay Turu Tarım Anlaşması'nın hükümleri temelde “pazara giriş, ihracat sübvansiyonları ve iç destekler” olmak üzere üç alanda toplanabilir. Bu üç alan;

- diğer ülke pazarlarına giriş olanaklarının artırılması amacıyla, tüm tarife dışı engellerin gümrük tarifelerine dönüştürülmesi ve bu tarifelerin aşamalı olarak indirilmesi,
- ülkeler arasında haksız rekabetin önlenmesi için tarım ürünleri ihracatında sübvansiyonların kullanımının sınırlandırılması ve
- ithalat ve ihracatta düzeni sağlamak amacıyla, iç piyasada kullanılan tarım sektörüne yönelik desteklerin azaltılması, biçiminde özetlenebilir. Bu üç alanda GÜ'ler 6 yıl, GOÜ ise 10 yıllık bir uygulama dönemiyle taahhüt altına girmişlerdir.

Bu anlaşmanın taahhütleri GOÜ'leri genelde çok fazla zorlamazken; AB'nde yeni bir reform ihtiyacı doğmuş; “gündem 2000” olarak adlandırılan bir dizi reformu yürürlüğe koymuştur. Bununla tarım desteklerinin, doğrudan ödemeler sistemine geçilmesi öngörülmüştür. ABD ise FAIR yasasını çıkartarak, tarım desteklerinin bütçe yükünü azaltmaya başlamış ve ürün desteklerini doğrudan desteklere dönüştürmüştür.

Uruguay Turu Tarım Anlaşması hükümleriyle, uluslararası tarım ticaretinin artması ve haksız rekabetin önlenmesi sonucunda dünya refahının artması beklenmektedir. Aynı beklentiler, 1999 yılı sonlarında Seattle'da DTÖ'nün üçüncü Bakanlar Konferansı'yla

---

<sup>22</sup> Kym, ANDERSON, Feridhanusetyawan, ERWIDODO, ve Anna, STRUTT, *Agriculture and The Next Round of WTO Negotiations*, World Bank, PECC Trade Policy Forum, Manilla, 19-20 July 1999, s.5.

<sup>23</sup> Erol, ÇAKMAK ve diğerleri, a.g.e., s.91.

hazırlıklarının yapıldığı Milenyum Turu için de söz konusudur. Ancak, dünya kamuoyunun büyük ilgisini çeken Seattle'daki bu toplantıdan herhangi bir sonuç alınamamıştır.

Cenevre'de devam eden yeni müzakere sürecinde, ülkeler geçmişte yaşadıkları tecrübelerle dayanarak daha temkinli davranmaktadırlar. AB ve ABD dünya pazarlarında önemli ağırlıklara sahip oldukları için bu anlaşmanın karar aşamasında etkili olacaklardır. Dolayısıyla bu iki ülkenin tutumu önem kazanmaktadır.

### KAYNAKÇA

AKDER, Halis, *Dünya Ticaret Örgütü'nün Tarım Anlaşması ve Türkiye*, Friedrich Ebert Vakfı, İstanbul, 1998.

ANDERSON, Kym, ERWIDODO, Feridhanusetyawan ve STRUTT, Anna, *Agriculture and The Next Round of WTO Negotiations* World Bank, PECC Trade Policy Forum, Manilla, 19-20 July 1999.

CAIRNS GROUP, <http://www.cairnsgroup.org>.

ÇAKMAK, Erol, KASNAKOĞLU, Haluk ve AKDER, Halis, *Tarım Politikalarında Yeni Denge Arayışları ve Türkiye*, TÜSİAD, Yayın No: TÜSİAD-T/99-12/275, İstanbul, 1999.

DAWKINS, Kristin, *Agricultural Prices and Trade Policy: Evaluating and Correcting The Uruguay Round Agreement on Agriculture*, UNCTAD/NGLS Zirvesi, Geneva, 12-14 Aralık 1999.

European Commission, *GATT and European Agriculture*, Directorate-General for Agriculture, CAP Working Notes, Brussels, Luxembourg, 1996.

FISCHLER, Franz, (Tarım, Balıkçılık ve Kırsal Kalkınmadan sorumlu Avrupa Komisyonu üyesi), 29 Kasım 1999, Seattle'daki konuşması...

GRANT, Wyn, *The Common Agricultural Policy*, Macmillan Press, London, June 1997.

GUYOMARD Herve, BUREAU Jean-Christophe, GOHIN Alexandre, LEMOUEL Chantal, "Impact of the 1996 US FAIR Act on the Common Agricultural Policy in the World The Organisation context: the decoupling issue" *Food Policy* 25, 17-34, 2000.

KARLUK, Rıdvan, *Uluslararası Ekonomi*, Beta Yayıncılık, İstanbul, 1996.

MATHEWS, Alan, *The WTO Agricultural Trade Negotiations After Seattle*, Trinity Economics Paper Series, Paper No: 2000/5, Dublin, 2000.

RUDE, James, D.MEIKE, Karl, "Agriculture Primer on New Agricultural Trade World", Ulusal Politika Araştırma Konferansı, 30 Kasım-1 Aralık 2000 Ottawa, CATRN Paper 2000-09, Kanada

ŞAHİNÖZ, Ahmet, "GATT ve Tarım", *TMMOB ZMO Tarım Haftası '96 Sempozyumu*, T.C. Ziraat Bankası Kültür Yayınları No:30, Ankara, 1996.

ŞAHİNÖZ, Ahmet, *Avrupa Topluluğu'nda Ortak Tarım ve Dış Ticaret Politikası*, Araştırma Dizisi, Yayın No:12, Ankara, 1993.

TANGERMAN, Stefan, *Europe's Agricultural Policies and the Millennium Round*, Blackwell Publishers Ltd. Oxford, 1999, s.1156.

USDA, *Agricultural Provision of the Uruguay Round*, Washington DC. 1994.

USDA, *The European Union's Common Agricultural Policy: Pressures for Change*, Economic Research Service, WRS-99-2, Oct., 1999.

WORLD TRADE ORGANİZATION,  
[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/whatis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm).

# TÜRKİYE'DE 1980 SONRASINDA DÖVİZ KURU POLİTİKALARI VE DIŞ TİCARET

*Yard.Doç Dr. Meriç Subaşı Ertekin\**

## ÖZET

Serbest dış ticaret politikalarının uygulandığı ülkelerde döviz kuru politikaları ülkelerin dış ticaret politikası araçları içinde önemli bir yere sahiptir. Bu çalışmada döviz kuru politikalarının dış ticaret üzerindeki etkisi 1980 sonrası dönemde Türkiye açısından incelenmeye çalışılmıştır.

## ABSTRACT

Exchange rate policies have an important role in the foreign trade policy tools in the countries where the liberal foreign trade policies have been applied.. This paper investigates the effects of exchange rate policies on foreign trade after 1980 in Turkey.

## GİRİŞ

Türkiye'de 1980 öncesi dönemde uygulanan korumacı dış ticaret politikası ve sabit döviz kuru sistemi dışı kapalı rekabetten yoksun bir yapının oluşmasına neden olmuştur. Türkiye 1960'larda içe dönük stratejinin uygulanmasında başarılıydı. Endüstrinin büyüme oranı ve Gayri Safı Milli Hasıla 1970'lerin başında yüksekti. Ancak, bu başarı sürdürülememiştir ve ithal ikameci politika 1960'ların sonunda bitmiştir<sup>1</sup>. Bunun birinci nedeni daha fazla kazancın ve kolaylığın tercih edilmesidir. İkinci nedeni ise, ithalata rakip endüstrilerle ihracat endüstrileri arasında döviz kontrolü ve ithalata

---

\* Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.

<sup>1</sup> Bela BALASSA "Flexible Exchange Rates and International Trade", *Flexible Exchange Rates and the Balance of Payments*, North- Holland Publishing Company, New York, 1980, s.210-211.

getirilen korumalarla sağlanan dengesiz kaynak maliyetinin büyük olması ve gittikçe büyümesidir<sup>2</sup>.

Bu yapının değişmesinde 24 Ocak 1980 ekonomik istikrar tedbirleri önemli bir adım olmuştur. Dış dengeyi sağlayan dünya piyasalarında rekabet edebilecek dışa dönük sanayileşme politikası benimsenmiştir. Uygulanan bu politika ile ihracatın yapısı tarım ürünleri ağırlıklı yapıdan sanayi ürünleri ağırlıklı yapıya doğru değiştirilmek istenmiştir. Bu yüzden de planlı karma ekonomi anlayışı yerine serbest piyasa uygulamaları tercih edilmiş; vergi iadesi, ihracat kredileri, ihracatçı sermaye şirketlerinin teşviki ve döviz kuru gibi ekonomi politikaları ile ekonomide yapısal değişim sağlanmaya çalışılmıştır. Ekonomik istikrar ve liberalizasyon politikalarının en büyük reformu ise döviz kuru politikalarında olmuştur. 1980 öncesinde katı kambiyo kontrolü altında bulunan sabit kur sistemine esneklik kazandırılarak daha gerçekçi kur politikalarına dönülmüştür. Dış ticaret politikası araçları içinde önemli bir yeri olan döviz kuru politikaları ile dış ticaret dengesi sağlanmaya çalışılmıştır.

Bu politikanın ihracatı arttırmadaki başarısı açıktır. Aşırı değerli döviz kurunu dengelemede döviz kuru politikasının önemli rolü olduğu özellikle enflasyonist dönemlerde ihracat performansı üzerindeki başarısı sürekli olarak belirtilir<sup>3</sup>. Ancak liberasyonun ve devalüasyonun Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisi tartışmalı bir konudur. Bazı gözlemciler, ülkenin ihracat performansında görünen başarının istatistiklerden kaynaklandığını ileri sürmüşlerdir. Onlara göre, TL'nin aşırı değerlenmiş olduğu 1970'lerde ihracatın değeri daha düşük gösterilirken, TL'nin nispi olarak az değerlenmiş olduğu 1980'lerde ihracat değeri daha yüksek gösterilmiştir<sup>4</sup>. Ancak Arslan ve Wijnbergen 1993'te yaptıkları bir çalışmada yüksek gösterilen ihracatın artan ihracatın küçük bir kısmını oluşturduğunu ileri

---

<sup>2</sup> A. KRUEGER "Some Economic Costs of Exchange Control: The Turkish Case", *Journal of Political Economy*, Vol.74, 1966.

<sup>3</sup> H. OKTAN AKTAN "Liberalization, Export Incentives and Exchange Rate Policy: Turkey's Experience in the 1980", *The Economy of Turkey since Liberalization*, London, 1996, s.178.

<sup>4</sup> M.CELASUN and D.RODRİK, "Dept, Adjustment and Growth: Turkey", in J. Sachs and S.M. Collins (eds.), *Developing Countries' Dept Chicago*, IL: University of Chicago Press, 1989.

sürmüşlerdir<sup>5</sup>. Ayrıca Türkiye'nin 1980'de hızlı ihracat artışında döviz politikasından çok petrol üreten komşu ülkelerdeki gelir artışından kaynaklandığı da belirtilmiştir<sup>6</sup>. Dışa yönelik politikaların uzun vadeli devamını sağlamada ithalat ihracat kadar önemli değildir. Bu yüzden liberasyon ile ithalatta kotaların kaldırılması ve tarifelerin büyük ölçüde azaltılması gerçeğine karşın liberasyonun ve devalüasyonun Türkiye'nin ithalatı üzerindeki etkisi daha az dikkate alınmıştır.

Döviz kuru politikalarının ekonomiye etkisi çok geniş olmakla birlikte bu çalışmada Türkiye ekonomisinde 1980 sonrası uygulanan kur politikalarının dış ticaret üzerindeki etkisi incelenmeye çalışılmıştır. 1980 öncesinde döviz kuru ticareti etkilemede önemli bir ticaret aracı olmadığından ve döviz kuru ve dış ticaret dengesi arasında zayıf bir ilişki olduğundan ticareti etkilemek için farklı ticaret kontrolleri uygulanıyordu. Bu yüzden 1980 öncesi çalışmada ele alınmamıştır.

## I. DÖVİZ KURU POLİTİKALARI VE DIŞ TİCARET DENGESİ

Bir ekonomide izlenen döviz kuru politikaları ve bunun sonucunda oluşacak döviz kurları iç ve dış ekonomik denge açısından büyük bir önem taşımaktadır. Kur ayarlamaları iki şekilde yapılabilir. Hükümetler aldıkları bir kararla kendi milli paralarının dış değerini düşürür (devalüasyon) veya milli paralarının dış değerini yükseltirler (revalüasyon).

Devalüasyon aşırı değerlendirilmiş kur düzeninin bir sonucu olarak ortaya çıkar. İhracatı teşvik ederek ve ithalatı kısarak dış ticaret açıklarının kapanmasını sağladığı gibi iç fiyatlar ile dış fiyatlar arasındaki mevcut dengesizliği de ortadan kaldırır. Devalüasyonun ilk etkisi ulusal para cinsinden ülkedeki ithal mallarının fiyatını yükseltmesi, döviz olarak da ülkenin ihraç mallarını yabancılara karşı ucuzlatmasıdır. Her ülkedeki talep o ülkenin parası cinsinden ifade olunan fiyatlarla ters orantılıdır. Bu nedenle devalüasyon ithalat talebini kısıcıcı ve ihracat hacmini genişletici etkiler doğurmaktadır. Bu

---

<sup>5</sup> I.ARSLAN and S.Van WİJNBERGEN, "Export Incentives, Exchange Rate Policy and Export Growth in Turkey", *Review of Economics and Statistics*, Vol.75, No.1, 1993.

<sup>6</sup> CELASUN and RODRİK, age.

etkiler sonucunda ülkenin ithalat girdileri azalmakta, ihracat gelirleri artmakta, böylece dış ticaret bilançosu açığı giderilmiş olmaktadır. Revalüasyon ise az değerlenmiş kur düzeninin sonucunda ortaya çıkar. Ülke içi fiyatları pahalandırarak ihracatı azalttığından dış ticaret fazlası veren ülkelerde uygulanır<sup>7</sup>.

Devalüasyon ve revalüasyon politikaları harcama kaydırıcı araçlar olarak görülür. Çünkü yerli ve yabancı mallara olan harcamaları değiştirmek için ilgili fiyatları etkilerler. Devalüasyon, döviz cinsinden ülkenin ihracatını yabancılara daha ucuz hale getirirken, ithalatı ülke parası cinsinden daha pahalı hale getirir. İhracat artıp ithalat azaldığı için harcamalar ülke dışından ülke içine doğru kayar. Aynı şekilde bir revalüasyon, ihracatı azaltıp ithalatı teşvik eder ve harcamalar yurt içinden yurt dışına doğru kayar<sup>8</sup>.

Devalüasyon ve revalüasyon piyasada belirlenen döviz kurundan farklıdır. Bir devalüasyon veya revalüasyon yapmadan önce para otoritelerinin; resmi döviz kurundaki bir ayarlamamanın ödemeler dengesizliğini düzeltmek için gerekli olup olmadığına, ayarlamamanın ne zaman yapılacağına ve ayarlamamanın ne büyüklükte olması gerektiğine karar vermeleri gerekir. Çünkü döviz kuru piyasada arz ve talebe göre belirlenmediğinden yanlış bir karar olabildiği gibi, yanlış zamanda ve uygun olmayan bir büyüklükte olabilir<sup>9</sup>.

Döviz kuru politikası nispi fiyat yapısı bozulmuş bir ülke için dış ticaretteki tikanıklığı gidermede sık kullanılan bir araçtır. Kur ayarlamaları ile iç ve dış fiyatlar arasındaki ülke aleyhine dengesizliğin ortadan kalkmasıyla ihracat karlı hale gelir. Aynı zamanda ithal mallarına talebin azalmasıyla ithalatın miktar olarak azalması dış ticaret açığının kapanmasını sağlar. Kur politikası ile gerçekleştirilecek nispi fiyat değişimi ülke içinde uygulanacak para ve maliye politikaları ile de sağlanabilir. Ancak, ticarete konu olmayan malların nispi fiyatlarının deflasyonist para ve maliye politikaları ile düşürülmesi çok zordur<sup>10</sup>.

---

<sup>7</sup> Rıdvan KARLUK, *Uluslararası İktisat, İstanbul*, 1998, s.327.

<sup>8</sup> Robert J CARBAUGH., *International Economics*, Wadsworth Publishing Company, Belmont, California, 1992, s.360-361.

<sup>9</sup> CARBAUGH, a.g.e., 360.

<sup>10</sup> Nilgün Acar BALAYLAR, "Döviz kuru Sistemleri ve Dış Ticaret", *TC Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi*, C.12, S.II, 1997, s.65.



Devalüasyon ve revalüasyon kararı spekülâtorlerin finansal piyasaları etkilemeleri yüzünden hükümet tarafından gizli tutulmaya çalışılır. Bununla birlikte devalüasyon hükümet yetkilileri kadar dışarıdakilere de açık olma eğiliminde olduğundan geçmişte ve genellikle daima ağır spekülâtif baskıyla sonuçlanmıştır<sup>11</sup>.

## II. 1980 SONRASI DÖNEMDE UYGULANAN DÖVİZ KURU POLİTİKALARININ DIŞ TİCARET AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

1980 öncesi dönemde uygulanan korumacı dış ticaret politikası ve sabit döviz kuru sistemi, dışa kapalı ve dış dünya ile rekabet edemeyen bir sanayi yapısının oluşmasına neden olmuştur.

24 Ocak kararları ile Türkiye’de yeni bir dönemin başlamasıyla dış dengeyi sağlamak ve dünya piyasalarında rekabet edebilecek bir sanayi yapısına kavuşmak amaçlanmıştır. Bu amaçla, bir döviz kuru sisteminin seçimi gündeme gelmiştir. Bu seçimde ise 1980 öncesinde geçerli olan sanayiinin korunması endişelerinin yerine dış rekabete uyum ana hedef olarak seçilmiştir.

Dış denge ve dışa dönük sanayileşme politikasında ihracat artışı ekonomik politikanın öncelikli hedeflerinden birisi olmuştur. Bu amaçla, dış ticaret üzerindeki kısıtlamalar kaldırılmış, döviz kuru politikalarına ve ihracat teşviklerine ağırlık verilmiştir<sup>12</sup>. Döviz kuru politikalarının özellikle enflasyonist dönemlerde aşırı değerlenmiş döviz kurunu ortadan kaldırarak ihracat performansında önemli etkide bulunduğu göz önüne alındığında Türkiye açısından döviz kuru önemli olmaktadır.

Bu amaçla istikrar önlemleri çerçevesinde 1980 yılında ihracatı artırmak için öncelikle devalüasyon uygulamasına başvurulmuştur. Ocak 1980’de ABD doları 47.10 TL’den 70 TL’ye çıkarılarak TL yaklaşık yüzde 50 devalüe edilmiştir. Böylece çoklu döviz kuru sistemi ithalatı ve girdileri desteklemekten kurtarılmıştır<sup>13</sup>. Bu önemli

<sup>11</sup> CARBAUGH, a.g.e., s.361.

<sup>12</sup> İTO, *Ekonomik Rapor*, İstanbul Ticaret Odası Yayın No:1991-26, İstanbul,1991, s.49. ..

<sup>13</sup> Sübidey TOGAN, “Trade Liberalization and Competitive Structure in Turkey during the 1980”, *The Economy of Turkey since Liberalization*, St. Martin’s Press,

devalüasyonun ardından Mayıs 1981'e kadar izleyen 16 ayda 11 mini devalüasyon yapılmıştır. 1 Mayıs 1981'den itibaren de Türkiye'nin ihracattaki rekabet gücünü korumak için döviz kurları günlük olarak MB'ca belirlenmiştir<sup>14</sup>. Ayrıca ihracatçının karşı karşıya olduğu olumsuzlukları azaltmaya yönelik tedbirler alınmış ve endüstriyel ürünlerin fiyatlarında olduğu gibi ithalat libere edilmiştir<sup>15</sup>. Ancak liberalizasyon politikalarının başarısı kuşkusuz uzun dönemde reel döviz kurunun gelişimine bağlıdır. Reel döviz kurunun değerlendirilmesi uzun dönemde büyümeye ve ticaret dengesi açığını azaltmak için paranın değerinin düşürülmesine katkı yapar. 1980'lerde reel döviz kuru ihracatta artış sağlamak amacıyla 1988'e kadar düşürülmüştür. Bundan sonra ise reel döviz kuru trendi tersine çevrilmiştir<sup>16</sup>.

24 Ocaktan 1 Mayıs 1981'e kadar uygulanan kur politikasına düzeltilen sabit kur sistemi, o tarihten itibaren yapılan günlük kur ayarlamalarına da değişken sabit kurlar, oynak kurlar, hareketli kurlar adları verilmiştir. IMF literatüründe bu tür küçük oranlı devalüasyonlar ve günlük kur ayarlamaları için kayan pariteler veya tırs giden kurlar ibaresi kullanılmaktadır<sup>17</sup>.

