



YÖNETİM VE EKONOMİ

Yıl : 1995 Sayı : 1

MAKALELER

- | | |
|-------------------------|--|
| Ömer Araslı | Kamu Açıkları İç Finansmanın Makro Ekonomik Sonuçları |
| Canan Ay | İhracatta Başarıyı Bütünleyen Faktörler |
| Muazzez Babacan | Üniversite - Endüstri İşbirliği ve Manisa İlinde Gerçekleşme Olanaklarının Değerlendirilmesi |
| Kemal Çelebi | Cumhuriyet Dönemi Anayasalarında Ekonomik ve Sosyal Devlet Anlayışı |
| Ercan Duygulu | Yaşam Kalitesi |
| Canan Erkan | Ulusal Rekabet Üstünlüklerinin Belirleyenleri |
| Erkal Fidan | Çok Uluslu Şirketler ve Az Gelişmiş Ülkeler Üzerine Etkileri |
| Ramazan Gökbnar | Maliye Politikalarına Anayasal İktisat Yaklaşımı |
| İbrahim Güngör | Küme Bölme Modeli ve Uygulama Alanları |
| Fehmi Karasioğlu | Tek Düzen Muhasebe Sistemine Geçişte Muhasebe Temel Kavramları ve Politikalarının Değerlendirilmesi |
| Sevinç Köse | Çalışma Barışı ve Çalışma Yaşamımızdaki Çelişkiler |
| Cengiz Yılmaz | Tamsayılı Programlama Problemlerin Çözümünde Kullanılan Yuvarlama Yöntemi ile Tam Arama Yöntemi ve Bunlara Getirilen Eleştiriler |
| Tülay Muğaloğlu | |
| Z. Eser Nalbant | İşletmelerde Toplam Kalite Kontrol Anlayışı ve Kalite Çemberleri |

ÇEVİRİLER

- | | |
|----------------------|--|
| Fevzi Devrim | Katma Değer Vergisi Üzerine Düşünceler |
| A. Metin İnal | Afrika'da Reformlar Sırasında Enflasyonla Mücadele |

CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
MANİSA

YÖNETİM VE EKONOMİ

Yıl : 1995 Sayı : 1

İÇİNDEKİLER

Yrd. Doç. Dr. Ömer Arasıl	Kamu Açıkları İç Finansmanının Makro Ekonomik Sonuçları	1 - 15
Yrd. Doç. Dr. Canan Ay	İhracatta Başarıyı Bütünleyen Faktörler	17 - 27
Yrd. Doç. Dr. Muazzez Babacan	Üniversite - Endüstri İşbirliği ve Manisa İlinde Gerçekleşme Olanaklarının Değerlendirilmesi	29 - 54
Yrd. Doç. Dr. Kemal Çelebi	Cumhuriyet Dönemi Anayasalarında Ekonomik ve Sosyal Devlet Anlayışı	55 - 65
Prof. Dr. Fevzi Devrim	Afrika'da Reformlar Sırasında Enflasyonla Mücadele (Çeviri)	67 - 78
Ercan Duygulu	Yaşam Kalitesi	79 - 82
Yrd. Doç. Dr. Canan Erkan	Ulusal Rekabet Üstünlüklerinin Belirleyenleri	83 - 97
Arş. Grv. Erkal Fidan	Çok Uluslu Şirketler ve Az Gelişmiş Ülkeler Üzerine Etkileri	99 - 118
Arş. Grv. Ramazan Gökbnar	Maliye Politikalarına Anayasal İktisat Yaklaşımı	119 - 138
Yrd. Doç. Dr. İbrahim Güngör	Küme Bölme Modeli ve Uygulama Alanları	139 - 149
Yrd. Doç. Dr. A. Metin İnal	Katma Değer Vergisi Üzerine Düşünceler (Çeviri)	151 - 160
Arş. Grv. Fehmi Karasioğlu	Tek Düzen Muhasebe Sistemine Geçişte Muhasebe Temel Kavramları ve Politikalarının Değerlendirilmesi	161 - 174
Yrd. Doç. Dr. Sevinç Köse	Çalışma Barışı ve Çalışma Yaşamımızdaki Çelişkiler	175 - 181
Prof. Dr. Cengiz Yılmaz Öğr. Grv. Tülay Muğaloğlu	Tamsayılı Programlama Problemlerin Çözümünde Kullanılan Yuvarlama Yöntemi ile Tam Arama Yöntemi ve Bunlara Getirilen Eleştiriler	183 - 196
Yrd. Doç. Dr. Z. Eser Nalbant	İşletmelerde Toplam Kalite Kontrol Anlayışı ve Kalite Çemberleri	197 - 207