Döviz kurunun günlük olarak MB'ca belirlenmesi, piyasa güçleri tarafından belirlenmesi sürecine geçişin bir aşaması olarak değerlendirilebilir. İç ve dış enflasyon farklarını sürekli olarak gideren gerçekçi kur politikasının uygulanmasıyla TL'nin değerinde yapılması gereken değişiklikler zaman kaybetmeden gerçekleştirildiğinden dış ticaret açısından döviz kuru riski azaltılacaktır. Ayrıca iç ve dış piyasalarda meydana gelen değişimler kısa sürede döviz kurlarına yansıtıldığından, ihracatçının dış piyasalarda rekabet gücü korunacağından ihracat özendirilmiş olacaktır<sup>18</sup>.

29 Aralık 1981 tarihli Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren 28 Sayılı Karar ile kambiyo rejimine önemli değişiklikler getirilmiştir. Bu karar ile, ticari bankalar MB'ca günlük

---

New York, 1996, s.30.

<sup>14</sup> AKTAN, a.g.m., s.178.

<sup>15</sup> BALASSA, a.g.e., s.220-225.

<sup>16</sup> TOGAN, a.g.e., s.30.

<sup>17</sup> Emin ÇARIKÇI, "Esnek Kur Politikaları ve Dış Ticarete Etkileri", *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, C.1, S.2, Aralık 1983, s.102- 103.

<sup>18</sup> BALAYLAR, a.g.m.,s 73-74.

olarak ilan edilen esas kurun dövizler için %6, efektifler için %8 altını veya üstünü geçmemek koşuluyla, döviz ve efektif alış satış kurlarını serbestçe belirleyebilecektir<sup>19</sup>.

Serbestleşme yönünde diğer önemli bir adım 30 sayılı kararla atılmıştır. Bu karara göre, Temmuz 1984'ten sonra, TL'nin yabancı paralar karşısındaki fiyatının saptanması Merkez Bankası'na döviz tahsis ve transfer işlemleri bankalara bırakılmıştır. Bireylerin yanlarında döviz bulundurmaları suç olmaktan çıkmış ve bankalarda döviz tevdiat hesapları açtırma olanakları tanınmış, bankaların döviz mevcutlarını bankacılık işlemleri çerçevesinde kullanmaları serbest bırakılmıştır. Ayrıca, dışsattım karşılıklarının %20'sinin ve görünmeyen işlemlerle ilgili dövizlerin tamamının kullanımı ilgililerin serbest kullanımına bırakılmış ve Nisan 1986'da Türkiye OECD Liberasyon Kodlarına katılmıştır<sup>20</sup>.

Daha sonra döviz gelirlerinin artmasıyla birlikte 1985 yılının ikinci yarısından itibaren kurların dalgalanma çerçevesinde belirlenmesine başlanmıştır. 1986 yılının sonlarında ise satış kurları üzerine merkez bankası denetimi, alış kurlarında nispi bir serbesti uygulaması sağlanmıştır.

1989 yılı ile bankalar, yetkili kurumlar ve özel finans kurumlarının katılımıyla, kur belirleme seansları daha liberal hale dönüştürülmüştür. 11 Ağustos 1989 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkındaki 32 Sayılı Karar ile Kambiyo Rejimi daha da serbestleştirilerek Türk Lirasına konvertibil olan bir para birimi niteliğinin kazandırılması için gerekli hukuki çerçeve çizilmiştir. Karar ek olarak, kambiyo düzenlemelerinin içerdiği kısıtlamaları büyük ölçüde yumuşatmıştır<sup>21</sup>. Sonuçta 22 Mart 1990'da IMF TL'nin konvertibil dövizler ailesine katıldığını resmen ilan etmiştir. Cari işlemlerde serbestliği, sermaye hareketlerinde ise miktar kısıtlamalarını getiren bu kısmi konvertibilite 21 Mart 1993'te yayımlanan 32 sayılı kararda bazı değişiklikler ve ilaveler yapılması hakkındaki son düzenleme ile daha da genişletilmiştir.

---

<sup>19</sup> TCMB, *Yıllık Rapor*, 1984, s.35.

<sup>20</sup> Yakup Kepenek ve Nurhan Yentürk, *Türkiye Ekonomisi*, İstanbul, 1997, s.255.

<sup>21</sup> TCMB, *Yıllık Rapor*, 1989, s.40.

1980 sonrası kambiyo rejiminin serbestleşmesinin yanı sıra dış ticaret alanında da serbestleşme gündeme gelmiştir. İhracatın özendirilmesi için 1980-1983 yıllarında vergi iadesi, düşük faizli kredi gibi doğrudan sübvansiyon niteliğinde teşvik araçları kullanılmıştır. 1984-1986 yıllarında gümrük ve eşdeğerli vergilerde önemli değişiklikler yapılmıştır. İthalattaki damga resimleriyle, teminatlar önemli ölçüde indirilmiş, kotaya dahil mal sayısı azaltılmıştır. Düşük faizli kredi sistemine son verilmiş, vergi iade oranları düşürülmüş, ancak azaltılan doğrudan teşviklerin ihracat üzerindeki olumsuz etkisini ortadan kaldırmak için Katma Değer Vergisi İstisnası ve Kaynak Kullanımı ve Destekleme Fonu'ndan prim ödemeleri getirilmiştir<sup>22</sup>.

24 Ocak Kararları ile uygulanmaya başlanan istikrar politikalarının amacı ekonominin değişen iç ve dış koşullara uyum sağlaması, ihracata dönük bir büyümenin gerçekleştirilmesi ve TL'nin değerinin dışa açılmayı özendirecek bir düzeye ulaştırılması olmuştur. Bu yüzden döviz kurunun ülkenin dış ödemeler bilançosunun önemli bir belirleyicisi olan ihracatta rekabet gücünü ve karlılığı artıracak, ithalatta ise yabancı mallarla rekabet edebilecek bir düzeyde belirlenmesi gerekmiştir.

Sabit kur sisteminde kur ayarlamaları sonrası döviz kurları uzun süre sabit tutulmaktadır. Bu yüzden Türkiye gibi enflasyonun yerleşmiş olduğu ülkelerde döviz kuru enflasyon değerinin altında kalarak ithalatı özendirdiğinden, dış ticaret açıklarına neden olur. Bu yüzden kontrollü dalgalanma döviz piyasası istikrarı açısından daha uygun görülmektedir.

Esnek kur sisteminin ise risk ve belirsizliği artırarak uluslar arası ticaret hacmini azaltacağı ileri sürülmektedir. Özellikle 1973'den sonra esnek döviz kuru sisteminin geniş alana yayılmasından sonra bu tür görüşler önem kazanmıştır Robert TRİFFİN(1975), Anthony LANYİ (1969), CLARCK ve HAULK (1972) ve MAKİN (1976) bu konuda çalışmışlardır.

1980-1988 dönemindeki döviz kuru sistemi esnek (dalgalı) kurlar ailesi içinde kontrollü (güdümlü) kur sistemine karşı gelmektedir.

---

<sup>22</sup> Işın Çelebi, *Dışa Açık Büyüme ve Türkiye*, E Yayınları, İstanbul, 1991, s.98.

Uygulanan kur politikaları dış ticaret ilişkileri açısından üç önemli kavramı açığa çıkarmaktadırlar. Bunlar eksik değerlendirilmiş döviz kuru politikası, gerçekçi kur politikası ve aşırı değerlendirilmiş kur politikalarıdır<sup>23</sup>. Ülkemizde dış ticaretin serbestleştirildiği 1980 sonrasında döviz kurlarının gelişimi ile ithalat ve ihracattaki gelişmeleri değerlendirebilmek için TL'nin en çok kullanılan ABD doları ve Alman markı karşısında ne oranda aşırı ya da düşük değerlendirildiğinin bulunması gerekir. Bu amaçla reel efektif döviz kuru endeksi kullanılmaktadır. Endeksin büyüyor olması Türk Lirasının (TL) reel olarak değer kaybettiğini, endeksin küçülmesi ise TL'nin reel olarak değer kazandığını gösterir.

Tablo 1'de reel efektif döviz kuru endeksinin gelişimi incelendiğinde 1988 yılına kadar büyümüş, diğer bir deyişle TL reel olarak değer kaybetmiştir. 1988 yılında 112.71'e ulaşan reel efektif döviz kuru endeksi 1989 ve 1990 yıllarında sırasıyla 12 aylık ortalamalara göre %8.2 ve %16.1 düşüş göstermiştir.

Reel efektif döviz kuru endeksi değerlerine göre 1980-88 yılları arasında eksik değerlendirilmiş TL politikası uygulanmıştır. 1989 ve 1990 yıllarında nispi esnek kurlar çerçevesinde kamunun gözetiminde kurlar aşırı değerlendirilmiştir<sup>24</sup>. Bunda 1989 yılının ikinci yarısında, iç talebi artırıcı politikalar ve gümrük vergilerinin düşürülmesinin ekonomiyi canlandırması ile kamu kesiminde yüksek ücretlerin ve dış kredilerin faizler üzerindeki etkisinin talep artışı yaratması etkili olmuştur. Canlanan ekonomideki ek faaliyetlerin yüksek oranda dış krediyle finansmanı, TL'nin değer kazanmasına neden olmuştur.

1994 yılında finans piyasalarında oluşan kriz nedeniyle döviz kurlarındaki artış TL'nin eksik değerlendirilmesine neden olmuştur. 1995'te reel efektif kur endeksi %12.9'a düşmüştür. 1995 yılındaki TL'nin aşırı değerlendirilmesi 1998 ve 1999'da yine bu kadar fazla olmamakla birlikte %5.8 ve %6.1 düzeyinde yaşanmıştır.

---

<sup>23</sup> Nicholas KALDOR, "Devaluation and Adjustment in Developing Countries", Finance and Development, June 1983, s.35.

<sup>24</sup> TOBB, 1991 Yılı Ekonomik Raporu, TOBB 48. Genel Kurulu, Mayıs 1993, s.89.

**Tablo 1: Reel Efektif Döviz Kuru ve Dış Ticaret (1995=100)**

Yıllar	REDK	REDK %	İhracat %	İthalat %	Dış Tic. Dengesi %	Büyüme Hızı %
1980	70.34	41.1	28.7	56.0	78.0	-2.8
1981	76.83	9.2	61.6	12.9	-15.4	4.8
1982	88.52	15.2	22.2	-1.0	-26.8	3.1
1983	90.58	2.3	-0.3	4.4	13.3	4.2
1984	96.11	6.1	24.5	16.5	3.3	7.1
1985	100.09	4.1	11.6	5.5	-6.6	4.3
1986	105.52	5.4	- 6.3	-2.1	7.8	6.8
1987	110.51	4.7	36.7	27.5	8.8	9.8
1988	112.71	2.0	14.4	1.3	-32.6	1.5
1989	103.43	-8.2	-0.3	10.2	5.9	1.6
1990	86.75	-16.1	11.5	41.2	124.2	9.4
1991	84.90	-2.1	4.9	-5.6	-20.2	0.3
1992	89.92	5.9	8.3	8.7	9.4	6.4
1993	82.65	-8.1	4.3	28.7	72.7	8.1
1994	114.76	38.9	18.0	-20.9	-63.3	-6.1
1995	100.00	-12.9	19.5	53.4	172.4	8.0
1996	93.84	-6.2	7.3	22.2	45.0	7.1
1997	92.83	-1.1	13.1	11.3	9.3	8.3
1998	87.41	-5.8	16.1	5.3	-7.1	3.9
1999	82.08	-6.1	-1.4	-11.4	-25.6	-6.4

Kaynak: TC Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, *Türkiye İstatistik Yıllığı*, 1999, s.593; TC Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ekonomik Araştırma ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, *Dış Ticaret Bülteni*, Temmuz- Eylül 2000, s.1-2.

1998-99 yıllarında Merkez Bankası TL'ye yönelebilecek muhtemel bir saldırıya karşı tedbir olarak aynı anda hem kuru hem de faizleri denetlemeye çalışmıştır. Faiz ve kur politikasının birbirini dengelemesi sağlanamadığından büyüme hızı düşmüş ve 1999'da ekonomi derin bir krize girmiştir. Stand-by anlaşması ile birlikte devreye giren kur ve para politikası ile sorun çözülmüştür. Merkez Bankası 30 Haziran 2001'e kadar, on sekiz ay boyunca sadece kuru belirleyeceğini , faizi ise tümü ile piyasaya bırakacağını açıklamıştır.

Daha sonra bir buçuk yıllık bir geçiş dönemi sonunda, 1 Ocak 2002'den itibaren sadece faizin belirlenmesi ve kurun piyasaya bırakılması kararlaştırılmıştır.

1998'den 21 Şubat 2001 siyasi ve buna bağlı olarak yaşanan ekonomik krize kadar uygulanan TL'nin değer kazanmasını engelleyen kur politikası, güçlü bir reel döviz kurunu olanaklı hale getirmiştir. Döviz kuru sepet bazında ve kullanılan fiyat endekslerine bağlı olarak değerlendirilmiştir. 2000 yılının ilk sekiz ayında 0,3 ile 3,9 arasında değer artışı ile TL'nin reel düzeyi rekabet edebilir aralıklar arasında kalmıştır<sup>25</sup>.

On sekiz aylık dönemde, para sepeti için aylık devalüasyon oranı kamuya önceden açıklanmıştır. Önceden ilan edilen döviz kuru, beklentileri yönetebilecek pratik bir araç sunmuştur. Bununla birlikte, döviz kurunun bir dayanak noktası olarak uzun dönemli kullanımı dış dengede sorun çıkarabileceğinden 1 Temmuz 2001'de başlatılacak olan uygulamaya göre, kur sepetinin bir bant içerisinde şekillenmesi kararlaştırılmıştır.

Söz konusu bant 2001 yılı sonunda toplam genişliği %7,5'e, 2002 yılının ortasında %15'e ve 2002 yılı sonunda %22,5'e ulaşacak şekilde kademeli olarak genişletilecektir. Merkez Bankasının temel hedefi fiyat istikrarına yöneldiği için orta vadeli enflasyon hedefi Merkez Bankası için bir öncelik olmaya devam edecektir. Bu nedenle, döviz kuru bu geçiş döneminde fiyat düzeyi için belirleyici rol oynamayı sürdürdükçe, Merkez Bankası da kur hareketlerini yakından izleyecektir. 2003 yılında ise dalgalı döviz kuru hedefleniyordu<sup>26</sup>. Ancak, son krizin ardından döviz kurları dalgalanmaya bırakılmıştır. Yapılan devalüasyonla %38 oranında TL'nin değeri dolar karşısında düşürülmüştür. Diğer konvertibil döviz kurları da dolara bağlı olarak TL karşısında değer kazanmıştır.

TL'nin aşırı ve eksik değerlenmesi politikasına göre ihracatın ve ithalatın gelişimi incelendiğinde, 1980-1988 sonrasında istisnai yıllar olmakla birlikte, genel eğilim eksik değerlenmiş döviz kuru lehinde olmuş ve eksik değerlenme kadar ilave bir sübvansiyonla

---

<sup>25</sup> Gazi Erçel, *Türkiye Ekonomisinde Son Gelişmeler ve Para Politikasına İlişkin Beklentiler*, <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/ yayin/yay4.html>, 13 Eylül DEİK Semineri, Londra.

<sup>26</sup> ERÇEL, a.g.s.

ihracatın teşviki sağlanmıştır. ihracat 1983 ve 1986 yılları dışında artış göstermiş, 1989 yılında TL'nin aşırı değerlenmesi, körfez krizi, olumsuz hava koşulları, korumacılık eğilimleri, artan dünya rekabeti, sanayi kapasitesinin sınıra dayanması gibi olumsuz etkilerle ihracat tıkanmıştır. İhracatçıların fedakarlığı ile yine de ihracat daha kötü durumda olmaktan kurtarılmış, ihracatta %0.3 gibi düşük bir azalma gerçekleşmiştir. 1990 yılında TL'nin aşırı değerlenmesine karşın ihracat azalmamış %11.5 gibi bir oranda artmıştır. 1991 ve izleyen yıllarda TL'nin eksik değerlendirildiği yıllarda ihracat artışı yaşanmıştır. 1994 ve finans piyasalarındaki krizi izleyen 1995 yılı ile yine TL'nin aşırı değerlendirildiği 1998 yılında ihracatta beklenen azalma ilişkisi gerçekleşmemiştir. 1999 yılında aşırı değerli TL ile ihracat %1.4 oranında azalmıştır.

Döviz kuru ithalat ilişkisinde, TL eksik değerlendirildiğinde ithalatın azalması, aşırı değerlendirildiğinde ise artması gerekmektedir. Bu ilişki 1982,86, 89,90,93,94, 95, 96, 97,98 yıllarında gerçekleşmektedir. Bu iki veri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Bunun dışındaki yıllarda tabloda görüldüğü gibi 1983, 84, 85, 87, 88, 91, 92, 99 yıllarında ise anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Bu yıllarda TL eksik değerlendirilmesine karşın İthalat artış göstermiştir. 1984-87 yıllarında ithalat artışının %16.5 ve %27.5 gibi yüksek düzeylerde gerçekleşmesi yüksek büyüme hızından kaynaklanmıştır. Çünkü reel efektif kurda önemli bir değişme olmamıştır. 1986 yılında hızlı büyüme ile birlikte yatırım mallarına ithalat artmıştır. Bu yüzden, ithalat teminat oranlarının artırılması, fon yükümlülüğüne tabi tutulan ithal mallarının kapsamının genişletilmesi ve fonların yükseltilmesiyle ithalatı azaltacak önlemler alınarak ithalatın yavaşlaması sağlanmıştır<sup>27</sup>.

Genel olarak ithalat yıldan yıla artan liberasyona rağmen, kontrollü bir gelişme ile ihracattaki gelişmelere paralel istikrarlı bir seyir izlemiştir. Bazı yıllarda görülen anlamsız ilişkilerde ise dışsal faktörler etkili olmuştur. 1989'da ise uygulanan kur politikası ile ithal malların ucuz hale gelmesi ve 1990 yılının başında uygulamaya konulan ithalatın serbestleştirilmesi, konvertibilite ve gümrük vergilerinin azaltılması gibi ekonomik politikalarla ithalat daha hızlı

---

<sup>27</sup> Emin ÖZTÜRK, Kur hareketleri, Dış Ticaret Açığı ve Merkez Bankası Politikaları, TC Merkez Bankası Araştırma Genel Müdürlüğü, Tartışma Tebliği No:9307, Ankara, 1993, s.11.



arttığından dış açık büyümüştür. Bu yüzden konvertibilite döviz sorununu çözmekle birlikte dış ticaret açığını büyütüştür. İthalat 1989 ve 1990'da %10.2 ve %41.2 gibi büyük bir artış göstermiştir. Böylece dış ticaret açığımız 1988'de %32.6 azalmışken 1989 ve 1990'da %55.9 ve %124.2 artmıştır. 1991'de aşırı değerli kur politikasından vazgeçilince dış ticaret açığı kapanmaya başlamıştır. 1992'de sanayi ürünlerinde yüksek büyümeden dolayı ithalat tekrar artmıştır. 1993 yılındaki ithalat artışında ise iç talebin canlılığına bağlı olarak tüketim ve hammadde talebindeki artış, yatırım malları talebindeki artışla birlikte yatırım malları ithalatındaki artış ve ayrıca OECD ülkelerindeki durgunluk, aşırı değerli döviz kuru ve ithalatın finansmanına getirilen kolaylıklar etkili olmuştur. 1993'te %72.7 oranında artan dış açık nedeniyle uluslar arası risk puanımızın artırılması ve dış borçlanmada karşılaşılan güçlükler ödemeler dengesi krizini gündeme getirmiştir. 5 Nisan kararlarının ardından yurtiçi talep kısalmış ve ithalat gerileyerek ihracat artmıştır. 1995,96,97,98,99 yıllarında Türk Lirası reel olarak değerliliğini sürdürmüştür. İthalatın artış hızının yüksek olması, ihracatın ise tam tersine düşük olmasının nedenlerinden birisi de Türk Lirasının reel olarak değerli olmasıdır.1999 yılından sonra ihracatın düşmesi ve ithalatın artması ile dış ticaret açığı büyümüştür.Bir önceki yılın aynı dönemine göre, 2000 yılının Ocak-Kasım döneminde dış ticaret açığı %142.4 oranında genişlemiştir.

Özetle döviz kuru politikaları ile dış ticaret arasında bir ilişki olmakla birlikte bazı yıllarda beklenen ilişki gerçekleşmemektedir.1980-1999 dönemi için REDK ve dış ticaret arasında ekonometrik olarak anlamlı bir ilişkinin olup olmadığını tespit etmek için yapılan nedensellik testinde Reel Efektif Döviz kuru % 1.7 anlamlılık düzeyinde %2 hata payı ile ihracatı etkilemektedir. F istatistiği 7.13 çıkmaktadır. Regresyon analizinde ise REDK ile ihracat arasında pozitif bir ilişki olmakla birlikte 0.116 gibi düşük bir olasılık düzeyinde REDK ihracatı %8 açıklamaktadır. REDK ile ithalat arasındaki nedensellik testinde, %15 olasılık düzeyinde REDK'nun ithalatı açıklamadığı ortaya çıkmıştır. F istatistiği 2.24 çıkmıştır.REDK ve büyüme hızı ile yapılan regresyon analizinde REDK ve ithalat arasında anlamsız, büyüme ve ithalat arasında ise anlamlı bir ilişki görülmüştür.

## SONUÇ

Bir ülkenin rekabet gücünün bir göstergesi olarak kullanılan döviz kurları ihracat ve ithalatı etkilediğinden dış ticaret açısından önem taşımaktadır. Türkiye'nin 1980 sonrası döviz gelirlerini arttırmaya ve dış ticaret açığını kapatmaya yönelik döviz kuru politikasının etkileri ise farklılık göstermektedir. Yapılan değerlendirmenin ışığı altında döviz kuru politikaları bazı yıllarda ihracatı ve özellikle ithalatı açıklamada yetersiz kalmaktadır. Bunun nedeni Türkiye'nin ithalatında yatırım ve ara mallarının önemli bir yer alması, yapılmak zorunda olması ve büyüme hızının etkili olmasıdır.

Türk Lirasının diğer para birimleri karşısında reel olarak değer kaybetmesi, uluslararası ticaret hadlerinin aynı kaldığı varsayımı altında, ihracatın artması ithalatın ise azalmasına yol açmaktadır. Ancak ihracat gelirlerini artırmak için TL' nin eksik değerlenmesi imalat sanayiinin dış girdi bağımlılığı nedeniyle girdi maliyetlerini artırarak üretim üzerinde olumsuz etkide bulunmaktadır. Kur ayarlaması sonucunda ihracatçıların geliri arttığında ithalatçıların maliyetleri artmaktadır. Türkiye ekonomisinin ithalata bağımlılığının yüksek olduğu göz önüne alındığında ihracat sektörlerinin toplam maliyetleri içinde ithal girdilerinin maliyetlerinin artması ithalata bağımlı ihracat sektörlerini olumsuz etkileyecektir.

Döviz kuru politikalarının ihracatçının üretim kapasitesini kısa sürede artırma ve ilave bir satış sağlamanın dışında ihracatı önemli ölçüde etkilediği söylenemez. Bir ülkenin ihracatını üretim kapasitesi, verimlilik, dış talep, fiyat yapısı, girdi maliyetleri, uluslararası piyasaların yapısı gibi çok değişik faktörler etkilemektedir. Öncelikle bu gibi ihracatı olumsuz etkileyen faktörler ortadan kaldırıldıktan sonra nispi fiyatların dengelenmesinde kur politikası etkili olmaktadır.

Türkiye'de 1980 sonrasında gerçekleştirilen ihracat artışında düşük değerlenmiş kur politikasının etkisi olmakla birlikte daha çok mali teşvikler ve mevcut üretim kapasitesi etkili olmuştur. Yapılan ekonometrik çalışma da bu sonucu doğrulamaktadır.

## KAYNAKÇA

AKTAN Oktan H. "Liberalization, Export Incentives and Exchange Rate Policy: Turkey's Experience in the 1980", *The Economy of Turkey since Liberalization*, London, 1996.

ARSLAN I and WIJNBERGEN S. Van, Export Incentives, Exchange Rate Policy and Export Growth in Turkey", *Review of Economics and Statistics*, Vol.75, No.1, 1993.

BALASSA Bela, "Flexible Exchange Rates and International Trade", *Flexible Exchange Rates and the Balance of Payments*, North- Holland Publishing Company, New York, 1980.

BALAYLAR Nilgün Acar, "Döviz kuru Sistemleri ve Dış Ticaret", *TC Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi*, C.12, S.II, 1997.

CARBAUGH Robert J., *International Economics*, Wadsworth Publishing Company, Belmont, California, 1992.

CELASUN M. and RODRİK D., "Dept, Adjustment and Growth: Turkey", in J. Sachs and S.M. Collins (eds.), *Developing Countries' Dept Chicago*, IL: University of Chicago Press, 1989.

ÇARIKÇI Emin, "Esnek Kur Politikaları ve Dış Ticarete Etkileri", *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, C.1, S.2, Aralık 1983.

ÇELEBİ Işın, *Dışa Açık Büyüme ve Türkiye*, E Yayınları, İstanbul, 1991.

DİE, *Türkiye İstatistik Yıllığı*, 1999.

DTM, TC Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ekonomik Araştırma ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, *Dış Ticaret Bülteni*, Temmuz- Eylül 2000, s.1-2.

DTM, *Dış Ticaret Ağırlıklı Reel Efektif Döviz Kuru Endeksleri*, <http://www.Foreigntrade.gov.tr/EKONOMİ/YILLIK/dkendeks.html>.

ERÇEL Gazi, *Türkiye Ekonomisinde Son Gelişmeler ve Para Politikasına İlişkin Beklentiler*, <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayın/yay4.html>, 13Eylül DEİK Semineri, Londra.

HUSTED Steven and MELVİN Michael, *International Economics*, Harper and Row Publishers, New York, 1990.

KALDOR Nicholas, "Devaluation and Adjustment in Developing Countries", *Finance and Development*, June 1983.

KARLUK Rıdvan, *Uluslararası İktisat*, İstanbul, 1998

KEPENEK Yakup- YENTÜRK Nurhan, *Türkiye Ekonomisi*, İstanbul, 1997

KRUEGER A, “Some Economic Costs of Exchange Control: The Turkish Case”, *Journal of Political Economy*, Vol.74, 1966.

MACHLUP Fritz, “Explaining Changes in Balances of Payments and Foreign Exchange Rates: A Polemic without Graphs, Algebra, and Citations”, *Flexible Exchange Rates and the Balance of Payments*, North- Holland Publishing Company, New York, 1980.

ÖZTÜRK Emin, *Kur hareketleri, Dış Ticaret Açığı ve Merkez Bankası Politikaları*, TC Merkez Bankası Araştırma Genel Müdürlüğü, Tartışma Tebliği No:9307, Ankara, 1993, s.11.

İTO, *Ekonomik Rapor*, İstanbul Ticaret Odası Yayın No:1991-26, İstanbul, 1991.

TCMB, *Yıllık Raporları*, 1984 ve 1989.

TOBB, *1991 Yılı Ekonomik Raporu*, TOBB 48. Genel Kurulu, Mayıs 1992.

TOGAN Sübidey, “Trade Liberalization and Competitive Structure in Turkey during the 1980”, *The Economy of Turkey since Liberalization*, St. Martin’s Press, New York, 1996.

# TARIMSAL BİYOTEKNOLOJİ: FIRSATLAR VE RİSKLER

*Yrd.Doç.Dr. Bülent GÜNŞOY \**

## ÖZET

Biyoteknoloji, tarım, gıda üretimi ve gıda ticareti alanlarında son yıllarda gittikçe önem kazanan bir teknolojik kavramdır. Dünyadaki yoksulluğun ve açlığın ortadan kaldırılmasında biyoteknolojiye büyük umutlar bağlanmaktadır. Tarım sektöründe birçok kullanım alanı olan biyoteknolojinin potansiyel avantajlarından yararlanmak için az gelişmiş ülkelerin yapısal özellikleri göz önünde bulundurulmalıdır. Diğer yandan, biyoteknolojinin üretilmesinde ve kontrol edilmesinde etkili olan faktörler denetim altına alınmalıdır. Ancak bu durumda bu teknolojiye az gelişmiş ülkelerin yararlanması sağlanabilir.

## ABSTRACT

Bio-technology is a technological term which has recently got importance in the areas of the agriculture, the production of food and the trade of food. To reduce poverty and hunger in the world great expectations are set on bio-technology. To get benefit from the potential advantages of bio-technology which have many areas of usage in the agricultural sector, the structural features of underdeveloped countries should be taken into consideration. On the other hand, the factors which are effective on being produced and controlled of bio-technology should be taken under control. Only in this situation, the underdeveloped countries can be got benefit from this technology.

---

(\*) Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü.

## I. GİRİŞ

Dünya tarımında son çeyrek yüzyılda başat bir faktör olarak karşımıza çıkan biyoteknoloji, ürün verimliliği ve kalitesi hakkında büyük umutlar vermektedir. 2020 yılında dünya nüfusunun 8 milyara ulaşacağı ve mevcut tarıma elverişli toprakların bu nüfusu besleyemeyeceği senaryosu altında, biyoteknoloji, mevcut gıda üretimini giderek artırma ve nüfus artışına paralel bir gıda üretimi geliştirme potansiyeli olan bir yöntem olarak belirmektedir. Buna göre biyoteknoloji mevcut gıda güvenliğini sağlamanın belki de tek yolu olarak görülmektedir.

Bu çalışmada biyoteknolojinin dünya tarımı ve gıda güvenliğine getirdiği/getireceği fırsatlar kadar riskler de tartışılmaktadır. Bir bakıma biyoteknolojinin oluşturduğu iyimser tablo sorgulanmakta ve böylece hatalı, eksik ve sorunlu yönler ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

## II. BİYOTEKNOLOJİNİN ORTAYA ÇIKIŞI

Stanford Üniversitesi'nden S.Cohen ve H.Boyer'in 1973'de gerçekleştirdikleri canlılar arası gen naklinin<sup>1</sup> modern anlamda ortaya çıkışının başlangıcı olarak kabul edilebilecek<sup>2</sup> olan biyoteknoloji "sorunların çözülmesi ve yararlı ürünlerin üretilmesi amacıyla biyolojik süreçlerin kullanılması"<sup>3</sup> şeklinde tanımlanabilir.

Aslında biyoteknolojilerden yararlanma süreci binlerce yıl öncesinden başlamıştır. Bilimsel açıklamalarını bilmeksizin kendi deneyimleriyle farkında olmadan biyoteknolojileri kullanan insanlar özellikle şarap, bira, peynir ve yoğurt yapımında bu yöntemden yoğun bir şekilde yararlandılar. Birinci Dünya Savaşı'nda patlayıcı madde üretiminde endüstriyel anlamda kullanılan biyoteknolojide en büyük

---

<sup>1</sup> Gen nakli, bir canlının diğer genlerden izole edilen veya kopya edilen genlerinin bir başka canlına DNA'sına aktarılması sürecidir.

<sup>2</sup> H.BAŞAĞA ve Dilek ÇETİNDAMAR, *Uluslararası Rekabet Stratejileri: Biyoteknoloji*, TÜSİAD Rekabet Stratejileri Dizisi-7, TÜSİAD-T/2000-12/289, İstanbul, Aralık 2000, s.31.

<sup>3</sup> BAŞAĞA ve ÇETİNDAMAR, s.32; G.J. PERSLEY and J.J. DOYLE, *Overview Brief in "Biotechnology for Developing Country Agriculture: Problems and Opportunities"*, Brief 1 of 10, 2020 Vision Focus 2, Washington D.C.: International Food Policy Research Institute, 1999.

sıçrama 1940'lı yıllarda antibiyotik üretimindeki kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte gerçekleşmiştir. 1970'li yıllarda ise canlılar arası gen naklinin mümkün hale gelmesiyle paralel olarak çeşitli yenilik ve buluşlarla desteklenen biyoteknoloji, piyasadaki gereksinimler doğrultusunda hızla gelişti. Bu arada bir çok bilimsel disiplin ve bunların alt disiplinleriyle ilişkiye girdi ve ticari ürünlerin kendi çekiciliği ile yarattığı talep ile birlikte kullanım süreci hızlandı ve genişledi.<sup>4</sup>

### III.TARIMSAL BİYOTEKNOLOJİNİN GETİRDİĞİ FIRSATLAR VE UYGULAMALAR

Tarımsal gıda üretim süreçleri arasında en önemlilerinden biri bitki yetiştiriciliğidir. Verimlilik ve dayanıklılık açısından her dönemde değişik özellikleri olan yeni bitki türleri üretmenin yolları aranmıştır. Biyoteknoloji yöntemlerinin tarımsal üretim süreçlerine uygulanması sonucunda geleneksel yöntemlerde karşılaşılan birçok güçlük aşılabılmıştır. Örneğin, zararlılara karşı doğal direnci olan bir bitki yetiştirmek için daha önce onlarca kuşak boyu çaprazlama yapmak gerekirken biyoteknolojik yöntemlerle hem süre hem de etkinlik açısından önemli avantajlar elde edilmiştir.

Biyoteknolojinin tarım alanında yöneldiği ve yöneleceği uygulamalar Tablo 1'de gruplandırılmıştır:

Genetik değişim teknolojilerinin uygulandığı alanlardaki hızlı artış küresel olarak transgenik<sup>5</sup> bitkilerin ekim alanlarını hızla arttırmıştır. 1996 yılında dünyada toplam transgenik bitki ekim alanları 1,7 milyon hektar iken 1999 yılında yaklaşık olarak 40 kat artarak 39,9 milyon hektara ulaşmıştır. Bu süreci aşağıdaki Tablo 2'de görmekteyiz.

---

<sup>4</sup> G.JOHNSON, *The Crops Guide to Biotech, Reed Business Information*, Sutton, 2000: BAŞAĞA ve ÇETİNDAMAR, ss.45-46.

<sup>5</sup> Transgenik: "Gen aktarımı yolu ile yeni gen/genler kazanmış": DPT, *Biyoteknoloji ve Biyogüvenlik Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Sekizinci B.Y.K.P., DPT: 2515-ÖİK:533, Ankara, 2000, ix,

**Tablo 1: Biyoteknolojinin Tarımsal Uygulamaları**

<b>1990'lardan itibaren ticari kullanımda olanlar:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Herbiside direnç</li><li>• Haşerelere direnç</li><li>• Hızlı olgunlaşan domatesler</li><li>• Renkli çiçek ve pamuk</li></ul>
<b>1990'larda geliştirilmiş fakat ticari kullanımda olmayanlar:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Pirinç, papaya, patates ve biberde virüslere direnç</li><li>• Tahıllarda ve muzda solucanlara direnç</li><li>• Çilek, şeker pancarı, domates ve patatesten donmaya karşı tolerans</li><li>• Bitki ve hayvanlarda ilaç üretimi (koyun sütünde insülin)</li></ul>
<b>Yakın gelecekte geliştirilecek ve ticari kullanıma sunulacak olanlar:</b>
<p>Hepatit B aşısının, genetik mühendisliği ürünü patates, ishal ve kanser aşısının muz bitkisinden eldesi</p> <p>Yüksek oranda vitamin içeren meyve ve sebzeler</p> <p>Mantarların vitamin, kanser ilaçları ve endüstride kullanılan kimyasal maddeleri üreten fabrikalara dönüştürülmesi</p> <p>Normal koşullarda yalnızca kimyasal yollarla elde edilebilen nişastayı içeren bitkilerin üretimi</p> <p>Daha kolay kağıda dönüştürülebilir ve daha az klor kullanımı gerektiren çevre dostu ağaçların geliştirilmesi</p> <p>Pişirilme kalitesi daha yüksek buğday, hayvan besiciliği için daha kaliteli ve uygun mısır ve soya fasulyesi</p> <p>Daha kaliteli ve sağlıklı yağ içeren soya ve ayçiçeği gibi bitkiler</p> <p>Bağırsak parazitlerinin üremesini engelleyen patates</p> <p>Dutch Elm hastalığına dirençli bitkiler, rhizomania virüsüne dirençli şeker pancarı</p> <p>Değişen iklimlere, çöl tarımına, dona, kuraklığa ve tuzlu toprak tarımına uygun bitkiler</p> <p>Toprağı, ağır metaller ve öteki kirletici maddelerden temizleyen buğday</p> <p>Azotlu gübrelere gereksinim duymayıp, kendi azotunu bağlayan buğday</p> <p>Alüminyuma dayanıklı pirinç</p> <p>Kokuyla ilgili yeni genler aktırılmış çiçekler</p>

Kaynak: JOHNSON 2000; BAŞAĞA ve ÇETİNDAMAR, ss.45-46.

**Tablo 2: Dünyada Toplam Transgenik Bitki Ekim Alanları (1996-99)**

Yıl	Ekim Alanı (Milyon ha)
1996	1.7
1997	11.0
1998	27.8
1999	39.9

Kaynak: ISAAA Briefs, No.12, 1999.



Dünya üzerinde ülkeler bazında transgenik bitki ekilişleri incelendiğinde 1999 yılına göre en büyük payı %72 ile ABD'nin aldığını, bu ülkeyi %17 ile Arjantin'in, %10 ile Kanada'nın izlediğini, geri kalan ülkelerin payının %1'de kaldığını görmekteyiz. Bu durum Tablo 3'te izlenebilir.

**Tablo 3: Ülkelere Göre Dünya Toplam Transgenik Bitki Ekilişleri (1997-99)**

Ülke	Ekim Alanı (Milyon Ha)		
	1997	1998	1999
ABD	8.1	20.5	28.7
Arjantin	1.4	4.3	6.7
Kanada	1.3	2.8	4.0
Avustralya	0.1	0.1	0.1
Meksika	<0.1	<0.1	0.1
İspanya	0.0	<0.1	<0.1
Fransa	0.0	<0.1	<0.1
Güney Afrika	0.0	<0.1	<0.1
Portekiz	0.0	0.0	<0.1
Ukrayna	0.0	0.0	<0.1
Romanya	0.0	0.0	<0.1
Toplam	11.0	27.8	39.9

Kaynak: ISAAA Briefs, 8-1999.

Tarımın transgenik bitkilerle yapılan uygulamaların %82'sinin gelişmiş, %18'inin de geliştirmekte olan ülkelerde gerçekleştiği saptanmıştır.<sup>6</sup> Kuzey Amerika'da ABD ve Kanada, Güney Amerika'da Meksika ve Arjantin, Afrika'da Güney Afrika Cumhuriyeti, Asya'da Çin, Avrupa'da ise Portekiz, Fransa ve İspanya biyoteknolojiyi ticari uygulamalarda kullanan ülkelerin başında yer almaktadır.

Biyoteknoloji uygulamalarında başı çeken ABD'de 1999 yılında toplam pamuk hasadının %55'inin, mısır hasadının %30'unun

<sup>6</sup> C.JAMES, *Global Status of Commercialized Transgenre Crops: 1999*, ISAAA Briefs No:12, Preview: ISAAA:Ithaca, NY, 1999; BAŞAĞA ve ÇETİNDAMAR, s.47.

ve soya fasülyesi hasadının da %50'sinin biyoteknolojik ürünlerden oluştuğu saptanmaktadır.<sup>7</sup> Bu ülke 1999 yılında 20 milyar dolarlık pazarıyla dünya genel biyoteknoloji pazarının %40'ını oluşturmaktadır.<sup>8</sup> Avrupa biyoteknoloji pazarı 1999 yılında toplam 5.4 milyar euro ile<sup>9</sup> ikinci büyük pazarı oluşturmaktadır.

Dünya tarım ve gıda biyoteknoloji piyasasının 2000 yılı sonunda 46 milyar dolara ulaşması tahmin edilmektedir. Bunun %55'inin salt transgenik bitki ürünlerinden oluşacağı beklenmektedir.

Dünya genel biyoteknoloji pazarının ise 2000 yılında toplam 63 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşması beklenmektedir<sup>10</sup> ve bu büyüklüğe 1990'lı yıllarda ortalama olarak %32.4 oranında bir büyüme hızıyla ulaşılmıştır. Bu durum, biyoteknoloji uygulamalarının gelecekteki öneminin hangi boyutlara ulaşacağını göstermektedir.

Biyoteknolojinin tarıma uygulanmasının özellikle gelişmekte olan ülkelerde önemli fırsatlar yaratacağı ileri sürülmektedir. Biyoteknolojinin etik açıdan değerlendirilmesi için organize edilen Nuffield Konseyi (Nuffield Council on Bioethics), biyoteknolojiyi geliştirmekte olan ülkelerde gıda sağlanması için etkili yolların başında saymaktadır.<sup>11</sup> Aynı Konsey, çay, kahve ve kakao gibi ürünleri örnek vererek, daha verimli cinslerin kullanılması yoluyla bu ürünlerin verimliliklerinin %20 oranında artacağını belirtirken biyoteknolojinin önemine işaret etmektedir. Çin'de pirinç üretiminde %25, Kenya'da patates üretiminde %15'lik verim artışları biyoteknoloji uygulanması sayesinde gerçekleşmiştir.<sup>12</sup>

---

<sup>7</sup> BAŞAĞA ve ÇETİNDAMAR, s.46.

<sup>8</sup> ABD'deki biyoteknoloji pazarında 1993-99 yılları arasında biyoteknoloji pazarında elde edilen toplam gelirlerin %50-60'ının AR-Ge harcamalarına ayrılması dikkat çekicidir; <http://www.bio.org.2000>; Bu konuda ayrıca bkz: H.HOBBELINK, *Biotechnology and the Future of World Agriculture*, Zed Books, London, 1991.