YÖNETİM VE EKONOMİ

YIL 1982 Sayı 1

ÇİFTLİKLER	
1. Çiftliklerin Ekonomik Durumu ve Sorunları	1
2. Çiftliklerin Sosyal Durumu ve Sorunları	15
3. Çiftliklerin Eğitim Durumu ve Sorunları	31
4. Çiftliklerin Sağlık Durumu ve Sorunları	47
5. Çiftliklerin Barınma Durumu ve Sorunları	63
6. Çiftliklerin Enerji Durumu ve Sorunları	79
7. Çiftliklerin Su Durumu ve Sorunları	95
8. Çiftliklerin Toprak Durumu ve Sorunları	111
9. Çiftliklerin Hava Durumu ve Sorunları	127
10. Çiftliklerin Ses Durumu ve Sorunları	143
11. Çiftliklerin Kirlilik Durumu ve Sorunları	159
12. Çiftliklerin Güvenlik Durumu ve Sorunları	175
13. Çiftliklerin Sosyal Hizmet Durumu ve Sorunları	191
14. Çiftliklerin Kültür Durumu ve Sorunları	207
15. Çiftliklerin Din Durumu ve Sorunları	223
16. Çiftliklerin Spor Durumu ve Sorunları	239
17. Çiftliklerin Sanat Durumu ve Sorunları	255
18. Çiftliklerin Turizm Durumu ve Sorunları	271
19. Çiftliklerin Diğer Sorunları	287

CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ

Adına Sahibi, Rektör:

Prof. Dr. Tuna TANER

YAYIN KURULU:

Prof. Dr. Cengiz YILMAZ

Prof. Dr. İbrahim EROL

Yrd.Doç.Dr. Kemal ÇELEBİ

Yrd. Doç.Dr. Muazzez BABACAN

Araş. Grv. Erkal FİDAN

Araş. Grv. Ramazan GÖKBUNAR

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ:

Yrd.Doç.Dr. Kemal ÇELEBİ

Yazışma Adresi

Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı

45030/MANİSA

Tel :0-(236) 2330657

DİZGİ :FAN AJANS -483 45 99

BASKI : EMEK Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti. Tel.:2311301 - MANİSA

T.C. CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
YÖNETİM VE EKONOMİ DERGİSİ
YAYIN VE YAZIM ESASLARI

C.B.Ü. Yönetim ve Ekonomi Dergisi, bilim adamlarının ve uygulamacıların çalışmalarını yayımlayarak ilgili kişiler arasındaki iletişimi sağlamak amacıyla gütmektedir. Makaleler; betimleyici, çözümlenici ve/veya kuramsal olacaktır. Karşılaştırmalı bir bakış açısına sahip ve/veya ampirik bir yöntem ile yapılmış çalışmalar önceliğe sahiptir.

Dergide çıkacak yazılar öncelik sırasına göre aşağıdaki türden olabilecektir.

1. Araştırma Makalesi.

Özgün bir çalışmayı/araştırmayı model, bulgu ve sonuçlarıyla yansıtan veya teorik düzeyde katkılar getiren makaleler.

2. Derleme Yazıları.

Yeterli sayıda literatür tarayarak, konuyu bugünkü bilgi düzeyinde özetleyen, değerlendiren, bulguları karşılaştıran ve eleştiren inceleme yazıları.

3. Kısa Bildiriler ve Bilimsel Kitapların Tanıtımı.

- a) Dünya'da ve Türkiye'de önemli bilimsel olaylar hakkında bilgiler.
- b) Bilim adamlarının kitaplarının tanıtımı.
- c) Yeni yayınlar taraması.

Dergide Türkçe ve geçerli bir yabancı dilde yazılmış araştırmalar ve makaleler, yer alacaktır. Dergide yayımlanması istenilen yazılar en geç Eylül ve Mart ayı sonuna kadar gönderilmelidir. Makaleler ve araştırma notları ile birlikte diğer dilde 100 kelimeyi geçmeyecek biçimde bir özet yayımlanacaktır. Dergide ayrıca yazarları tarafından gönderilen kitapların tanıtımı da yapılacaktır. Dergiye gelen tüm kitaplar, derginin "Yeni Çıkan Kitaplar" bölümünde yer alacak ve Fakülte Kütüphanesine devredilecektir.