<sup>9</sup> G.CROCKER, C.KEENAN, M.WARD, *Ernst and Young's Seventh Annual European Life Sciences Report 2000*, Ernst and Young International, London, UK, 2000: BAŞAĞA ve ÇETİNDAMAR, s.59.

<sup>10</sup> OECD, *Biotechnology and the Trade*, OECD, Paris, 1997.

<sup>11</sup> Nuffield Council on Bioethics, "Genetically Modified Crops: The Ethical and Social Issues", 1999: <http://www.biotechk.../showlip.php> 371491.

<sup>12</sup> Zülküf AYDIN, "Genetik Mühendisliği, Azgelişmiş Ülkelerde Yoksulluk ve Gıda Sorunu", *Toplum ve Bilim*, S.85, Yaz 2000, s.118.

Biyoteknolojinin gelişmekte olan ülkeler açısından potansiyel olarak barındırdığı avantajlar aşağıda sıralanmaktadır:<sup>13</sup>

- Sağlık sorunlarının çözümüne katkıda bulunmak ve hastalıklarla ilgili yeni ürünlerin (tanı, ilaç ya da aşı) geliştirilmesi,
- Özellikle tarım bitkilerinin haşere, kuraklık ve hastalıklara (örneğin patatesten virüse, pamukta yeşil kurda) karşı direncinin artırılması,
- Tarımsal ilaç ve gübre kullanımının azaltılması,
- Değeri yüksek yeni tür bitkilerin üretilmesi ya da mevcut bitkilerin daha ucuz üretilmesi ve özelliklerinin artırılması,
- Hayvan sağlığına yönelik tanı kitlelerinin, ilaçların ve aşuların üretilmesi, daha verimli ve sağlıklı türlerin geliştirilmesi,
- Katı ve sıvı atıkların biyolojik olarak temizlenmesi,
- Endüstriyel üretim süreçlerinde kimyasal yöntemler yerine çevre dostu biyolojik yöntemlerin kullanılması,
- Ulaşılamayan maden minerallerinin biyoteknoloji yöntemleri ile çıkartılması,
- Enerji üretilmesi ve yeni enerji kaynaklarının oluşturulması (biyogaz üretimi ve biyokütleden biyoyakıtların üretilmesi),
- Biyoteknoloji uygulamaları sonucunda oluşacak yüksek katma değerli ürünlere dayalı ekonomik büyüme nedeniyle kentlere göçün engellenmesi.

Yukarıda sıralanan potansiyellerin değerlendirilmesi halinde gelişmekte olan ülkelerin önemli ekonomik avantajlar elde edebileceği ileri sürülmektedir.<sup>14</sup> Buna göre a)bu ülkeler daha önce ithalat yoluyla elde ettikleri ürünleri içeride üreterek döviz tasarrufu sağlayabilir, b)katma değeri yüksek olan bu ürünlerin sayesinde ihracatlarını arttırabilir, c)kendi ülkelerinin biyoçeşitliliğini ekonomik değere dönüştürebilir.

<sup>13</sup> D.ÇETİNDAMAR ve B.CARLSSON, "Biotechnology and Potential Implications for Developing Countries: Building Capability for Biotechnology UNESCO Encyclopedia of Life Support Systems, UNESCO, basımda, 2001: BAŞAĞA ve ÇETİNDAMAR, s.107.

<sup>14</sup> BAŞAĞA ve ÇETİNDAMAR, s.108.

Biyoteknolojinin gelişmekte olan ülkelerin özellikle tarım ve gıda sektörlerine avantaj sağlayacağı düşünülebilir. Çünkü, bu ülkelerde hala tarım ağırlıklı bir ekonomi vardır ve nüfusları hızla artarken beslenme sorunları henüz çözüme ulaşmamıştır. Bu ülkelerin tarım ve gıda sorunlarını çözmek için biyoteknolojilerden yararlanma yoluna gitmeleri belki de bir zorunluluk olacaktır, çünkü 2020’de dünya nüfusunun bugüne göre 1,5 milyar artacağı ve bu artışın hemen hemen tamamının gelişmekte olan ülkelerde gerçekleşeceği öngörülmektedir.<sup>15</sup>

#### IV. TARIMSAL BİYOTEKNOLOJİNİN RİSKLERİ

##### A) YEŞİL DEVRİM VE YENİ BİYOTEKNOLOJİ

Bugün, dünyada 800 milyon kişinin açlık sınırında olduğu<sup>16</sup> ve elde edilen gıda üretiminin dünya nüfusunu besleyecek düzeydeyken açlık ve yetersiz beslenme nedeniyle hastalıklar ve bu hastalıklara bağlı ölümler olduğu bilinmektedir.<sup>17</sup> Birleşmiş Milletler’in tahminine göre dünyada 200 milyon çocuk yetersiz beslenmeyle karşı karşıyadır ve her yıl 12 milyon çocuk bu nedenle ölmektedir.<sup>18</sup> Biyoteknoloji bu sorunlarla başa çıkmak için önemli gelişmeler kaydetmektedir. Örneğin her yıl A vitamini yetersizliğinden görme yetilerini kaybeden yarım milyon çocuk ve 3.7 milyar insanın demir eksikliğine bağlı kansızlık sorunu yaşamaları biyoteknoloji ürünleriyle sağlıklarına kavuşturulma umudu taşımaktaydı. Bu amaçla A vitamini ve demir açısından zengin pirinç türleri geliştirilerek gelişmekte olan ülkelerin çiftçilerine ulaştırılmaya çalışılmaktadır.<sup>19</sup> Dolayısıyla biyoteknoloji az gelişmiş ülkelerde “kurtarıcı” rolü üstlenebilecek bir araç olarak anılmaya başlanmıştır. Bu süreç, dünyanın geri kalmış ülkelerinde

---

<sup>15</sup> G.CONWAY ve G. TOENNIESSEN, “Impacts: Feeding the world in the twenty-first century”, *Nature*, 402, 2, December 1999: BAŞAĞA ve ÇETİNDAMAR, s.109.

<sup>16</sup> C.ROBINSON, “Will GM technology benefit the developing world?”, *The Biochemist*, 21 (5): 23-27, 1999: BAŞAĞA ve ÇETİNDAMAR, s.48

<sup>17</sup> a.g.e.

<sup>18</sup> a.g.e.

<sup>19</sup> a.g.e., s.49.

1950'lerde başlayıp 1970-80'lere damgasını vuran “Yeşil Devrim” sürecini anımsatmaktadır.

Yeşil Devrim, tarımda çok ürün veren melez tohumların, kimyasal gübrelerin ve tarım makinelerinin kullanılması gibi tarımda ürün verimliliğini sağlayan bir yenilikler paketi sürecidir<sup>20</sup> ve gelişmekte olan ülkeler tarımında önemli dönüşümler yaratmıştır. Ekilebilir toprakların son sınırlarına yaklaşılmış olması, verimliliğin artırılması için teknolojik yenilikleri, yaratıcılığı ve araştırmaları tarımsal ürünler üzerinde yoğunlaştırmaya yönlendirmiştir.

Yeşil Devrim'in ilk izlenimleri oldukça olumludur ve bir “mucize” olarak kabul edilmiştir. Oysa daha sonra etkileri açısından oldukça karmaşık ilişkileri barındırdığı ve açlıkla mücadele konusunda beklenen başarıyı sağlayamadığı ileri sürülmüştür. Örneğin Yeşil Devrim'in 1970-80 döneminde dünyadaki açların sayısının %10 oranında azalmasını sağladığı iddiası reddedilmekte ve bu durumun Çin'in hesaplara katılmaması nedeniyle oluştuğu belirtilmektedir.<sup>21</sup> Aksine, Yeşil Devrim'in gündemde olduğu dönemlerde yiyecek üretimi ortalama yılda %8 oranında artış gösterirken, açlık %19 oranında artmıştır.<sup>22</sup>

Yeşil Devrim'e yönelik önemli bir eleştiri de sadece üretim merkezli bir yapısı olduğu ve bölüşüm ilişkilerini içermediğidir.<sup>23</sup> Yeşil Devrim üretim artışını hedef almış, ancak açlık ve yoksulluğun temel nedenlerine inememiştir. Uygulamalar sonucunda toplam ürün miktarı artsa bile bireysel düzeyde gıda doyumuna ulaşamadığı gibi bu süreç sadece yeni tohumları ve teknolojiyi alabilme gücü olan üst gelir grubuna ait çiftçilerin refahını arttırmış, küçük çiftçi ise artan verimlilikler nedeniyle düşen ürün fiyatlarından olumsuz etkilenmiştir. Az gelişmiş ülkelerde devletin büyük ölçekli ve sermaye-

---

<sup>20</sup> H.FRIEDMAN ve P.McMICHAEL, “Agriculture and the State System The Rise and Decline of National Agricultures, 1870 to the Present”, *Sociologia Ruralis*, 29 (2), 1989, s.111 vd.

<sup>21</sup> F.M. LAPPE, J. COLLINS, P. ROSSET, *World Hunger 12 Myths*, Earthscan Publications, London, 1998, s.225.

<sup>22</sup> a.g.e.

<sup>23</sup> H.BERNSTEIN vd. (der.), *The Question of Food, Profits Versus People?*, Earthscan Publications, London, 1990; V. SHIVA, *The Violence of the Green Revolution: Ecological Degradation and Political Conflict*, Zed Books, London, 1991.

yoğun tarımı teşvik etmesi<sup>24</sup> ölçek büyümesi ve sermaye yoğunlaşmasına yol açarken, kırsaldaki küçük üreticilerin marjinalleşmesine yol açmıştır.<sup>25</sup> Öte yandan, birçok Latin Amerika ve Afrika ülkesi, bu dönem içinde net gıda ihracatçıları olmaktan çıkarak net gıda ithalatçısı haline gelmiştir.<sup>26</sup> Bunun sebepleri arasında bir yandan toprakların önemli bir kısmının ihracata yönelik yeni tahıl ürünlerine ayrılmasını, diğer yandan bu ülkelerde et talebinin artmasına paralel olarak yemlik tahıl üretiminin daha kârlı hale gelmesini sayabiliriz.

Çalışmanın bundan sonraki bölümünde, Yeşil Devrim'in ardından biyoteknolojinin günümüzde ulaştığı aşamanın gelişmekte olan ülkelere olan yansımaları ele alınacak ve bu ülkelerin ne gibi olumsuzluklarla karşılaştıkları/karşılaşabilecekleri üzerinde durulacaktır.

## B) BİYOTEKNOLOJİ VE GIDA GÜVENLİĞİ

Yeterli yiyeceğin varlığı ile yiyeceklere ulaşabilme arasında oldukça önemli bir fark vardır. Bu farkı gıda güvenliği kavramıyla açıklayabiliriz: “Gıda güvenliği, tüm toplumsal gruplar ve bireylerin besinsel gereksinimlerini karşılayabilecek derecede yeterli miktar ve kalitede yiyeceğe sürdürülebilir bir şekilde ulaşabilme kapasitesidir.”<sup>27</sup>

1974 yılında sel felaketinin ardından Bangladeş'te binlerce kişinin açlıktan ölümüyle yüzyılın en büyük kıtlığının yaşanmasının ardından yapılan araştırmalar, ülkede aslında yiyecek eksikliğinin olmadığını, sadece insanların piyasa ekonomisinin işleyişindeki aksaklıklar nedeniyle yiyeceğe ulaşabilmenin koşullarını kaybettiği ve yiyecek satın alacak geliri kalmadığı için kitlesel bir ölüm yaşandığını

<sup>24</sup> K.MEAGHER, “Institutionalizing the Bio-Revolution: Implications for Nigerian Smallholders”, *Journal of Peasant Studies*, 8 (1), October, 1990, s.77.

<sup>25</sup> B. SORJ ve J.WILKINSON, “From Peasant to Citizen: Technological Change and Social Transformation in Developing Countries”, *International Sociological Science Journal*, 124, s.126.

<sup>26</sup> D.BARKIN, R. BATT, B. DEWALT, *Food Crops versus Feed Crops: Global Substitution of Grains in Production*, Boulder, Co: Lynne Rienner, 1990, s.5.

<sup>27</sup> S.BARRACLOUGH, *An End to Hunger: The Social Origins of Food Strategies*, Zed Books, London, 1991, s.1; AYDIN, s.130.

ortaya çıkarmıştır. Kıtlığın ortaya çıkacağı anlaşılınca depolanan yiyeceklerin fiyatı astronomik seviyeye ulaşmış ve yoksullar yiyeceğe ulaşamamışlardır.<sup>28</sup> Sadece bu olayda değil elli yıl boyunca ortaya çıkan dört büyük kıtlık felaketinde de yiyecek bulunmamasının değil yoksulluğun temel etmen olduğu görülmektedir.<sup>29</sup>

Öyle anlaşılıyor ki az gelişmiş ülkelerdeki açlık sorunu yetersiz yiyecek arzından kaynaklanmaktadır. Dünya gıda üretimi son yarım yüzyılda düzenli bir artış göstererek bazı bölgeler ve ülkelerde nüfus artış hızının oldukça üstüne çıkmış ama açlık sorunu çözümlenememiştir.

Bu nedenlerle, biyoteknolojinin gelişimi ve yayılması, gıda güvenliği sorununu ortadan kaldıramayabilir. Şayet biyoteknolojinin açlığı ortadan kaldırması isteniyor ve bekleniyorsa bir dizi ek tedbir ve politikayla desteklenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde aynı Yeşil Devrim’de olduğu gibi biyoteknoloji de açlığı giderme kapasitesini yitirecektir.<sup>30</sup>

### C) BİYOTEKNOLOJİ VE KONTROL MEKANİZMALARI

Başlangıç aşamasında biyoteknolojinin temelini oluşturan araştırmaları kamusal organizasyonlar üstlenmişse de biyoteknolojinin pazar ve kârlılık potansiyelini saptayan ticari şirketler araştırma ve geliştirme alanlarında başat rol üstlenmişlerdir. Bu durum özellikle çok uluslu şirketlerin küresel gıda pazarlarında güç kazanmasına yol açmış, özellikle teknoloji üretimi birkaç büyük şirketin kontrolü altına girmeye başlamış ve biyoteknolojinin mülkiyetin sınırlı ellerde yoğunlaşmıştır.<sup>31</sup>

Küresel düzeydeki sermaye yoğunlaşması, az gelişmiş ülkelerde temel gıda tiplerinin geliştirilmesi yerine gelişmiş ülke pazarları için lüks gıda maddeleri üretimi gibi olumsuz bir süreç yaratmaktadır.<sup>32</sup>

<sup>28</sup> A.K. SEN, *Poverty and Famines*, Oxford University Press Inc., Oxford, 1997.

<sup>29</sup> a.g.e.

<sup>30</sup> Christian Aid Report, “Selling Suicide”, 1999: AYDIN, s.117.

<sup>31</sup> Nuffield Council on Bioethics, a.g.e.

<sup>32</sup> L.SPINNEY, “Research Paper for Oxfam GB: Biotechnology in Crops Issues for the Developing World”, 1998, <http://www.oxfam.org>.

Biyoteknolojiden yararlanma yeteneği ve olanağının bu dengesiz dağılımı azgelişmiş ũlkelerin rekabet edebilme kapasitesini de kısıtlayıcı ozelliktedir. unkũ biyoteknolojiye ayrılan kaynaklar nedeniyle ũrũnlerin maliyeti artmaktadır.

Biyoteknolojiden yararlanarak kũresel pazarlara ũretim yapan ũlkelerin kendine yeterliliklerini de yitirdikleri ileri sũrũlmektedir. Örneğin 1995 yılında Kenya'nın 10 milyon sterlin değerinde taze fasũlyeyi İngiltere piyasalarına göndermesi iç pazarda darlık yaratarak gıda gũvensizliđi yaratmıştır.<sup>33</sup> Biyoteknolojinin uygulama alanı olarak en verimli toprakların kullanımına öncelik verilmesi, geleneksel ũrũnlerden geçinen insanların bu kaynakları kaybederek yoksullaşmasına yol açmaktadır.<sup>34</sup>

Biyoteknolojinin mũlkiyetinin sınırlı aktörlerde yoğunlaşması azgelişmiş ũlkelerin rekabette geride kalmasına yol açmaktadır. Bu konuda bitki yaşamının patente tabi olmasını sağlayan TRIPS kurallarına değinilmesi yerinde olacaktır. GATT'ın Uruguay grũřmelerinde ve anlaşmasında en önemli sorunlardan biri olan "bitki yaşamının patente bağlanması"<sup>35</sup> hususu, bitki eşitleri ũzerindeki patent sorununun ticarete ilişkin entelektũel haklar (TRIPS) erevesinde kabul edilmesi ile karara bağlanmıştır. TRIPS, Dũnya Ticaret rgũtũ (WTO) ũyelerinin patentler konusunda uymaları gereken standartları ve kuralları belirlemektedir. TRIPS, azgelişmiş ũlkelerdeki tarımsal ũreticilerin yetiştirmekte oldukları ũrũn ve ũretim sũreleri ũzerinde biyoteknoloji şirketlerinin hak sahibi olmalarına olanak sağlamaktadır. Elde edilen son rakama göre, gelişmekte olan ũlkeler şimdiye kadar genetik yapısı değiştirilmiş ũrũnler için yılda 5.4 milyar dolar patent hakkı ödemektedir.<sup>36</sup> Patent hakkını ödemeyen bir ũlkenin kullandığı patentli biyoteknoloji ile ũrettiđi ũrũnũ ihraç etme hakkı bulunmamaktadır.

---

<sup>33</sup> AYDIN, s.119.

<sup>34</sup> a.g.e., s.120.

<sup>35</sup> A.YIGLETU, "Global Agricultural Trading System in the Post GATTEra: Implications for Developing Countries", *Scandinavian Journal of Development Alternatives*, 16 (3-4): 104-19; B.DEBROY, *Beyond the Uruguay Round*, Zed Books, London, 1996; UNCTAD, *The Outcome of the Uruguay Round: An Initial Assessment*, Cenova, 1994.

<sup>36</sup> Nuffield Council on Bioethics, a.g.e.



TRIPS'in getirdiği bir dezavantaj da, bazı büyük biyoteknoloji şirketlerinin, az gelişmiş ülkelerin zaten geleneksel olarak ürettikleri bazı bitkisel maddelerin elde edilme sürecini patent altına almasına olanak sağlayarak bu ülkeleri zor durumda bırakmasıdır. Çünkü TRIPS'in kuralları patent için başvuran şirketlerin patent çıkarmak istedikleri ürünün kaynaklarına sahip olan ülkeye veya yerel topluluğa danışmasını veya o ülke/topluluğa kaynaklarından dolayı pay vermelerini öngörmemektedir. Böylece az gelişmiş ülkelerin doğal ve biyolojik kaynakları gelişmiş ülke şirketlerince kontrol altına alınabilmektedir.<sup>37</sup>

Gelişmekte olan ülkelerin içinde buldukları finansal zorluklar ve kendi ülke koşullarına özgü sorunlar ise bu ülkelerin kendi biyoteknolojilerini geliştirmelerini engellemektedir. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkeler bu teknolojilerin geliştirilmesine başlayamamakta ve uluslararası yasal düzenlemelerde söz sahibi olacak kadar bilgi birikimi oluşturamamaktadır. Bu ülkelerin biyoteknoloji konusunda uzmanlaşmalarını, uluslararası araştırma kuruluşlarının yürüttüğü projelerin oluşturulması ve yönlendirilmesinde rol alamamalarına ve bu projelerin sonuçlarının ülkelere yönelik kullanımının sağlanamamasına yol açmaktadır.

Dünya gen kaynaklarının %80'inin gelişmekte olan ülkelere olmasına karşılık, bu genlere dayalı teknolojilerin ve bunlardan elde edilen lisans gelirlerinin %99'unun gelişmiş OECD üyelerince paylaşılması ve ABD'nin de bu gelirin yarısını elde etmesi<sup>38</sup> geleceğe dönük olarak karamsar bir tablonun mimarlığını yapmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda teknolojik gelişmeleri sağlamaktan öte, biyoteknolojiyi yurtdışından başarıyla transfer etmek ve verimli kullanımını sağlamak bile güçtür. Kısacası, biyoteknolojinin avantajlarından gelişmekte olan bütün ülkeler yararlanamayacaktır.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> AYDIN, s.123, bu konuda Hint köylülerinin Neem ağacı ve Basmati pirincinin patent hakkı ile ilgili mücadeleleri dikkat çekicidir: SOUTHBOUND, "More than 200 Organisations from 35 Nations Challenge U.S. Patent on Neem", <http://www.southbov...n/title/neem/ch.htm>: AYDIN, s.124-125.

<sup>38</sup> Z.K. FORSMAN, "Biotechnology; A Legal Challenge for Turkey", *Biotechnology: Opportunities and Challenges-Çalıştay*, 6-7 Ekim, İstanbul, 2000.

<sup>39</sup> R. ACHARYA, *The Emergence and Growth of Biotechnology*, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, UK, 1999.

## D) GEN KULLANIMININ SINIRLANDIRILMASI

Biyoteknoloji şirketlerinin patent altındaki tohum ve diğer biyoteknolojik ürünlerin uluslararası pazarlarda satışını olanaksız hale getirmek, izinsiz üretimini ve kullanımını engellemek için gen kullanılmasını sınırlayıcı teknoloji (GURT-Gene Use Restriction Technology) adı verilen bir teknoloji geliştirmektedir. Popüler olarak yok edici (terminatör) teknoloji olarak bilinen bu süreç, bitki tohumlarının biyoteknoloji ile doğurganlıklarının kör edilerek yeniden üretilmesinin engellenmesidir. Bu tohumlardan yetişen bitkinin kendi tohumları ekildiğinde ürün vermemektedir.<sup>40</sup> Dünyada tarımla uğraşanların %90'ı olan 1.4 milyar dolar çiftçinin kendi tohumunu kendisi ürettiği düşünülürse bu çok önemli bir gelişmedir.<sup>41</sup> Bu durumda tohumları satın almak dışında başka bir seçenek kalmamaktadır. Üstelik bu teknolojinin biyolojik çeşitliliği engelleyerek gıda güvenliğini bozacağına yönelik çalışmalar bulunmaktadır.<sup>42</sup>

Gen kullanımının sınırlanmasıyla paralel giden bir başka gelişme ise bir çokuluslu şirketin biyoteknoloji kullanılarak üretilip ve patenti alınmış bir tohum türünün ancak belirli kimyasal maddelerle kullanılması halinde üretilmesidir. Bu durum, çiftçileri ürün zamanında yeni kimyasal girdiler almaya zorlamaktadır.<sup>43</sup> Bu durum, dünya tarımsal üretiminin geleceği ve tarımsal kontrol mekanizmaları açısından yeni düzenlemeleri gerektirecek kadar önemlidir.

## SONUÇ

Dünya nüfusunun büyük çoğunluğunun karşı karşıya olduğu yetersiz beslenme ve açlık sorunlarını çözmek için biyoteknoloji bir reçete olarak sunulmakla birlikte bu konuda bazı tereddütler bulunmaktadır. Dünyadaki tarımsal sorunların ve açlığın temel

---

<sup>40</sup> Christian Aid, 1999: AYDIN, s.126.

<sup>41</sup> a.g.e.

<sup>42</sup> SHAND, "Terminator Seeds: Monsanto Moves to Tighten its Grip on Global Agriculture", *Multinational Monitor Magazine*, 1998, <http://www.thirdwor...eeds.Monsato2.html>:AYDIN, s.127; RAFI (Rural Advancement International Foundation, Uluslar arası Kırsal Gelişim Vakfı), "New Release: Traitor Technology: "Damaged Goods" from the Gene Giants", <http://ww.rafi.org.html>.

<sup>43</sup> RAFI, a.g.e.

nedenlerini analiz etmeden biyoteknolojinin bir kesin çözüm olarak algılanması hatalı uygulamalara yol açabilir. Biyoteknolojinin refah getirmesi için, mülkiyet sorunları, şirketlerin teknolojiyi üretme, sahiplenme ve kontrol etme güçlerinin derecesi, az gelişmiş ülkelerin uluslar arası üretim ve ticaretteki konumları çerçevesinde kapsamlı araştırmalar yapılmalı ve bir dizi önlem alınmalıdır. Küresel gelir dağılımının pozitif bir seyir izlemesinde biyoteknoloji yardımcı bir araç olarak kullanılabilir. Biyoteknoloji denetim altında kullanılırsa küresel düzeyde yoksulluğu giderecek politikalar için yardımcı bir unsur olabilir. Düzenleyici aktörler için, biyoteknolojinin üretimi artırıcı yöntemler ile yoksulluğu giderici yöntemler arasında bütünleyici bir şekilde yönlendirilmesi temel amaç olmalıdır.

### KAYNAKÇA

ACHARYA, R. *The Emergence and Growth of Biotechnology*, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham, UK, 1999.

AYDIN, Zülküf. “Genetik Mühendisliği, Az gelişmiş Ülkelerde Yoksulluk ve Gıda Sorunu”, *Toplum ve Bilim*, S.85, Yaz 2000.

BARKIN, D.,BATT, R.,DeWALT, B. *Food Crops Versus Feed Crops: Global Substitution of Grains in Production*, Boulder, Co: Lynne Rienner, 1990.

BAŞAĞA, Hüveyda-ÇETİNDAMAR, Dilek. *Uluslararası Rekabet Stratejileri: Biyoteknoloji*, TÜSİAD Rekabet Stratejileri Dizisi-7, TÜSİAD-T/2000-12/289, İstanbul, Aralık 2000.

BERNSTEIN, H. (der). *The Question of Food, Profits Versus People?*, Earthscan Publications, London, 1990.

DPT. *Biyoteknoloji ve Biyogüvenlik Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Sekizinci B.Y.K.P., DPT:2515-ÖİK:533, Ankara, 2000.

FORSMAN, Z.K. “Biotechnology: A Legal Challenge for Turkey”, *Biotechnology: Opportunities and Challenges-Çalıştay*, 6-7 Ekim, İstanbul, 2000.

FRIEDMAN, H.-McMICHAEL, P. “Agriculture and the State System The Rise and Decline of National Agricultures, 1870 to the Present”, *Sociologia Ruralis*, 29 (2), 1989.

HOBBELINK, H. *Biotechnology and the Future of World Agriculture*, Zed Book, London, 1991.

LAPPE, F.M.-COLLINS, J.-ROSSET, P. *World Hunger 12 Myths*, Earthscan Publications, London, 1998.

MEAGHER, K. "Institutionalizing the Bio-Revolution: Implications for Nigerian Smallholders", *Journal of Peasant Studies*, 18 (1), October, 1990.

NUFFIELD COUNCIL ON BIOETHICS. "Genetically Modified Crops. The Ethical and Social Issues", 1999.

OECD. *Biotechnology and the Trade*, OECD, Paris, 1997.

PERSLEY, G.J.-DOYLE, J.J. Overview Brief in "Biotechnology for Developing Country Agriculture: Problems and Opportunities", Brief 1 of 10, 2020 Vision Focus 2, Washington D.C.: International Food Policy Research Institute, 1999.

RAFI. "New Release Trait Technology: "Damaged Goods" from the Gene Grants", <http://www.rafi.org.html>.

SEN, A.K. *Poverty and Famines*, Oxford University Press Inc., Oxford, 1997.

SHIVA, V. *The Violence of the Green Revolution: Ecological Degradation and Political Conflict*, Zed Books, London, 1991.

SORJ, B.-WILKINSON, J. "From Peasant to Citizen: Technological Change and Social Transformation in Developing Countries", *International Sociological Science Journal*, 124, 1990.

SPINNEY, L. "Research Paper for Oxfam GB: Biotechnology in Crops: Issues for the Developing World", 1998, <http://www.oxfam.org>.

UNCTAD. *The Outcome of the Uruguay Round: An Initial Assessment*, Cencva, 1994.

# İNSANİ GELİŞME KAVRAMI ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

*Yrd.Doç.Dr. Güler GÜNŞOY\**

## ÖZET

Gelir, insanların edinmek istedikleri önemli bir fırsattır ama bundan farklı anlamları da içerir. Gelişme kavramı da gelir ve servetin artmasının ötesinde insana odaklı bir kavramdır. Düşük gelirlilere öncelik veren, seçeneklerini arttıran ve kendi hayatlarını etkileyen kararlara katılma fırsatı veren gelişme için gerekli maddi ve sosyal koşullar sağlanmalıdır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı UNDP, gelişmenin artık ne kadar büyümeyle değil ne tip büyümeyle değerlendirilmesi gereği karşısında İnsanca Gelişme Endeksi'ni geliştirmiştir. Bu endekse göre dünya ülkeleri gruplandırılmıştır. Türkiye'nin bu gruplandırmadaki mevcut yeri ve üst sıralarda değildir. Bu nedenle Türkiye'de de insan unsuru gelişmenin gerçek amacı olarak ele alınarak, politikalar geliştirilmelidir. İnsan unsuru gelişmenin ulusal politikalar ve uluslararası işbirliği bakımından önceliklerin belirlenmesinde yol gösterici ilke olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

## ABSTRACT

Income is something that every human wants to gain; however, it is not the sum of their lives. That is why development, rather than referring to income and increased richness, is a human-focused concept. Necessary financial and social conditions should be met so that people with low-income get priority, increase their opportunities and take part in decisions which effect lives. United Nations Development Program (UNDP); being more concerned with the type of growth rather than the amount has developed the Human Development Index. According to this index, world countries have been re-grauped. Turkey's current position withing this new group is

---

Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

not at upper levels. That is why, in Turkey also, human beings should be taken as the real goal, and politicians be trained accordingly Human Development should be taken as the guiding principle for identifying priorities in national policies and international cooperations.

## I. GİRİŞ

Ekonomik büyüme ile kalkınma arasındaki ilişki sıkça üzerinde durulan bir konudur. Bunun öndegelen sebebi, genellikle pek çok gelişmekte olan ülkede ekonomik büyümenin getirdiklerinin her zaman o ülkenin insanları için imkân ve refah anlamına gelmemesidir. Bu nedenle, sosyal açıdan dezavantajlı olan insanların kalkınmaları için gereken ulusal ve uluslararası programların girişimlerini desteklemek için sürekli adımlar atılmaktadır. Bu çalışmada, insani gelişme yaklaşımıyla Türkiye'nin dünya ülkeleri arasındaki yeri incelenerek bazı sonuçlara ulaşılmıştır.

## II. İNSANİ GELİŞME YAKLAŞIMININ İNCELENMESİ

İnsani gelişme (human development) son yıllarda yaygın kullanım alanı bulan bir kavramdır. Kavramı kelime anlamında ilk kullanan ve geliştiren ise Birleşmiş Milletler Kalkınma Programıdır. Bu kuruluş 1990'ların başından beri gelişmenin insani boyutuna giderek daha fazla vurgu yaparak her yıl İnsani Gelişme Raporu yayınlamaktadır. Bu raporlarda kalkınma olgusu "insani gelişme" ile özdeşleştirilmektedir. Bu sürece yol açan faktörlerin neler olduğu üzerinde durulmasında yarar bulunmaktadır.

Son yıllarda uluslararası ekonomide görülen gelişmeler, yapısal uyum ve küreselleşme sürecindeki değişimler, ekonomik faaliyet düzeyindeki hareketlenmeler ve görece ürün/faktör fiyatlarındaki dalgalanmalar dünyadaki gelir ve servet dağılım biçimlerini de derinden etkilemiştir. Hem ulusal hem uluslararası düzeyde, bu süreçlerin ve uygulanan politikaların, gelir ve servetin

yoksuldan zengine aktararak yeniden dağılımına katkıda bulunduğu dair yeterli kanıt mevcut gibi görünmektedir<sup>1</sup>.

Gelişmekte olan ülkelerde, değişimin gelir ve refah üzerindeki etkisi, artan borç yükü, özel sermaye akışlarının azalışı, kötüleşen ticaret oranları, sermaye göçünün artışı yüzünden büyümektedir. İstikrar ve uyum politikaları özellikle sosyal hizmet ve refaha yönelik kamu harcamalarının kısıtlanması veya azalışı; artan oranlı vergilendirmede indirim; kitle tüketimine yönelik mal ve hizmetlerde sübvansiyonun kaldırılması; kullanıcı ücretlerinin getirilmesi veya arttırılması; reel faiz oranlarında artış; reel ücret ve istihdamda düşüş; tesadüfi, yarı zamanlı istihdam ve gayri resmi sektör faaliyetlerinde artış gibi mekanizmalar aracılığıyla toplumdaki yoksulluk ve eşitsizliği güçlendirmiştir<sup>2</sup>.

Gelişmekte olan ülkelerde, yukarıda anılan dönemde, kamu harcamalarının kompozisyonunda da önemli değişimler olmuştur. Kriz şartları düşünülerek eğitim, sağlık ve sosyal hizmetlere yapılması gereken harcamalar sınırlanmış ve ertelenmiştir<sup>3</sup>.

Bu gelişmelerle, gelişme olgusuna bakış açısını değiştirirken, işsizlik, yoksulluk, temel ihtiyaçların karşılanması ve gelir dağılımı gibi daha önce gözardı edilen konulara ağırlık verilmeye başlanmış, böylece gelişmenin sadece ekonomik değil, toplumsal ve insani boyutlarının da olduğu anlaşılmıştır. Son noktada gelişme, nihai odak noktası insani gelişme olan ve insanların yeteneklerini geliştirdiği bir süreç olarak algılanabilir<sup>4</sup>. 1970'lerden sonra büyüme-merkezli olduğu için gelişme kavramına yapılan eleştirilerin sonucunda varılan nokta budur. Gelişmekte olan ülkelerde hızlı büyümeye rağmen

---

<sup>1</sup> Dharam GHAI, "Economic Growth, Structural Change and Labour Absorption in Africa", B. Salome (ed.), *Fighting Urban Unemployment in Developing Countries*, Paris: OECD, 1989; D.GHAI ve C. Hewitt de ALCANTARA, "The Crisis of the 1980s in Africa, Latin America and the Carribean: An Overview", D.GHAI (ed.), *The IMF and the South: The Social Impact of Crisis and Adjustment*, Londra: Zed Books, 1991.

<sup>2</sup> George RODGER (ed.), *Urban Poverty and the Labour Market*, Cenevre: ILO, 1989, s.5.

<sup>3</sup> P. GALL, "What Really Matters-Human Development", C.K. Wilber ve K.P. Jameson (Eds.), *The Political Economy of Development and Underdevelopment* içinde, Singapore: McGraw-Hill Inc., 1992, s.539.

<sup>4</sup> K. GRIFFIN ve J. KNIGHT, "Human Development: The Case For Renewed Emphasis", *The Political Economy...* içinde, s. 576.

yoksulluk ve işsizliğin artışı insan merkezli gelişme kavramına dikkat çekmiş ve gelişme sorunu, daha önceki gelişme teorilerinden farklı olarak belli bir teorik bütünlük olarak ele alınmak yerine daha çok yaşanan bütünlüğün belirli bir boyutu ile ilgilenme yoluna gidilmiştir<sup>5</sup>.

Ekonomik büyüme ile çevrenin korunması arasında denge kurulması yönündeki düşüncelerden üretilen “kalkınmanın sürdürülebilirliği”, büyüme ile gelir dağılımı ve fakirliğin giderilmesi arasındaki uzlaşmaya ilişkin “yeniden gelir dağılımı”, yoksulluğun giderilmesi kapsamında minimum besin, sağlık, eğitim gibi temel hizmetlerin sağlanmasına öncelik veren “temel ihtiyaçlar” yaklaşımlarının hepsi aslında aynı amacı paylaşır. Son yıllarda amaçlarına ulaşmak için en iyi aracı seçme konusunda farklılaşan bu düşünce örgülerine, ülkelerin gelişmişlik düzeylerini farklı yöntemlerle belirlemeye çalışan “insani gelişme” kavramı eklenmiştir. Gelirin yanında insan mutluluğunu ve yaşam kalitesini, sağlıklı ve uzun bir yaşamı, iyi bir eğitimi ve insanın demokratik hak ve özgürlüklerini içeren çok boyutlu, çok unsurlu bu yaklaşım ülkelerin gelişmişliğinin ölçüsü olarak “insani gelişme endeksini” kullanır.

### III. İNSANİ GELİŞMENİN ÖLÇÜLMESİ

İnsani gelişmeyi “insanların seçeneklerini artırma süreci” olarak tanımlayan yaklaşımın<sup>6</sup> geniş kapsamlı yönlendiriciliği karşısında, insanca gelişmenin ideal ölçümü çok sayıda değişken içermelidir. Oysa, bu konuda karşılaştırılabilir istatistiklerin yokluğu buna olanak tanımamaktadır. Öte yandan, çok sayıda değişkenle uğraşmak yanıltıcı olabilir ve bu da dikkatleri asıl eğilimden başka yönlere kaydırabilir. Kısacası, sosyal ve ekonomik olguların belirlenmesi, belirleme metodolojisindeki şartlanmalardan ve ölçme sorunlarından kaynaklanan çok sayıda önemli zorluklar göstermektedir. Sosyal ve ekonomik olguların, tarihin, coğrafyanın ve toplumun belirli bir noktasında yer alması anlamındaki eşsizliği, doğa bilimlerinde olduğu gibi kontrol edilen deneylere girişilmesini zorlaştırmaktadır. Sosyal ve ekonomik olguların dinamik tabiatı

<sup>5</sup> Ergül HAN, A. Ayşen KAYA, *Kalkınma Ekonomisi, Teori ve Politika*, 2.B., Birlik Ofset, Eskişehir, 1997, s.126.

<sup>6</sup> Halis AKDER, *UNDP İnsanca Gelişme Raporu ve Türkiye Ülke Profili*, İnsanca Gelişme Birinci Türkiye Konferansı (Rapor), 7-8 Eylül 1992.



dolayısıyla cereyan eden devamlı yapısal değişimler, genellemelere ulaşmak bakımından da zorluklar oluşturmaktadır<sup>7</sup>.

UNDP, 1990 yılından bu yana yayınladığı İnsani Gelişme Raporunda ülkelerarası sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeylerini karşılaştırmak için İnsani Gelişme Endeksi (Human Development Index-HDI) adı verilen bir endeks geliştirmiştir. UNDP, yayınladığı raporda ülkeler arasındaki gelişme düzeyinin sadece kişi başına milli gelirdeki artışla (ekonomik büyüme) ölçülmesinin doğru olmadığını ifade etmektedir. Bir ülkedeki milli gelir artışının yüksek olması, o ülkenin gelişmiş ülke olarak kabul edilmesi için yeterli değildir.

İnsani Gelişme Raporları (İGR), insanı düşünmeye zorlayan temel konular ve 175'ten fazla ülkeyi karşılaştırma yöntemiyle analiz eden güncelleştirilmiş İnsani Gelişme Göstergeleri (İGG) içermektedir. Her yıl yenilenen İGG, temeli insan olan bir bakış açısı ile ülkelerin gelişme seviyelerini ölçen karmaşık bir endekstir. Ekonomik büyüme ve üretime dayalı göstergelerden farklı olarak, bu endeks ile, refah düzeyini ülke bazında ölçmektense, o ülkede yaşayan insanlar açısından ölçmek mümkün olmuştur.

İnsani Gelişme Endeksi (İGE) üç göstergeye dayanmaktadır<sup>8</sup>: doğumda yaşam beklentisi olarak ölçülen ömür; yetişkinlerin okur-yazarlık ve ilk/orta/yüksek eğitimde okullaşma oranı ile birlikte ölçülen eğitim düzeyi ve satın alma gücü paritesine göre kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla ile ölçülen yaşam standardı. Endeks oluşturulurken her bir gösterge için değişmeyen en az ve en yüksek değerler belirlenmiştir:

- i. Doğumda yaşam beklentisi: 25 yaş ve 85 yaş
- ii. Yetişkinlerin okur-yazarlık oranı: 90 ve %100
- iii. Kaba (birleştirilmiş) okullaşma oranı: 90 ve %100
- iv. Satınalma gücü paritesine göre GSYİH 100\$-40.000;

İGE yukarıdaki kriterlere göre her bir boyutu için şu genel formüle göre bir endeks hesaplanabilir:  $\text{Endeks} = (\text{Gözlemlenen değer} - \text{en düşük değer}) / (\text{En yüksek değer} - \text{en düşük değer})$

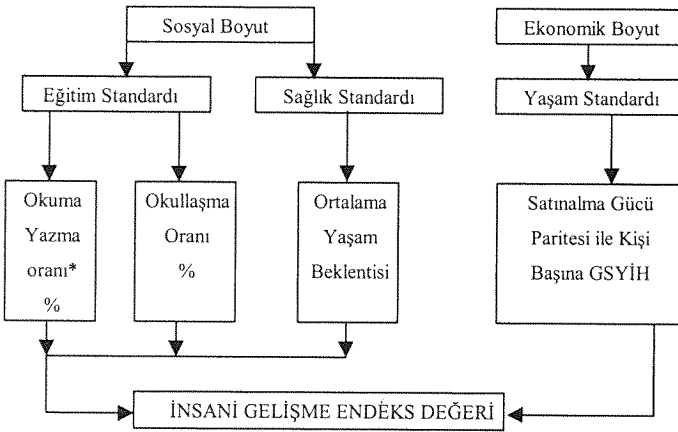
<sup>7</sup> Orhan GÜVENEN, *Bir İstatistikçi Gözüyle: UNDP İnsanca Gelişme Raporu, İnsanca Gelişme Birinci Türkiye Konferansı (Rapor), 7-8 Eylül 1992.*

<sup>8</sup> UNDP, *İnsani Gelişme Raporu: Türkiye (1998)*, Ankara, s.103.