Yönetim ve Ekonomi Dergisi yayın esaslarına göre yazarlar tarafından hazırlanmış olan yazılar, konu ve içeriklerine göre Dergi Komisyonu tarafından belirlenecek iki öğretim elemanı tarafından değerlendirilerek ön elemeye tabi tutulacaktır. Ön elemeye tabi tutulan yazıların değerlendirilmesine ilişkin form ilgili yazarlara gönderilecek gerekli değişikliklerin yapılması istenecektir. Bu aşamadan sonra, yazıların yayımlanmasındaki son karar, Dergi Yayın Komisyonuna aittir. Gönderilen yazılar yayınlansın veya yayınlanmasın iade edilmez.

Çıkacak dergiler şekil ve teknik özellikler bakımından T.C. Celal Bayar Üniversitesi Bilimsel Dergilerle İlgili Esasları Düzenleyen Yönerge'ye bağlıdır.

YAZARLARA BİLGİLER

1. Eserler Winword 2.0 veya Winword 6.0 da yazılacak ve 3.15"lik bir diskete kopyalanarak 1 nüsha kağıda çıktısı alınmış olarak diskette beraber gönderilecektir.

2. Yazılar, kaynaklar, çizelgeler ve çizimler ile birlikte 12 punto ile 20 sahifeyi geçmemelidir. Özgün araştırmalar için bu sınır ancak Dergi Yayın Komisyonunun kararı ile genişletilebilir.

3. Makalelerin başlığı metne uygun, kısa ve açık anlatımlı olmalıdır.

4. Dergiye sunulan tüm yazılar isimlessiz olarak en az iki eleştirmene yollanacağından, yazının birinci sahifesinde yalnızca yazının başlığı yer almalı, yazarın ismi belirtilmemelidir.

Eserin yazar veya yazarlarının ad, soyad, ünvan ve adresleri ayrı bir kağıda yazılarak metne eklenmelidir.

5. Eserin bölümleri, Başlık, Metin, Kaynakça sırasında olmalıdır.

6. Metinde bir kaynağa atıfta bulunmak için aşağıdaki kurallara uyularak yalnızca yazarın adı ve basım yılı belirtilmelidir.

a) Metinde yazarın adı geçiyorsa, parantez içindeki yalnızca basım yılı belirtilmelidir.
Örnek ".... Erol (1990) ...",

b) Yazarın adı metinde yer almıyorsa parantez içinde hem yazarın soyadı, hem de basım yılı virgülle ayrılarak belirtilmelidir. Birden fazla kaynağa aynı anda atıf yapılıyorsa yazarlar soyadlarına göre alfabetik sıraya konmalı ve birbirlerinden noktali virgülle ayrılmalıdır. Örnek "... (Öztürk, 1984; Barutçugil, 1983)"

c) Belirtilen kaynağın ikiden fazla yazarı varsa, yalnızca birinci yazarın soyadı verilmeli ve "v.d." ibaresi "ve diğerleri" anlamında kullanılmalıdır. Örnek "..... Aygün v.d., 1991)

d) Yapılan atıfta sayfa numarasının da belirtilmesi gerekiyorsa, basım yılından sonra iki nokta, arkasından da sayfa numaraları konulmalıdır. Örnek "... Öztürk, 1986:79)...",

7. Metinde atıfta bulunulan kaynakların tam listesi, yazarlarının soyadlarına göre alfabetik sırada olmak üzere en sonda "Kaynakça" başlığı altında yer almalıdır. Kaynakça'da gözetilecek kurallar aşağıdaki örneklerde gösterilmiştir :

Kitaplar

Erlaçın, Şükrü F. (1971); Endüstri İşletmeciliği 2. Baskı. İzmir: Ege Üniversitesi.

Makaleler

Demir, M. Hulusi, Mete Oktav (1985): "ESM Formülünde Maliyetin Enküçükleştirilmesi Tartışmaları", Yıldız Üniversitesi Dergisi, 1;47-54.

Derlenmiş Kitaplar

Turan, I. (1976); "Siyasi Bilimde Yöntem". R. Keleş (der.). Toplum Bilimlerinde Araştırma ve Yöntem: 197-214. Ankara : TODAİE.

Bildiriler

Pekin, Tevfik (1981); "Tarımda Destekleme Politikası", 2. Türkiye İktisat Kongresi Tarım Komisyonunda sunulan tebliğ, 2-7 Kasım, İZMİR.

8. Kaynakça'da yabancı dilde yayınlarda ilgili tüm bilginin o dilde verilmesi gerekir.

9. Çizimler siyah çini mürekkeple aydınlar kağıdına veya benzeri kuşe kağıdına çizilmelidir. Eserlerde, kullanılan çizim ve grafikler, çizim olarak isimlendirilip numaralanmalı ve altlarına çizim altı yazılan konulmalıdır.

10. Çizelgeler siyah çini mürekkeple aydınlar kağıdına veya benzeri kuşe kağıdına çizilmelidir. Eserde kullanılan tablolar çizelge olarak isimlendirilip numaralandırılmalı ve başlıklar üstte konulmalıdır. Çizelgelere ilişkin kaynak belirtileri ise altta yapılmalıdır.

Örnek

Çizelge 1 : Çalışan Başına Katma Değer (000 TL.)

Sektör	1981	1982
Gıda	1378.4	1997.3
Dokuma	958.4	1215.4

Kaynak : DİE, Yıllık İmalat Sanayi İstatistikleri 1982, Ankara 1984: 5.

KAMU AÇIKLARI İÇ FİNANSMANININ MAKROEKONOMİK SONUÇLARI

Yrd.Doç.Dr.Ömer ARASIL
Dokuz Eylül Üniversitesi
İ.İ.B.F. Maliye Bölümü

Bu çalışmanın amacı, kamu açıklarının iç finansman analizlerini ve bu analizlerin makroekonomik sonuçlarını teorik bir model yardımıyla bir perspektif içinde ortaya koymaktır. Bunun için öncelikle, bir ekonomideki tüm finansman akımları dikkate alınarak kamu sektörünün kullanabileceği farklı iç finansman seçenekleri anahatlarıyla incelenmekte, daha sonra iç borçlanma ve monetizasyon yoluyla finansmanın makroekonomik sonuçları değerlendirilmeye çalışılmaktadır.

1-Kamu Sektörünün Finansman Tercihleri

Kamu sektörünün finansman imkanları yaklaşık son çeyrek asırda dünya ekonomisindeki gelişmeler ve bu gelişmelerin beraberinde ortaya çıkan iktisadi istikrarsızlıklar sebebiyle oldukça değişmiştir. Bu değişim, finansman tercihlerinin genişlemesi şeklinde bir avantaj olarak değerlendirilebilir. Ancak finansman imkanlarındaki çeşitlenme, iktisadi ve mali politikaların oluşturulmasında, içinde bulunulan konjoktüre en uygun ve ikame edilebilirliği en yüksek seçeneğin tesbiti açısından bazı güçlükleri de beraberinde getirmiştir. Bu yüzden günümüzde, kamu sektörünün finansman araçlarının makroekonomik sonuçları her zaman beklendiği gibi olmamaktadır.

Örneğin, devlet tamamiyle iç kaynaklardan borçlanabilir. Ancak bu tip bir borçlanmanın gerek şartı, devletin bankacılık sistemini tüm kamu borcunu kendi dış borçlanması yoluyla finanse ettirebilmesine bağlıdır. Eğer kamu, merkez bankası yerine özel bankacılık sisteminden borçlanırsa, para arzını artırmaktan kurtulabilir. Fakat, bankalar buna karşılık olarak merkez bankasından reeskont yoluna gidebilirler. Bunun para arzı üzerindeki etkileri ise, merkez bankasının kamuyu doğrudan finansmanı durumundaki etkilere eşit olmaktadır. Bazen devlet merkez bankasına, özel sektöre döviz kuru garantileri ve kredi sübvansiyonları

verilmesi gibi, belli kamu harcamalarını yapma yetkisi dahi verebilir. Bu durumlarda, finansal olmayan kamu sektörü açığı düşük gözükabilir. Ancak böyle bir uygulama sonucunda oluşacak merkez bankası açığı, ya döviz rezervlerinin azalmasına ya da para arzı artışına yol açacaktır.