Her ülke için hesaplanan İGE bu üç boyutun (endeksin) basit ortalamasıdır: Yaşam beklentisi (YE), eğitim düzeyi (EE) ve uyarlanmış gelir (GE):  $İGE=(YE + EE + GE)/3$

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı raporlarında, yukarıdaki kriterlere göre oluşturulan İnsani Gelişme Endeksinin oluşumunu aşağıdaki şekill yardımıyla daha net bir şekilde görebiliriz.

**Şekil 1: İnsani Gelişme Endeksinin Oluşumu**



\* Okuma-yazma oranının endeksin hesaplanmasında 2/3, okullaşma oranının ise 1/3 ağırlığı bulunmaktadır.

UNDP raporlarında yukarıdaki kriterlere göre oluşturulan İGE'ne göre üç kategori oluşturulmaktadır:

- İGE Puanı 0.800-1.000: Yüksek Düzeyde İnsani Gelişme
- İGE Puanı 0.500-0799 : Orta Düzeyde İnsani Gelişme
- İGE Puanı 0.000-0.499 : Düşük Düzeyde İnsani Gelişme

## IV. İNSANİ GELİŞME AÇISINDAN TÜRKİYE'NİN DÜNYA'DAKİ YERİ

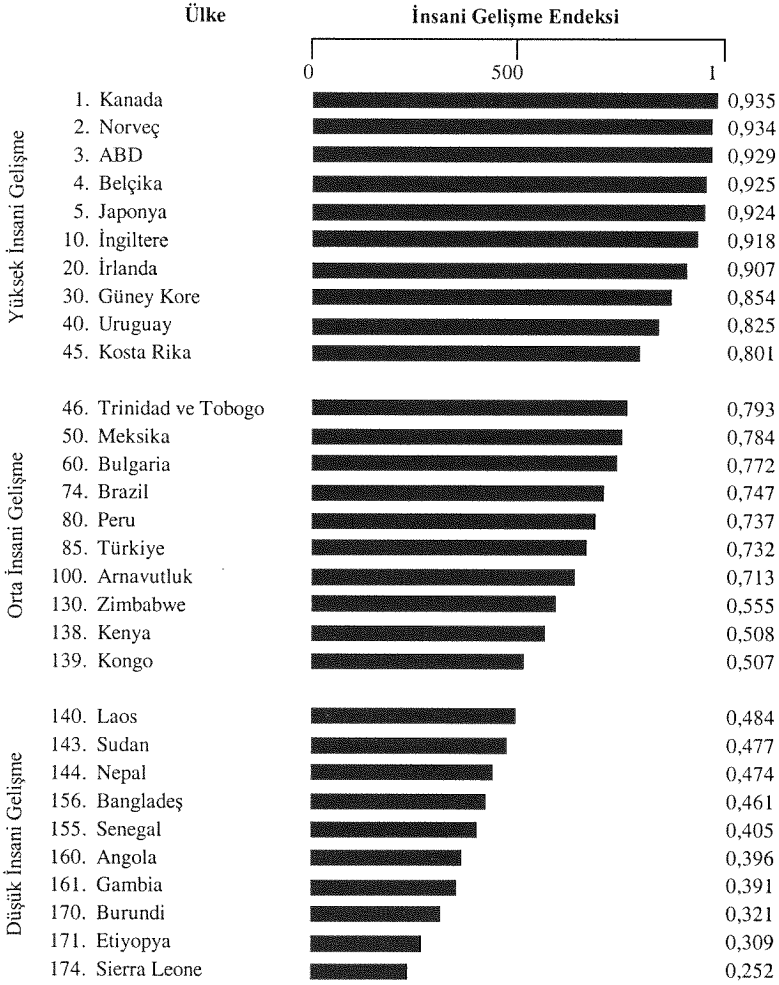
Türkiye'nin insani gelişme açısından günümüzdeki düzeyini belirlemek, ülkenin uzun vadeli ekonomik ve politik stratejilerinin belirlenmesi açısından önem taşımaktadır.

### A) DÜNYA ÜLKELERİNİN İNSANİ GELİŞME AÇISINDAN GRUPLANDIRILMASI

UNDP'nin 2000 yılında yayımladığı İnsani Gelişme Raporu'nun verilerine göre (UNDP,2000) İGE dünya ortalaması 1997'de 0.706 değerini almaktadır. Bu değer, orta düzeyde insani gelişme düzeyini tanımlamaktadır. Ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre yapılan gruplandırmalarda önemli sapmalar ortaya çıkmaktadır. Örneğin Aşağı Sahra Afrikası'nda İGE ortalama değeri 0.464'e kadar düşerken, sanayileşmiş ülkeler ortalaması 0.919'a kadar çıkmaktadır. Az gelişmiş ülkelerin ortalamasının 0.430 olduğu düşünüldüğünde insani gelişme düzeyleri arasındaki farkın büyüklüğü ortaya çıkmaktadır. Aşağıdaki şekil 2'de seçilmiş bazı ülkeler insani gelişme düzeylerine göre gruplandırılmıştır.

Ülkeler bazında düşünülürse, Kanada, indekste yer alan 174 ülke açısından ilk sırada yer almaktadır. İkinci sırada Norveç, üçüncü sırada ABD, dördüncü sırada Belçika ve beşinci sırada Japonya bulunmaktadır. Bu ülkeleri batının diğer gelişmiş ülkeleri izlemektedir. İnsani gelişme düzeyi sıralamasında en altta Sierra Leone yer almaktadır. Bu ülkeyi Nijer, Etiyopya, Burkina Faso ve Burundi gibi ülkeler izlemektedir. Sierra Leone ile Kanada'nın karşılaştırılması durumunda ortaya bazı ilginç sonuçlar çıkmaktadır.

Şekil 2: Seçilmiş Bazı Ülkelerde İnsani Gelişme Endeksi



- Kanada'da bir insanın ortalama yaşam beklentisi 79 yıldır ki bu Sierra Leone'nin verisinin iki katından fazladır.

- Kanada'da okuma-yazma oranı %99 iken bu oran Sierra Leone'de %33.3'tür. Yani Sierra Leone'de okuma-yazma bilenlerin oranı Kanada'dakilerin üçte birinden daha azdır. Okullaşma oranı Kanada'da %99 iken, bu oran Sierra Leone'de %30'dur.

- Kanada'da satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başına GSYİH 23.582\$'dır. Bu rakam Sierra Leone'de 458\$'dır ki yaklaşık 55 katıdır.

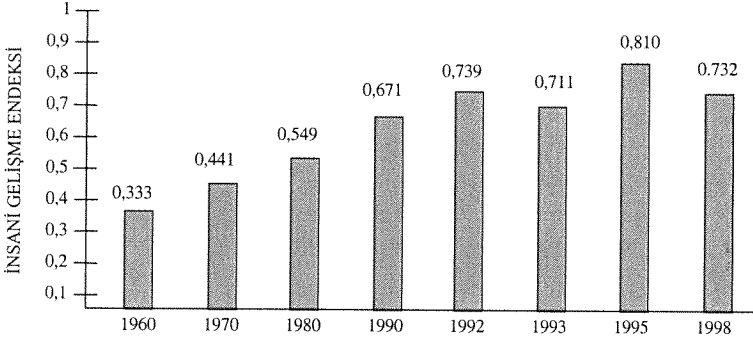
Ülkeler arası karşılaştırmada ortaya çıkan ilginç bir sonuç da şudur: Kişi başına düşen GSYİH'sı 10.158\$ olan Suudi Arabistan'ın, 9.960\$ olan Umman'ın, 8.488\$ olan Güney Afrika'nın orta düzeyde insani gelişme gösteren ülkeler grubunda kalmasına karşın 7.619\$ ile Polonya, 8.623\$ ile Uruguay ve 7.910\$ ile Slovakya yüksek insani gelişme grubunda görülmektedir. Bu durum, insani gelişme indeksinin hesaplanmasındaki "insani" unsurların önemini vurgularken, büyüme-kalkınma farklılığının da altını çizmektedir.

## B) İNSANİ GELİŞME AÇISINDAN TÜRKİYE'NİN DÜNYA'DAKİ YERİNİN İNCELENMESİ

Türkiye, UNDP İnsani Gelişme Raporu'na göre, 2000 yılında, insani gelişme açısından 0.732 değeri ile dünya ülkeleri arasında 85.sırada ve orta düzeyde insani gelişme düzeyi gösteren ülkeler arasında yer almaktadır. Rapora göre, Türkiye'de ortalama yaşam beklentisi 69 yıldır. Yetişkinler arasındaki okuma-yazma oranı %84 okullaşma oranı %61'dir. Kişi başına 6.422 ABD Doları (Satınalma Gücü Paritesine Göre) GSYİH düşmektedir.

UNDP ve Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı (TESEV) işbirliği ile hazırlanan İnsani Gelişme Raporu Türkiye (1996) başlığını taşıyan raporda Türkiye'nin 1960 sonrasında İnsani Gelişme düzeyini önemli ölçüde arttırdığı belirtilmektedir. 1960 yılında 0.333 olan endeks,1995-1996 yıllarında 0.810'a kadar yükselmiş, 1998 yılında bir miktar düşerek 0.732 değerine ulaşmıştır. Türkiye'nin istikrarlı gelişmesi aşağıdaki şekil 3'de görülmektedir.

**Şekil 3:** Türkiye'nin İnsani Gelişme Endeksindeki Değişim (1960-1998)



Kaynak: UNDP,İnsani Gelişme Raporu,2000

Türkiye'nin, insani gelişme endeksinin değeri sürekli artmasına rağmen, olması gereken yerde yer almadığı düşünülebilir. Çünkü, insani gelişme raporunda, kişi başına düşen milli gelir açısından Türkiye'nin altında olan toplam 26 ülkenin insani gelişme açısından Türkiye'nin üstünde yer aldığı görülmektedir. Örneğin Gürcistan'ın kişi başına düşen milli geliri 3.353ABD Doları olmasına rağmen 6.422 ABD dolar ile Türkiye insani gelişme açısından bu ülkenin altında yer almaktadır.

### C) İNSANİ GELİŞME AÇISINDAN TÜRKİYE VE AB ÜLKELERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Türkiye'nin içinde bulunduğu tarihsel süreç açısından öncelikli bir yeri olan AB ülkeleriyle insani gelişme odaklı bir karşılaştırma yapılmasında yine UNDP'nin son raporu kullanılacaktır. Aşağıdaki Tablo 1'de insani gelişmenin bileşenleri bu karşılaştırmayı ön plana çıkaracak şekilde düzenlenmiştir.

**Tablo 1: Türkiye ve AB Ülkelerinin İnsani Gelişme Açısından Karşılaştırılması**

	Yaşam Süresi Beklentisi	Yetişkin Okuma Yazma	Satınalma	Yaşam	Eğitim Endeksi	Gelir Endeksi	İnsani Gelişme Endeksi
			Gücüne Dönüştürülmüş Kişi Başına Gelir	Süresi Beklentisi Endeksi			
İsveç	78.7	99.0	23.223	0.90	0.99	0.91	0.926
Belçika	77.3	99.0	20.659	0.87	0.99	0.89	0.925
Hollanda	78.0	99.0	22.176	0.88	0.99	0.90	0.925
İngiltere	77.3	99.0	20.336	0.87	0.99	0.89	0.918
Fransa	78.2	99.0	21.175	0.89	0.97	0.89	0.917
Finlandiya	77.0	99.0	20.847	0.87	0.99	0.89	0.917
Almanya	77.3	99.0	22.169	0.87	0.96	0.90	0.911
Danimarka	75.7	99.0	24.218	0.85	0.97	0.92	0.911
Avusturya	77.0	99.0	23.166	0.87	0.95	0.91	0.908
Lüksemburg	76.8	99.0	33.505	0.86	0.89	0.97	0.908
İrlanda	76.6	99.0	21.482	0.86	0.96	0.90	0.907
İtalya	78.3	98.3	20.585	0.89	0.93	0.89	0.903
İspanya	78.1	97.4	16.212	0.88	0.95	0.85	0.899
Yunanistan	78.2	96.9	13.943	0.89	0.91	0.82	0.875
Portekiz	75.5	91.4	14.701	0.84	0.92	0.83	0.864
Türkiye	69.3	84.0	6.422	0.74	0.76	0.69	0.732

Türkiye'nin tam üye olma sürecine girdiği AB ülkelerinin tümü yüksek insani gelişme grubuna dahildir. Bu ülkelerden İsveç AB ülkelerinin arasında 0.926 değeri ile en yüksek insani gelişme düzeyine ulaşırken Portekiz 0.864 değeri ile grubun sonunda yer almakta ancak yine de dünya sıralamasında 28'inci sırada bulunmaktadır. Belçika'da 77.3 olan yaşam süresi beklentisi, Portekiz'de 75.5, Türkiye'de ise 69.3'dır. Yaşam süresi beklentisi ortalaması AB'de 76.8'dir. Yetişkin okuma-yazma oranı Belçika'da %99, Portekiz'de %91.4, Türkiye'de %84.0'dir. AB okuma-yazma oranı (eğitim endeksi) ortalama %94'dir. Okullaşma oranı Belçika'da %99, Portekiz'de %91, Türkiye'de %76'dır. AB okullaşma oranı ortalaması %96'dır. Kişi başına düşen reel GSYİH, Belçika'da 23.223\$, Portekiz'de 14.701 \$, Türkiye'de 6.422 \$'dir. AB ülkelerinin ortalama kişi başına düşen reel GSYİH 20.702\$'dir.

## SONUÇ

Kalkınma kavramı ve kalkınmanın göstergelerinde zaman içinde görülen değişim, kalkınma stratejilerinde ve bunların işlevlerine olan yaklaşımlarda da önemli değişiklikleri beraberinde getirmektedir. Kalkınmanın yeni göstergeleri, sosyal, siyasal ve ekonomik faktörler arasındaki etkileşimin yapısını ortaya çıkarmaya yönelmiştir.

Günümüzde, küresel kalkınmaya rağmen ülkeler arasında büyüme, gelir ve yaşam standartları bakımından önemli farklılıklar devam etmektedir. Dünya ülkelerinin İGE açısından incelenmesi bu durumu kanıtlar niteliktedir. Bu durumda, küresel rekabet ortamında kalkınmayı sürdürebilmenin temel gereklerinin başında ülkeler arasında insanca gelişme açısından oluşan farklılıkları en aza indirecek siyasal, ekonomik ve teknik desteğin oluşturulması yer almaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından önemli bir husus da, gelişmenin beşeri sermaye yatırımlarına öncelik verilerek gerçekleştirilmesinin önemidir.

Türkiye'nin, AB'ne aday bir ülke olarak ekonomik açıdan olduğu kadar sosyal sektörlerde de ilerlemeye önem vermesi gerekmektedir. Çünkü, ekonomik kalkınma, insani gelişme için gerekli, ancak yeterli bir koşul olarak görülmemektedir. Halen nüfus, sağlık, eğitim ve sosyal güvenlik gibi alanlardaki göstergelerimiz olması gereken düzeyde değildir. Bu nedenle, Türkiye'nin ekonomik büyüme hızını arttırırken insani gelişme düzeyini yükseltmesi büyük önem taşımaktadır.



## KAYNAKÇA

AKDER, H. *UNDP İnsanca Gelişme Raporu ve Türkiye Ülke Profili*, İnsanca Gelişme Birinci Türkiye Konferansı (Rapor), 7-8 Eylül 1992.

GALL, P. "What Really Matters-Human Development", C.K. Wilber ve K.P. Jameson (Eds.), *The Political Economy of Development and Under Development* içinde, Singapore, McGraw-Hill Inc., 1992.

GHAI, D. "Economic Growth, Structural Change and Labour Absorption in Africa", B. Salome (ed.), *Fighting Urban Unemployment in Developing Countries*, Paris OECD, 1989.

GHAI, D. ve ALCANTARA, C. Hewitt. "The Crisis of the 1980's in Africa, Latin America and the Carribean: An Overview", D.Ghai (ed.), *The IMF and the South: The Social Impact of Crisis and Adjustment*, Londra: Zed Books, 1991.

GRIFFIN K. ve KNIGHT, J. "Human Development: The Case for Reneved Emphasis", *The Political Economy* içinde, 1992.

GÜVENEN, O. *Bir İstatistikçi Gözüyle UNDP İnsanca Gelişme Raporu*, İnsanca Gelişme Birinci Türkiye Konferansı (Rapor), 7-8 Eylül 1992.

HAN, E. KAYA, A.Ayşen. *Kalkınma Ekonomisi, Teori ve Politika*, 2.B., Birlik Ofset, Eskişehir, 1997.

RODGER, G. (ed.). *Urban Poverty and the Labour Market*, Cenevre ILO, 1989.

UNDP. *İnsani Gelişme Raporu*. Türkiye, Ankara, 1998.

UNDP. *İnsani Gelişme Raporu*. Türkiye, Ankara, 2000



# TÜRKİYE’NİN MAKROEKONOMİK YAPISINA YÖNELİK GENEL BİR DEĞERLENDİRME VE KRİZİN NEDENLERİ: SİSTEMİK KRİZ KANALLARININ TANIMLANMASI VE SİSTEMİK KRİZLERDEN KORUNMA YOLLARI

*Öğr. Gör. İbrahim ÖRNEK\**  
*Öğr. Gör. Seyhan TAŞ\*\**

## ÖZET

Türkiye’de sık sık yaşanan makroekonomik ve mikroekonomik şoklar sistemik krizlere, bu krizlerde 30 yıldır önlenemeyen bir kronik enflasyona neden olmuştur. Dolayısıyla ülkede istikrarlı bir reel büyüme sağlanamamış ve sağlıklı bir ekonomik yapı oluşturulamamıştır. Ülkenin kalkınmasının başlıca yolu düşük enflasyon oranı ve süreklilik arz eden bir büyüme oranıdır. Bu durumun sağlanabilmesi için sistemik krizlere neden olan makroekonomik ve mikroekonomik şoklara izin verilmemesi ve idari ve ekonomik tedbirlerin zamanında alınması gerekmektedir.

## ABSTRACT

Turkey frequently has lived systematic crises because of macroeconomic and microeconomic shocks and these crises has caused chronic inflation for 30 years. So, Turkey hasn’t provided to the stability of real growth and socio-economic structure. For Turkey’s development which should be provided to low inflation rate and sustainable growth rate. Macroeconomic and microeconomic shocks shouldn’t be allowed to divert systemic crises, economic and administrative measures should be taken timely.

---

\* Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

\*\* Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

## GİRİŞ

Global finansal kargaşada, uluslararası finansal yapı kolaylıkla bozulabilmekte; dolayısıyla finansal yapının temel prensiplerinde tekrar şekillenmelere ihtiyaç duyulmaktadır. Globalleşme sürecinin temel ayağı finansal alanda oluşan kültürel şokların kabul edilmesine ve uygulanmasına bağlıdır. Bu gelişmelere ayak uydurulamaması sistemik krizlerin ortaya çıkmasının muhtemel göstergesi olan sistemik riskleri ortaya çıkarmaktadır. Sistemik finansal krizler bir bilgi krizidir. Bilgi akımı sağlayan kanalların kesilmesi, arz ve talep bilgilerinin yanlış olması ve piyasaların yanlış bilgilerle doldurulması, bir bilgi kaybının oluşması finansal krizlere neden olmaktadır. Sistemik risk, sistemik krizlerin ortaya çıkmasının muhtemel göstergesidir. Sistemik kriz ise, yerel krizlerin toplananark zincirlemeli bir şekilde tüm finansal sistemin çökmesine neden olan krizlerdir.

Türkiye 1980 sonrası dışa açık bir piyasa ekonomisi geliştirmiş ve uygulamıştır. Bu süreçte dış ticaret liberalleştirilmiş, ihracata yönelik sanayileşme stratejisi izlenmiş ve mali piyasaların geliştirilmesi yönünde önemli çalışmalar yapılmıştır. 1989 yılında, küreselleşme süreci olarak, uluslararası sermaye hareketleri tamamen serbest bırakılmış ve özelleştirme girişimleri hızlandırılmıştır. Uygulanan bütün bu önlemlerin istikrarlı bir politik ortamda yapılamaması değişim sürecini geciktirmiş ve sorunların giderek kronikleşmesine yol açmıştır. Özellikle merkez bankasının kontrolsüz ve öznel araçlarının finansal sistemi deforme etmesi, asimetrik bilgilerin artması ve piyasaların düzensizliği sistemik krizlere neden olmuştur. Bu kriz kanalları toplu olarak iki farklı grup altında incelemektedir: Bunlar, **Makroekonomik Şokların** ve **Mikroekonomik Şokların** neden olduğu krizlerdir.

### I. MAKROEKONOMİK ŞOKLAR

Ekonomik istikrarı bozan makroekonomik şokları dört başlık altında inceleyebiliriz. Reel Açıdan; kamu sektörünün zararları ve bütçe açıklarının finansmanının zorlaşması, Parasal Açıdan; para ve kredi taleplerinde ani dalgalanmalar, Dışsal Açıdan; ödemeler bilançosunun sürekli açık vermesi dövizlerin ve makroekonomik göstergelerin sürekli dalgalanması ve milli paranın ekonomik şartları

yansıtmayan bir kur ile dövize bağlanması, Politik Açıdan; resmi otoritelerin güvenilirliğinin kaybolmasıdır.<sup>1</sup>

Türkiye'nin makroekonomik yapısını incelediğimizde, sistemik krizlere neden olan makroekonomik şokların ortaya çıktığını görmekteyiz. Özellikle kronik enflasyon Türkiye'de makroekonomik dengesizliklerin temelini oluşturmuş, bunun yanısıra görece fiyatlardaki değişimi kolaylaştırarak gelir dağılımını bozmuş ve yarattığı belirsizlik sonucu yatırım ve üretim potansiyelini düşürmüştür. Yüksek kamu açıkları, özellikle 1990'lı yıllarda, mali piyasalar ve para politikası üzerinde baskı yaratarak enflasyon beklentilerine süreklilik kazandırmış ve yüksek enflasyonun neden olduğu belirsizlikler ekonomik birimlerin piyasa sinyallerini doğru olarak algılamalarını güçleştirmiştir. Bu durum özellikle mali piyasalarda risk priminin yükselmesine neden olmuş ve reel faizler sanayi yatırımlarını ve kaynak dağılımını olumsuz etkileyecek biçimde artmış, buda kamunun finansman dengesini daha da kötüleşmesine neden olmuştur.

Tablo'1'i incelediğimizde 1989 yılında kamu kesimi borçlanma gereğinin GSMH'ya oranı %5,3 iken 1999 yılında %14'8'e yükselmiştir. Bu dönemin ilk yarısında, kamu kesimi borçlanma gereği oranının %10 düzeylerine ulaştığı, ikinci yarısında ise 5 Nisan Kararlarının etkisiyle 1999'a kadar %5 ile %9 arasında seyretmiştir. İlk dönem rakamları incelendiğinde bazı dönemlerde gözlenen iyileşmeler (KKBG'de düşüş) geçici olmuştur. Çünkü sosyal güvenlik kuruluşlarının açıkları, özelleştirme gelirlerinin beklenenin altında olması ve KİT'lerin ekonomiye getirdiği yükün devam etmesi gibi nedenlerle kamu harcamaları ve gelirleri arasındaki uyumsuzluk devam etmiştir. 1996-1999 döneminde faiz dışı açık, kamu kesimi açığının yükselmesinin temel belirleyicisi olmuştur. Faiz oranlarının yüksek seyretmesi bütçe açıklarının da artmasına neden olmuştur. 1989 yılında 7,6 trilyon olan konsolide bütçe açıkları 1999 yılında 9 katrilyona yükselmiştir. Bu durumda kamunun mali baskınlık ölçütü giderek artmış, 1996-1998 döneminde ortalama % 7,6 iken 1999

<sup>1</sup> Nikolay NENOVSKY ve Kalin HRISTOV, "Criteria For Evaluation of The Systemic Risk Under Currency Board", Bank of National Bank (Ocak 1998), s.7-8

yılında %11,6 olarak gerçekleştirmiştir<sup>2</sup>. Bununla birlikte, Türkiye piyasalarında mali derinleşmenin sağlanamaması borçlanmayı zorlaştırmış ve faiz oranları üzerinde bir baskı oluşturarak faizlerin yükselmesine neden olmuştur<sup>3</sup>. Dolayısıyla bütçe açıklarının iç borçlanma yöntemi ile kapatılmasının maliyeti giderek artmış, bu da faiz oranlarını yükseltmiş ve toplam faiz ödemelerinin artmasına neden olmuştur. Bunun sonucu olarak, faiz ödemelerinin toplam harcama kalemleri içerisindeki oranı hızla artmış ve faiz ödemelerinin GSMH içerisindeki payı 1998’de %11,7, 1999 yılında da %13,7 olmuştur. 1999 yılında ise, bütçe gelirlerinin %45’2’si faiz ödemelerine gitmiştir. Kamu ve bütçe açıklarının faiz oranları üzerindeki baskısı sistemik riskleri, sürekliliğinde ise sistemik kriz kanallarının reel boyutunu ortaya çıkarmıştır.

Sistemik kriz kanallarının parasal ve dışsal boyutu ise, para ve kredi taleplerindeki ani dalgalanmalar ve ödemeler bilançosu açığının süreklilik arzemesidir. Bununla birlikte döviz kurlarında sürekli dalgalanmalar ve milli paranın piyasa şartlarını yansıtmayan bir kur ile dövize bağlanması sistemik krizlerin nedenlerindedir. Türkiye’de, 1996-1999 döneminde, dış ticaretin gelişimine baktığımızda ihracatın yıllık ortalama artış hızı %5,3 seviyesinde iken, aynı dönemde ithalatın artış hızı ortalama %16,6 oranında gerçekleşmiştir. Dış ticaret bilançosunun sürekli açık vermesinin en temel nedenlerinden biri ise, Türkiye’nin ihracat pazar büyüme oranının giderek düşmesidir.

---

<sup>2</sup> Kamuran N. MALATYALI, “Enflasyon Hedeflemesi, Ülke Uygulamalarının Örnekler ve Türkiye’de Uygulanabilirliği”, *Devlet Planlama Teşkilatı (DPT)*, 1998, s.59

<sup>3</sup> Şükrü BİNAY ve Kürşat KUNTER, “Mali Liberalleşmede Merkez Bankası’nın Rolü 1980-1997”, *TCMB*, Tartışma Tebliği: 9803, 1998, s.8

**Tablo.1. Türkiye'nin Temel Ekonomik Göstergeleri**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
GSMH (%)	1,6	9,4	0,3	6,4	8,1	-6,1	8,0	7,1	8,3	3,9	-6,4
TÜFE Yıllık Ortalama (%)	63,2	60,2	65,9	70	66,1	106,3	89,1	80,4	85,7	84,6	64,9
TEFE Yıllık Ortalama (%)	63,2	52,3	55,3	62	58,3	120,7	86,0	75,9	81,8	71,8	53,1
İhracat (FOB Milyon Dolar)	11,624	12,959	13,593	14,714	15,345	18,106	21,636	23,225	26,261	26,973	26,588
İthalat (CIF Milyon Dolar)	15,792	22,302	21,047	22,870	29,428	23,270	35,709	43,627	48,559	45,922	40,692
Dış Ticaret Açığı (Milyon Dolar)	-4,168	-9,343	-7,454	-8,156	-6,558	-5,164	-14,073	-20402	22,298	-18,999	-14,104
Cari İşlemler Den (Milyon Dolar)	-938	-2,625	250	-974	-6,433	2,631	-2,339	-2,437	-2,638	1,984	-1,364
İhracat/İthalat	73,6	58,1	64,6	64,3	52,1	77,8	60,6	54,1	54	58,7	65,4

Tablo.1'in Devamı

KKBG / GSMH	5,3	7,4	10,2	10,6	12	7,9	5,2	8,9	7,6	9,1	14,8
Vergi Gel / GSMH	11,09	11,43	12,40	12,83	13,23	15,12	13,8	14,98	16,1	17,4	18,9
Konsolide Bütçe Açığı / GSMH	-3,3	-3	-5,3	-4,3	-6,7	-3,9	-4	-8,3	-7,6	-7	-11,6
Faiz Ödemeleri / Toplam Harcamalar	21,7	20,8	18,5	18,2	24	33,2	33,7	38	28,5	40,1	38,6
Yıllık Dolar Kuru Artış Oranı (%)	27,3	26,6	73,3	68,5	68,9	170,4	53,9	77,5	86,6	71,7	60,6
DTH / M2Y	22,9	23,3	30,9	36,1	41,7	50	51,9	48,8	51,5	47,3	45,8
M2 / GSMH	20,5	18	18,5	17,3	17,1	16,2	16,2	19,7	19,6	21,3	28,8
Uluslararası Rezervler (Milyon Dolar)	9,283	11,387	11,250	15,522	17,761	16,514	23,337	25,008	27,169	29,506	34,133

**Kaynak:** DPT, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Öncesinde Makroekonomik Gelişmeler 1996-2000*, (DPT, Haziran 2000), s.8



Özellikle 1997 sonrası, Türkiye'nin rekabet gücünde nispi bir bozulma söz konusudur. Bunun en büyük nedenlerinden biri, Türkiye'nin, 1997 yılında yaşanan Asya ve Rusya krizlerinin yarattığı olumsuzluklardan etkilenmiş olması ve bu süreçte ihracatımızın yatay seyretmesidir.

Ayrıca, milli paranın reel olarak değer kazanması Türkiye'nin rekabet gücünü büyük derecede düşürmüş, bununla birlikte, ekonomik istikrarsızlığın temel fonksiyonu olan politik karışıklık ve resmi otoritelerin güvenilirliğinin kalmaması sistemik krizlerin çıkmasının temel belirleyicisi olmuştur. Bütün bu sonuçlar krizi takip eden dönemde yapılan tahminleri doğrulamaktadır.<sup>4</sup>

## II. MİKROEKONOMİK ŞOKLAR

Mikroekonomik şoklar bireysel finansal araçları (özellikle ticari bankaları) etkiler. Bu bir yerel şoktur, bankacılık sisteminin karakterine bağlı olarak kolayca yayılabilir. Ticari bankaların varlıkları, mevduatları ve sabit sermaye değerinde aşırı dalgalanmalar, şokların, likidite problemlerinin ve iflasların daha da artmasına neden olur.<sup>5</sup> Parasal hareketlerdeki değişimler nakit/mevduat ve milli para/yabancı para arasında tercihlerin ani değişimleri muhtemel şokları beraberinde getirir. Bu durumda halk toplu olarak mevduatlarını nakde, nakitlerini de dövize çevirir. Bu tür bir sistemik kriz tüm finansal sistemin çökmesine neden olabilir.<sup>6</sup>

Mikroekonomik şoklara neden olan diğer bir etken ise asimetrik bilgilerdir. Asimetrik bilgi, finansal sistemde iki temel sorun yaratmaktadır: Tersine Seçim (adverse selection) ve Ahlaki Tehlike (moral hazard). Ters seçim problemi, potansiyel açıdan riski yüksek olan kredinin en fazla araştırılan kredi olması durumunda, kredi işlemi gerçekleşmeden önce oluşan bir bilgidir. Bunun açıklaması şöyledir:

<sup>4</sup> DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, *Dış Ticaret Dergisi Asya Krizi Özel Sayısı*, Mart 1998, s.94

<sup>5</sup> David MARSHALL, "Understanding the Asian Crisis: Systemic Risk as Coordination Failure", *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, 3rd Quarter, s.13-28.

<sup>6</sup> Steven STRONGIN, "The Identification of Monetary Policy Disturbance: Explaining the Liquidity Puzzle", *Journal of Monetary Economics*, Haziran 1995, s.466

daha fazla risk üstlenmek isteyen yatırımcılar, büyük olasılıkla en fazla kredi almak isteyen yatırımcılar olacaktır. Çünkü bu birimler, krediyi ödememe gibi bir düşünceye sahiptirler. Ters seçim sonucunda, borç veren taraf, bundan sonra güvenilir olmasına rağmen iyi özellikteki müşterilere de kredi vermeyebilirler. Bu durum bir eğilim haline gelirse, yatırımcılar firmaların güvenilirliği konusunda karar vermekte zorlanırlar ve kredi piyasaları gerektiği gibi çalışamaz. Asimetrik bilgi sonucu doğan ikinci sorun olan ahlaki tehlike kredi verme işleminden sonra ortaya çıkar. Bu tip bir davranışta krediyi alan taraf genellikle borcun geri ödenmesi konusunda iyi niyetli değildir ve buna paralel bir takım yatırım alanları ve faaliyetleri seçmektedir. Ayrıca krediyi kişisel amaçlı kullanabilmekte, projenin başarısı için yeterli çaba göstermemektedir. Sonuçta, kredi alan ve kredi veren tarafların çıkar çatışması içinde olması, çoğu kredi kuruluşunun kredi arzını daraltmasına yol açmaktadır.<sup>7</sup>

O halde asimetrik bilgiler, finansal piyasaların tasarruflarını etkin yatırımlara yönelmesini engeller ve ekonomik aktiviteleri düşürür, bu da sistemik krizlerin ortaya çıkmasına neden olur. Sistemik krizlerin ortaya çıkması ve artması durumunda mikroekonomik şoklara neden olan ticari bankaların bilanço yapılarında büyük çaplı oransızlıklar (vade ve nakit durumları), finansal aracılardan işlemleri hakkında asimetrik bilgiler ve neticesinde oluşan banka panikleri ticari bankaların bilançolarının zarar vermesine neden olur. Banka panikleri tüm piyasalara yayılır, bu da mudilerin asimetrik bilgileri yüzünden sağlam ve sağlam olmayan bankalar ayırt edilemeyerek mevduatların çekilmesi ile sonuçlanır. Bu kısıtlamalar finansal piyasaların fonksiyonunun etkisini azaltır ve reel sektörün çökmesine neden olur.<sup>8</sup> Ayrıca banka krizleri döviz krizlerine neden olabilir, özellikle sabit döviz kurunu uygulayan ülkelerde daha etkili görülür. Bu tür bir sistematik bir kriz tüm finansal sistemin çökmesine yol açabilir.

Türkiye’de bankacılık sisteminin sağlam bir yapıya oturtulmadığı yaşanan son banka krizleri ile ortaya çıkmıştır. Bu

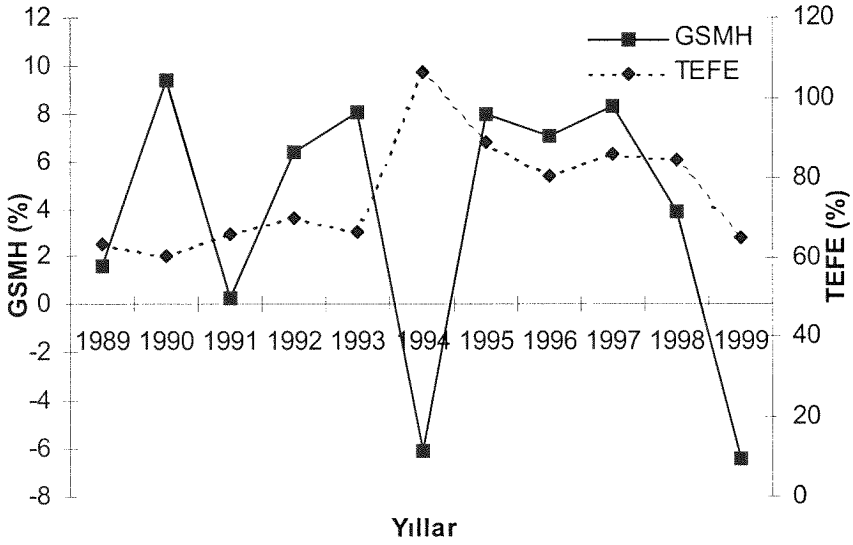
---

<sup>7</sup> Mustafa ÖZER, “Finansal Krizler, Piyasa Başarısızlıkları ve Finansal İstikrarı Sağlamaya Yönelik Politikalar”, *Anadolu Üniversitesi İktisat Bölümü Yayını*, No. 02, 1999, s.152.

<sup>8</sup> Sujit CHAKRAVORTİ, “Analysis Of Systemic Risk In The Payments System”, *Federal Reserve Bank of Dallas*, Aralık-1996, s.8-9

amaçla, bankacılık sisteminin etkin bir şekilde düzenlenmesi, denetlenmesi ve uluslararası standartların mali sisteme aktarılması amacıyla 1999 yılında Bankacılık Kanunu yürürlüğe sokulmuş ve bankaların gözetimi ve denetimi özerk bir kuruluş olan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na devredilmiştir. Alınan bu tedbirler ve düzenlemelerle bankacılık sisteminin etkin çalışmasını engelleyen faktörlerin ortadan kaldırılması hedeflenmiştir. Özellikle, kamu bankalarının bankacılık sisteminde yarattığı olumsuzluklardan dolayı özelleştirilerek serbest piyasa koşulları çerçevesinde faaliyet gösterecek kurumlar haline dönüştürülmesi, mali bünyesi zayıf bankaların sistemden çıkarılması ve küçük ve orta ölçekli bankaların birleştirilmesi ile sağlam bir bankacılık sisteminin kurulması kaçınılmaz bir gerçektir.

Türkiye'de yaşanan bu krizler (makroekonomik ve mikroekonomik krizler) ekonominin istikrarsızlığının temelini oluşturarak enflasyonu daha da yükseltmiş ve bu durum ülkeyi istikrarsız bir büyüme dinamiğine sokmuştur. Özellikle 1980'li yıllardan sonra enflasyonun hızla artması ekonomik ve sosyal yaşamda belirsizliklerin ortaya çıkmasında etkili olmuş ve bu süreç potansiyel büyüme eğilimini geriye çekmiştir. Şekil 1'i incelediğimizde Türkiye'nin reel büyüme oranlarının peşpeşe üç yıl yüksek büyüme gösterdiği dönemlerin sınırlı olduğu, büyüme yıllarını hemen daralma yıllarını takip ettiği görülmektedir. Enflasyonun neden olduğu bu istikrarsız büyüme ortamı ekonominin kaynaklarının verimli kullanımına engel teşkil etmiştir. 1996-1997 yılları arasında GSMH büyüme hızı ortalama %7,7 olmuş; ancak bu hızlı büyüme performansı izleyen yıllarda devam ettirilememiş ve GSMH büyüme hızı 1998 yılında %3,9'a gerilemiş, 1999 yılında ise GSMH'da %6,4 oranında bir daralma yaşanmıştır. Yaptığımız ampirik bulgularda büyümeyi olumsuz etkileyen etmenlerin başında yüksek enflasyon ve kamu açıklarının geldiğini, ayrıca, kurdaki aşınmanın da büyümeyi olumsuz etkilediğini görmekteyiz.



**Şekil.1.** Türkiye’de Enflasyon ve Büyüme Oranları

Kaynak: DPT, a.g.e., s.10

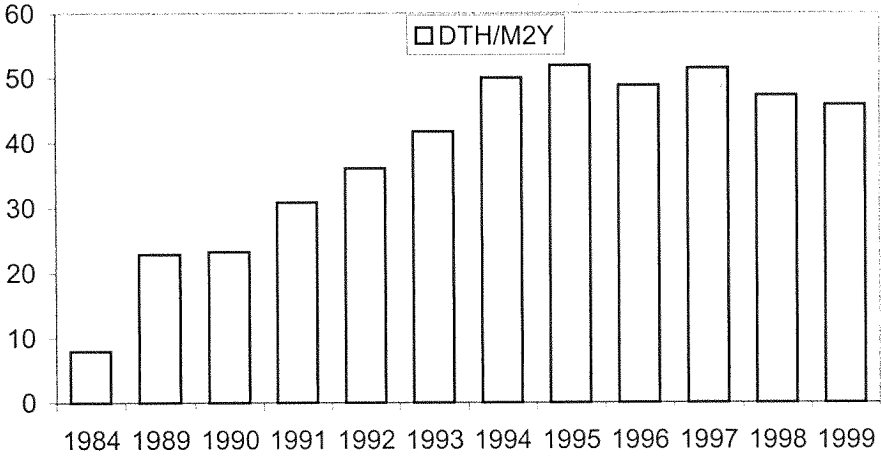
Sistemik krizlerin genel özellikleri ise şu şekilde sıralanmaktadır; temelinde likidite sorunları vardır ve finansal piyasalarda ortaya çıkarlar, yayılma sürecinde iflaslar ortaya çıkar, yatırımcı güveni kaybolur, ekonomide çıktı ve etkinlik kaybı meydana gelir, krize yolaçan faktörler aleni değildir ve sonuçta politik müdahale gerektirebilirler.<sup>9</sup>

Makroekonomik ve mikroekonomik şokların neden olduğu sistemik krizler sonucu döviz ikamesinin de yükseldiğini görmekteyiz. Döviz tevdiat hesabının toplam mevduata oranı ( $DTH / M2Y$ ) şeklinde ifade edilen döviz ikamesinin yükselmesi halkın uygulanan ekonomi politikalarına olan güveninin giderek azaldığını göstermesi açısından önem arz etmektedir. Döviz ikamesi, enflasyonun yüksek ve değişken, döviz kurunun sürekli arttığı ve büyük ölçüde kamu açıklarının olduğu ülkelerde daha sık görülmektedir.<sup>10</sup> Şekil.2’de görüldüğü gibi, Türkiye’de döviz ikamesi 1984’de %10’dan küçük

<sup>9</sup> Mustafa ÖZER, a.g.e, s.34-36

<sup>10</sup> Nazende ÖZKARAMETE, “Türkiye’de Dolarizasyon ve Para İkamesi:1990-1995”, *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt.7, Sayı.20, 1996, s. 99.

iken, 1990'lara gelindiğinde bu oran %23,3'e, 1994'den sonra ise %50'ye yükselmiştir. Türk Lirasının değer kaybı arttıkça döviz ikamesi oranının da arttığını görmekteyiz. Döviz ikamesini önlemede en etkin yöntem olarak Türk Lirasına olan güveni sağlamak ve TL'ye endeksli varlıkların getirisini arttırmaktır. Bu da, mali disiplinin sağlanması ve ekonomik istikrarın oluşmasıyla mümkün olacaktır.