Yukarıdaki kısa değerlendirme, kamunun finansman kompozisyonunun bilinmesi durumunda bile, para arzı artışı ve dış borçlanma sonuçlarının yanlış değerlendirilmesinin mümkün olduğunu göstermektedir. Kamu finansman tercihleri sonuçlarının öngörülebilmesi için, finansal piyasalardaki diğer iştirakçilerin davranışlarına ilişkin verilerin olması gerekmektedir.

Bu problemlerin bazıları merkez bankası ve kamu sektörü hesapların konsolidasyonu yoluyla çözümlenebilir. Yüksek güçlü paranın, merkez bankası reeskontları ve net yabancı varlıklar çıkarıldıktan sonra kalan kısmı, kamu sektörüne net yurtiçi kredi oluşumu için ikame edilebilir. Bu konsolidasyon, dolaylı para artışı ya da merkez bankası açıklarının gizlenme ihtimalini ortadan kaldırmaktadır.

Dolaylı dış borçlanma problemi ise, finansal sistemin bilanço incelenmesiyle çözümlenebilir. Zira, finansal akımların sonuçları dikkate alınmaksızın kamu borçlanması analizi yapılamamaktadır. Aşağıda kamu finansmanının özel finansal davranışları nasıl etkilediğine ilişkin genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

1- Dış Finansman

Dış finansman, finansal olmayan kamu sektörü tarafından yapılan dolaysız dış borçlanmadan merkez bankası dış rezervlerindeki değişimin çıkarılmasıyla ölçülmektedir. Fakat tam sermaye mobilitesinin olduğu aşırı durumda kamu finansmanının dolaysız iç ve dış borçlanma şeklindeki ayırımının analitik bir öneme sahip olmaması nedeniyle, bu tip bir ölçüm dikkatli yorumlanmak zorundadır. 1982'den önce birçok borç çıkmazı içindeki ülkede sermaye mobilitesi olmasına rağmen, borç krizlerinin ortaya çıkmasından sonra borçlanma kısıtı gündeme gelmiştir. Ekonominin genelinde iç finansmana olan eğilimin artmasına sebep olan toplam net dış akımların azalması suretiyle, dış ve iç finansman arasındaki bozulma gözle görülür bir şekilde yeniden ortaya çıkmıştır.

2- İç Finansman

Bir ekonomide iç finansman için altı alternatif araç mevcuttur:

A) Nakit Arttırımı : Reel balans talebindeki artışı geçen nakit arttırımı, nakit tutuşları üzerinde bir vergidir. Böylece fazla harcamaların gelecek yerine içinde bulunulan dönemde finanse edilmesi şeklinde bir avantaj ortaya çıkmaktadır. Ancak bu durumda, enflasyon vergisinin yolaçtığı bozulmaların maliyeti çok yüksek olabilir.

B) Zorunlu Karşılıklar : Bu araç sadece nakit üzerinde değil, bütün finansal araçlar üzerindeki bir vergi yoluyla bugünkü harcamaların finansmanında da kullanılmaktadır. Böyle bir durumda söz konusu araç, özel borçlar üzerindeki faiz oranlarını arttırıcı, özel tasarruflar üzerindeki faiz oranlarını azaltıcı bir etki meydana getirmektedir. Enflasyon oranı ne kadar yüksekse bu etki o kadar kötüdür. Bu tip bir vergi, yurtiçi finansal aracılığı baskı altında tutması sebebiyle kaynak dağılımını bozucu bir niteliktedir.

C) Bankalara Kontrollü Faiz Oranlarında Belli Bir Miktar Devlet Tahvili, Hazine Bonusu Tutma Zorunluluğunun Getirilmesi :

Bu alternatif zorunlu karşılıklarla benzer etkiye sahiptir. Ancak burada, kontrollü faiz oranının zorunlu karşılıklar üzerinde genellikle sıfır olan faiz oranından yüksek olması halinde kaynak dağılımını bozucu etki azaltılmış olmaktadır. Kamu faiz oranları üzerindeki kontroller, enflasyon vergisinin kamunun parasal olmayan yükümlülüklerinin reel değer kaybını kapsama potansiyelini genişletecektir.