Şekil.2. Türkiye'de Döviz İkamesi (1984-1999)

Kaynak: DPT, a.g.e., s.10

### III. SİSTEMİK KRİZLERDEN KORUNMA YOLLARI

Sistemik riskler ve sistemik krizler kontrol edilemeyebilir. Fakat, krizlerin etkisini azaltmak için kanuni düzenlemeler yapılabilir. Sistemik krizlere karşı iki farklı tedbir alınmaktadır: İdari ve Ekonomik Tedbirler.

#### A) İDARİ TEDBİRLER

Sistemik krizlerden korunmak amacıyla, finansal sistemin işlemlerini izleyen ve analiz eden bir grup uzman oluşturulmalıdır. Gelişmiş ülkelerin finansal ve endüstriyel alanlarının çoğunda bu tür gruplar mevcuttur. Finansal araçlarla ilgili kanuni temeller liberal ekonomiye dayalı bir şekilde düzenlenmeli ve kabul edilmelidir. Bu kanuni düzenlemeler mümkün olduğunca uzun süreli olarak

uygulanmalıdır. Eğer, kanuni temellerin uygulaması aksatılırsa, muhtemel olarak, sistemik krizler ortaya çıkmaktadır. İdari politika önlemleri olarak finansal gözetim, finansal kontrol ve finansal teşhis yapılmalıdır. Sistematik gözetim ve kontrol altında finansal araçlar aktivitelerini daha dikkatli bir şekilde gerçekleştirir.

Devletin ve mali kuruluşların performansı ile ilgili bilgiler açık olmalıdır. Ticari bankaların kar ve zarar hesapları ve konsolide bilançoları yayınlanmalı; ayrıca, her bankanın ayrı ayrı kar ve zarar hesabı ayrı bilançolarda gösterilerek mudilere ek bilgi sağlanmalıdır. Böylelikle ticari bankalar yüksek risk içeren işlemlerden kaçarlar, çünkü bankalar mudilerinin güvenine bağlı olarak yaşamlarını sürdürürler.

## B) EKONOMİK TEDBİRLER

Genel olarak iktisadi ve para politikaları tutarlı ve mali kurumlar anlaşılır olmalıdır. Bu tutarlılık otomatik olarak sistemik krizleri önlemektedir. İktisadi politikaların bir özel uygulaması nihai kreditörlük (en son ödünç veren kurum) ve mevduat garantisidir. Şüphesiz ki, merkez bankası nihai kreditörlük işlemini gerçekleştiriyor ise, sistemik riskleri de yükseltmektedir. Yani, nihai kreditörlük sistemik krizlere yol açabilmekte; fakat kısa dönemde, krizlerin son bulmasında etkili olabilmektedir. Ayrıca, mevduat sigorta sisteminde mevduatların belirli bir oranı kadar sigorta primi ödenmekte, bu da sigorta hilekarlıklarına (moral hazard) neden olmaktadır ve sistemik risk giderek artmaktadır. Bu probleme çözüm olarak ticari bankaların mevduatlarının sadece belirli bir kısmının sigortalanması veya bankanın fon kullanımının denetlenmesi gerekir.<sup>11</sup>

Mikroekonomik şokları önleyebilmek için mevduat munzam karşılığında vazgeçilmesi veya bu oranın düşürülmesi ilave bir iktisadi önlem olarak uygulanabilir. Mevduat munzam karşılığında vazgeçilmesi veya bu oranın azaltılması sistemik krizlerin riskini azaltmaktadır. Mevduat munzam karşılığı mevduat kurumları için bir çeşit vergidir ve bu kurumların diğer finansal araçlarla olan rekabetini

---

<sup>11</sup> Richard S. GROSSMAN, "Deposit Insurance, and Moral Hazard in the Thrift Industry: Evidence for the 1930s", *American Economic Review*, No. 82, 1992, s.807.

azaltmaktadır. Bu yüzden ticari bankalar, diğer finansal araçlara göre, daha az rekabet gücüne sahiptir ve daha yüksek risk içerirler. Bundan dolayı, sistemik krizlerin çoğu ticari bankaların bilançosunda bozulmalardan dolayı ortaya çıkmaktadır.<sup>12</sup> Bu yüzden bankalar birleştirilerek likiditesi yüksek özsermayeli bankaların kurulması gerekir.

#### IV. TÜRKİYE'DE YAŞANAN KASIM 2000 KRİZİN GENEL BİR DEĞERLENDİRMESİ

Türkiye’de uygulanan programın sistemik bir krize yol açmasının bir çok nedenleri vardır. Programın uygulanmasında daha önceden bilinen fakat gerekli yapısal tedbirleri almayan siyasi irade krizin çıkmasına neden olan temel etkidir. Programın sıkıntılarında ilki uygulanan sabit döviz kurundan kaynaklanmıştır. Enflasyonist bir ortamda uygulanan sabit kur sisteminin ulusal para birimini aşırı değerlendireceği öngörülen bir olgudur. Aşırı değerlenme sorunu dış ekonomik göstergelerde özellikle cari işlemler bilançosunun açık vermesine neden olmaktadır. Nitekim Türkiye’de de programın uygulanması ile büyük bir cari açık verilmiştir. Program öncesi 1,3 milyar dolar açık veren cari işlemler bilançosu program sonrası 2000 yılı sonunda yaklaşık 9 milyar dolar açık vermiştir. Bunun nedeni ulusal para biriminin aşırı değerlenmesi sonucu ihracatın yatay seyretmesi ithalatın ise aşırı artışından kaynaklanmıştır. Fakat bu durum programın zaten öngördüğü bir sorundu, dolayısıyla önceden dış ticaret ile ilgili tedbirler alınmalıydı. Bu tedbirlerden biri, cari açıkların sermaye girişleri ile finanse edilmesi ya da yeterli sermaye girişi sağlanamıyorsa merkez bankasının döviz rezervleri ile açıkların kapatılması gereği idi. Diğer bir önlem, program ortasında yapılan maksı devalüasyonun program başlatılmadan önce yapılmasıdır. Maksı devalüasyonla başlangıçta düşük değerlemeye neden olan ulusal para daha sonra enflasyon atışı ile gerçek değerine ulaşacaktı veya yapılacak olan devalüasyon belli bir takvim içerisinde zamana yayılarak halka duyurulması ve bu zaman dilimi sonunda sabit kura geçilmesi gerekirdi. Bir üçüncü tedbir ise, hükümet sabit döviz kurunun neden olduğu devalüasyon baskısını mali devalüasyonla

<sup>12</sup> Douglas W. DIAMOND ve H. Philip DYBVG “Bank Runs, Deposits Insurance, and Liquidity”, *Journal of Political Economy*, No.91, 1983, s.403.

gidermeye çalışmalıydı. Yani, dış ticaret açığını kapatmak için ihracata sübvansiyon ithalata ise tarife uygulamalıydı. Daha önceden öngörülmesine rağmen programın başında değil de programın ortasında yapılan devalüasyon tamamen güven unsuruna dayalı istikrar programlarının başarısızlığına bu da ülkenin sistemik bir krize girmesine neden olmuştur.

Krizin diğer bir nedeni Türkiye’de sağlam bir bankacılık sisteminin kurulamamış olmasıdır. Programla birlikte para politikalarının etkinliği tamamen veya kısmen devre dışı bırakılması ve nihai kreditorlüğün (ödünç veren son mevki) kaldırılması ile merkez bankasının mali piyasalara müdahalesi sınırlandırıldığından sağlam bir altyapısı olmayan mali sistemimizin krize girmesine neden olmuştur.<sup>13</sup> Mali sistemde yaşanan likidite sıkıntısının merkez bankası tarafından finanse edilememesi ve interbank piyasalarının gelişmemesi nedeniyle de bankaların piyasadan yüksek faizle borçlanması bir bankacılık krizini doğurmuştur. Bankacılık krizi bir mali paniğe neden olmuş bu da mudilerin finansal araçların işlemleri hakkındaki asimetrik bilgileri ile birleşince ticari bankaların bilançolarına zarar vermiştir. Yaşanan mali panik tüm piyasalara yayılarak bir finansal krize ve reel sektörün zarar görmesine neden olmuştur.

Enflasyonla mücadele programı öncesinde öncelikli olarak sağlam bir mali yapının kurulması, yani, mali disiplinin sağlanması gerekirdi. Program süresince yaşanabilecek mali krizler karşısında kısmi olarak para politikası uygulanarak bankaların likidite sıkıntısı giderilmiş olsaydı, yine hükümet mali kriz anında dolara endeksli tahvillerin toplam rezervler içerisindeki payını yükselterek ve bu tahvilleri bankaların likidite gereksiniminde kullanarak bankalararası para piyasasını rahatlatmış olsaydı yaşanan mali krizin finansal krize dönüşmesi önlenemez ve yaşanan parasal kriz mali krize dönüşmeyecekti.

Kriz nedenlerinden biri de ekonomik reformların zamanında yapılmayarak ertelenmesidir. Halbuki program öncesinde yapısal reformlar ve kamu disiplini sağlanabilseydi, özellikle özelleştirmeler

---

<sup>13</sup>Mehmet GÜNAL, “Kasım 2000 Krizine Teorik Yaklaşım: Para Arzının İçse İlliği ve Minsky’nin Finansal İstikrarsızlık Hipotezi”, İktisat İşletme ve Finans, No.180, Mart 2001, s.48



vakit kaybedilmeden yapılabilseydi uygulamaya konulan program başarılı olacak ve ekonomik istikrar sağlanabilecekti.

Ekonomide giderilemeyen bu aksaklıklar Kasım 2000 krizine neden olmuş ve kriz sonucu oluşturulan yeni programla sabit kur uygulamasından vazgeçilerek dalgalı kur sistemine geçilmiş ve merkez bankasının bağımsızlığına yönelik çalışmalar ön plana çıkarılmıştır. Bu duruma paralel olarak, para politikalarının uygulanmasına yönelik para politikası kurulu kurulmuştur. Böylelikle para politikasının ilke ve stratejisi fiyat istikrarının sağlanması ve milli paranın itibarlı bir duruma getirilmesi şeklinde belirlenmiştir. Ayrıca merkez bankası para politikası stratejisi yönünde hükümetle birlikte enflasyon hedefini belirleme kararı almıştır. Bu gelişmelerle bağımsız bir merkez bankacılığı hedeflenmiş ve enflasyonla mücadelede döviz çapasından vazgeçilerek enflasyon hedeflemesine yönelik bir program hazırlanmıştır.

## SONUÇ

Türkiye’de yaşanan makroekonomik ve mikroekonomik şoklar sistemik krizlere neden olmuş ve sistemik krizlerin yol açtığı en büyük sorun ise, ülkemiz ekonomisinin 30 yıldır çözemediği yüksek kronik enflasyon olmuştur. Yüksek kronik enflasyon, Türkiye’de makroekonomik dengesizliklerin temelini oluşturmuş, bunun yanı sıra, görece fiyatlardaki değişimi kolaylaştırarak gelir dağılımını bozmuş ve yarattığı belirsizlik sonucu yatırım ve üretim potansiyelini düşürmüştür. Yüksek kamu açıkları, özellikle 1990’lı yıllarda, mali piyasalar ve para politikası üzerinde baskı yaratarak enflasyon beklentilerine süreklilik kazandırmış ve yüksek enflasyonun neden olduğu belirsizlikler, ekonomik birimlerin piyasa sinyallerini doğru olarak algılamalarını güçleştirmiştir. Bu durum özellikle mali piyasalarda risk priminin yükselmesine neden olmuş ve reel faizler sanayi yatırımlarını ve kaynak dağılımını olumsuz etkileyecek biçimde artmıştır. Yüksek enflasyon ve yüksek faiz oranları üretime yönelik yatırımlara olan talebi azaltarak ekonomik büyümeyi olumsuz etkilerken, sermayenin üretime yönelik ekonomik aktiviteden uzaklaşmasına, spekülasyon kazanç peşinde koşarak finansal aktiviteye kaymasına yol açmıştır. Bu durum yeni iş olanaklarının yaratılmasını ve işgücü verimliliğinin artmasını önemli ölçüde etkilemiştir.

Bununla birlikte imalat sanayisindeki yatırım eksikliği, rekabet ortamını geliştirecek değişikliklerin yapılmaması, kamu finansman dengesinin bozulması sonucu mali piyasaların baskı altında kalması ve reel faizlerin yükselmesi bu sorunların devamını oluşturmuştur.

Tüm bu şoklara neden olan sorunlar idari ve ekonomik tedbirlerle ortadan kaldırılmalı ve bu tedbirlerin yanında özelleştirmeler yapılarak olası sistemik kriz kanalları kapatılmalı ve istikrarlı bir büyüme sağlanmalıdır. Özellikle de ülke siyasi disiplinini ve makroekonomik istikrarını sağlamalıdır. Bu da öncelikle fiyat istikrarı ve sürdürülebilir bir mali ve cari açıkla ile mümkündür. Ayrıca, sistemik krizlerin önlenmesi için ülkedeki tüm kurumların (Finansal Piyasalar, Özel ve Kamu Kesimi ve Çok Uluslu Şirketler) şeffaflaştırılarak yatırım için gerekli bilgilerin tam ve güvenilir hale getirilmesi gerekir.

Tüm bunlara rağmen ortaya çıkabilecek bir dengesizlikte politik müdahale gerekebilecektir. Çünkü, krizle birlikte oluşan iflaslar, sadece sözleşmeye bağlı kişileri değil ekonominin genelini olumsuz bir biçimde etkileyebilmektedir.

## KAYNAKÇA

BİNAY, Şükrü ve Kürşat KUNTER, “Mali Liberalleşmede Merkez Bankası'nın Rolü 1980-1997”, *TCMB, Tartışma Tebliği: 9803*, 1998, s. 8.

CHAKRAVORTİ, Sujit, “Analysis Of Systemic Risk In The Payments System”, *Federal Reserve Bank of Dallas*, Aralık-1996, s.8-9

DIAMOND, Douglas W. ve H. Philip DYBVIK, “Bank Runs, Deposits Insurance, and Liquidity”, *Journal of Political Economy*, No.91, 1983, s. 403.

DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, *Dış Ticaret Dergisi Asya Krizi Özel Sayısı*, 1998, s.94.

DPT, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Öncesinde Makroekonomik Gelişmeler*, 1996-2000, s.8.

GROSSMAN, Richard S., “Deposit Insurance, and Moral Hazard in the Thrift Industry: Evidence for the 1930s”, *American Economic Review*, No. 82, 1992, s. 807.

GÜNAL Mehmet, “Kasım 2000 Krizine Teorik Yaklaşım: Para Arzının İçselliği ve Minsky’nin Finansal İstikrarsızlık Hipotezi”, *İktisat İşletme ve Finans*, No.180, Mart 2001.

MALATYALI, N. Kamuran , “Enflasyon Hedeflemesi, Ülke Uygulamaların Örnekler ve Türkiye’de Uygulanabilirliği”, *Devlet Planlama Teşkilatı(DPT)*, 1998, s.59.

MARSHALL, David “Understanding the Asian Crisis: Systemic Risk as Coordination Failure”, *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, 3rd Quarter, 1998, s.13-28.

NENOVSKY Nikolay ve Kalin HRISTOV, “Criteria For Evaluation of The Systemic Risk Under Currency Board”, Bank of National Bank (Ocak 1998), s.7-8

ÖZER, Mustafa, “Finansal Krizler, Piyasa Başarısızlıkları ve Finansal İstikrarı Sağlamaya Yönelik Politikalar”, *Anadolu Üniversitesi, İktisat Bölümü Yayını*, No. 02, 1999, 152.

ÖZKARAMETE, Nazende, “Türkiye’de Dolarizasyon ve Para İkamesi:1990-1995”, *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt.7, Sayı.20, 1996,s.99.

STRONGIN Steven, “The Identification of Monetary Policy Disturbance: Explaining the Liquidity Puzzle”, *Journal of Monetary Economics*, Haziran 1995.



## DERGİDE YER ALACAK YAZILARDA UYULMASI GEREKEN KURALLAR

- Dergi kapsam olarak; işletme, maliye ve iktisat konuları ile sınırlandırılmıştır. Dergide yayınlanmak üzere gönderilen yazılar herhangi bir şekilde yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere gönderilmiş olmayan orijinal nitelikte çalışmalar olmalıdır.
- Yazıların uzunluğu, ayrıntıları belirtilen formatta olmak kaydıyla, 15 sayfayı geçmemelidir. Yazılar IBM uyumlu bilgisayarlarda Microsoft Word ortamında yazılmış olmalıdır.
- Her yazının başında Türkçe ve İngilizce (Abstract) özete yer verilmelidir.
- Yazıların sayfa boşlukları şu şekilde düzenlenmelidir: Üst: 6 cm, alt: 5,5 cm, sağ: 4,5 cm, sol: 4,5 cm, üst bilgi: 1,25 cm, alt bilgi: 4,5 cm. Kağıt A4 seçilmelidir.
- Yazı karakteri Times New Roman ve 12 punto olmalıdır. Satırlar aralığı olarak tek satır aralığı kullanılmalıdır. Paragraflar arasında (önce-sonra) 3 nk(inç) boşluk bırakılmalıdır.
- Yazıdaki her paragrafta satır başı yapılmalıdır. Satır başları kesinlikle “Tab” ile değil “ilk satır” ayarlaması ile yapılmalıdır. İlk satır değeri 1,25 cm olmalıdır.
- Sayfa numaraları her sayfanın altında ve dışarıda olmak üzere verilmelidir.
- Yazının içerisinde mutlaka bir başlıklandırma yapılmalıdır. Başlıkların tümü ilk satır ayarlamasında ve şu şekilde olmalıdır.
  - I. BAŞLIK** (Harflerin tümü büyük ve tümü kalın)
  - A) BAŞLIK** (Harflerin tümü büyük ve normal)
  - 1. Başlık** (Küçük harfle, ilk harfleri büyük ve tümü kalın)
  - a) Başlık** (Küçük harfle, ilk harfleri büyük ve normal)
  - aa) Başlık** (Küçük harfle, ilk harfleri büyük, tümü kalın ve italik)
  - aaa) Başlık** (Küçük harfle, ilk harfleri büyük ve tümü italik)
- Her sayfanın dipnotu ait olduğu sayfanın altında yer almalıdır. Bağlaç dipnot kullanılmamalıdır. Dipnotlar yazılırken şu formata dikkat edilmelidir:
- Kitaplar için; Yazarın Adı ve SOYADI, *Kitabın Adı*, Yayınevi, Yayın yeri, yayın tarihi, sayfa numarası (Kitapların dipnotu yazılırken kitap adının “italik” olması gerektiğine dikkat edilmelidir.)  
Robert EISNER, *How Real is the Federal Deficit?*, The Free Press, New York, 1986, s. 76.
- Makaleler için; Yazarın Adı ve SOYADI, “Makalenin Adı”, *Derginin Adı*, Cilt ve sayı numaraları, tarih, sayfa numarası (Makalelerin dipnotu

yazılırken dergi adının “italik” olması gerektiğine dikkat edilmelidir.) Diğer eser türleri bu iki formata uygun şekilde yazılmalıdır.

Robert EISNER, “Budget Deficits: Rhetoric and Reality”, *J. Economic Perspectives*, Cilt No: III, Sayı: 2, 1989, s.82.

- Şekil ve tablolara ait başlıklar; tablolarda üstte, şekillerde ise altta yazılmalıdır. Kaynak ve şekillere ait kaynak bilgileri ise tablo ve şekillerin altında yer almalıdır
- Denklemler ve matematiksel ifadeler numara verilerek sıralandırılmalıdır. Numaralandırma satırın en sağında parantez içinde yapılmalıdır.
- **KAYNAKÇA** içinde yer alan kaynaklar yazarların soyadları göz önüne alınarak alfabetik sıraya göre gösterilmelidir. Kaynakça; yazarların soyadları büyük harfle ve başa gelecek biçimde dipnot formatına uygun bir şekilde hazırlanmalıdır.
- Yazılar üç nüsha ve disket içinde elektronik ortamda yazılmış hali ile teslim edilmelidir. Teslim edilecek ilk nüshada yazara ait bilgilere (unvan, ad, soyad, görev yeri) yer verilirken, ikinci ve üçüncü nüshalarda yazarın ismi ve diğer bilgileri yazılmadan sadece yazının başlığı yer almalıdır.