D- Kredi Tayinlaması Yoluyla Yurtiçi Faiz Oranları Üzerindeki Kontroller:

Eğer yurtiçi faiz oranları piyasa seviyelerinin altında tutuluyorsa, kredi tayinlanacak ve özel yatırımlar kredinin açık maliyetinden daha çok, Kredinin bulunabilirliğine göre belirlenecektir. Enflasyon söz konusu ise, bir önceki seçenekte olduğu gibi enflasyon vergisi kamunun parasal olmayan yükümlülüklerinin reel olarak değer kaybını içerecektir. Fakat bu verginin bir kısmı, kontrollü ödünç oranları yoluyla özel sektör ile paylaşılacaktır.

E- Piyasa Faiz Oranlarında Bankalardan Borçlanma :

Bu kaynak önceki seçeneklerin aksine, finansal aracılığı olumsuz etkilemez. Fakat bu tip bir borçlanmaya aşırı güven reel faiz oranlarını ekonomik büyüme oranının iyice üstüne çıkaracak ve özel yatırımların dışlanmasıyla birlikte kamu harcamalarına geri dönüşe yol açacaktır. Diğer bir ifadeyle, mali problemler geleceğe ertelenmektedir. Öngörülmemiş bir enflasyon varsa, önceki tercihlerde olduğu gibi bu alternatif de enflasyon vergisini ortaya çıkaracak, fakat bunun bozucu etkileri olmayacaktır.

F- Piyasa Faiz Oranlarında Banka Dışı Kamu Sektörüne Doğrudan Devlet Tahvili ve Hazine Bonosu Satışı :

Bu uygulama, devletin kendisini finansal aracılık üzerindeki vergiden mahrum etmesi demektir. Bu tür bir satışa aşırı güven, yurtiçi faiz oranını yukarıya iter ve bankacılık sisteminden borçlanmada olduğu gibi özel yatırımları dışlar.

II- Kamu Açığı Finansman Tercihlerinin Sonuçları

Kamu, bir mali açık için alternatif iç finansman yöntemleri arasında bir tercih yaptığında çeşitli çatışmalarla karşı karşıya kalmaktadır. Bu kısımda, iç borçlanma ve monetizasyon şeklindeki iki temel finansman aracının tercihinde ortaya çıkan çatışmalar ve bunların makroekonomik sonuçları bir model yardımıyla (Easterly 1989) irdelenmektedir. Model, sabit sermaye oluşumuyla ilgili bir eşitlik ve milli para, borç ve yabancı para olmak üzere üç varlıkla ilgili portföy eşitliklerinin entegrasyonunu içermektedir. Çalışmada dolaysız bir şekilde incelenmeyen kamu finansman tercihlerinin enflasyon üzerindeki sonuçlarını ortaya koymak için de kamu finansman özdeşliği kullanılmakta ve bu durumda reel faiz oranları da modele dahil edilmektedir.⁽¹⁾

Aşağıda önce liberalize olmuş finansal piyasalardaki, daha sonra da kontrollü faiz oranlarının geçerli olduğu piyasalardaki kamu açıklarının makroekonomik sonuçları incelenmektedir.

A) Liberalize Olmuş Finansal Piyasalar

⁽¹⁾ Bu tür bir model çalışması için bkz. Buiter (1988), Anand ve van Wijnberger (1989).

Easterly modelinde, yurtiçi borç ve para piyasalarındaki denge şartlarına yönelik iki temel ilişki vardır⁽²⁾. İlişkiler, başlangıç dengesinden sapmalar durumunda geçerlidir. Borç piyasası için denge şartı aşağıdaki gibidir.

$$(1) \Delta g = f(\Delta ic - \Delta \pi, \Delta \pi); \quad f_1 > 0, f_2 < 0$$

Burada;

Δg = kamu yurtiçi borç/GSYİH rasyosundaki değişme,
 ic = şirketlere verilen ödünçler üzerindeki nominal faiz oranı,
 π = enflasyon oranıdır.

Otorite, borç ve para arasındaki iç açık finansmanın kompozisyonunu kararlaştırırken, çoğunlukla tercihini yurtiçi borç rasyosunda bir artış şeklinde kullanır. Borç rasyosundaki bu artış, enflasyon oranıyla ters yönde ilişkili olacaktır (Easterly 1989). Enflasyon belli bir reel ödünç oranı için reel mevduat faiz oranını azaltmakta ve bu suretle bankacılık sistemindeki tasarruf akışını zayıflatmaktadır. Bu etki, nakitden mevduata doğru bir kayma yoluyla kısmen telafi edilebilecektir. Reel faiz oranı ile borç rasyosu arasında pozitif bir ilişki vardır. Belli bir enflasyon oranında reel faiz oranlarındaki yükselme, kamuya doğru yurtiçi borç akımını hızlandırarak mevduatları artırır ve özel yatırımları azaltır. Bu yüzden borç dengesi, belli bir kamu borcu stoku için reel faiz oranlarıyla enflasyon arasında pozitif bir ilişkiyi belirtir.

Para piyasası denge şartı da, borç piyasası denge şartına benzer bir formda yazılabilir:

$$(2) Y - [\Delta f_g - \Delta r_b - i^*(f_g - r_b)] = g(\Delta ic, \Delta \pi, \Delta \pi); \quad g_1 > 0, \\ g_2 > 0$$

Burada;

Y = kamu sektörü birincil açığı,

⁽²⁾ Denge şartlarının çıkarılışı için bkz. Easterly (1989).

$\Delta f_g =$ kamu dış borcu /GSYİH rasyosundaki değişme

$\Delta r_b =$ döviz rezervleri /GSYİH rasyosundaki değişme,

$i^* (f_g - r_b) =$ mevcut net dış borçlanmanın faiz ödemesidir.

Eşitliğin sol tarafı, kamu sektörü birincil iç finansman gereksinimini göstermektedir. Kamu iç borcundaki artış (1) no'lu eşitlikte verildiğinden ve para da geriye kalan finansman kaynağı olduğundan, bu eşitlik para piyasasındaki dengeyi verir. Eşitliğin sol tarafı para artırımını yoluyla "yurtiçi kaynaklarıyla finanse edilebilir açık" toplamı olarak düşünülebilir.

Yurtiçi kaynaklarıyla finanse edilebilir açık, enflasyon vergisinin maksimum noktası aşılmadığı sürece, enflasyonun pozitif bir fonksiyonudur. Bu durumda, para artırımından kaynaklanan gelir artışları, nakit ve mevduat talebindeki azalışı telafi edecektir. Finanse edilebilir açığın reel faiz oranıyla ilişkisi, mevcut kamu iç borçlanmasına bağlıdır. Eğer borç düşükse, yüksek reel faiz oranları artan reel mevduatlar yoluyla baz para talebini arttırmakta ve bu suretle yurtiçi kaynaklarla finanse edilebilir yüksek bir açığı mümkün kılmaktadır⁽³⁾. Fakat diğer yandan, yüksek reel faiz oranları, yüksek yurtiçi borç servisi maliyetleri yoluyla parasal finansman ihtiyacını arttırmaktadır. Eğer kamu iç borçlanması yüksekse, yüksek reel faiz oranları, baz para talebinden daha çok parasal finansman gereksinimini ortaya çıkaracak ve böylece finanse edilebilir açığı azaltacaktır (Easterly 1989).

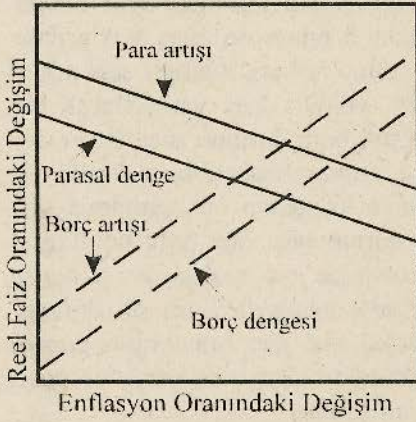
Şekil 1'den görüldüğü gibi, reel faiz oranları ve enflasyon birlikte borç ve para piyasası dengesi tarafından belirlenmektedir⁽⁴⁾. Değişmemiş iç finansman gereksinimleri ile birlikte borç finansmanındaki bir artış, borç dengesi doğrusunu yukarıya doğru kaydırır. Böylece, borç finansman bileşiminde para yerine borçlanmanın tercihi şeklindeki bir değişim, reel faiz oranlarını yükseltirken enflasyonu düşürmektedir. Bu durum, sıkı para politikasının bilinen etkisini doğrular. Ancak, hükümet, açıkların finansmanında borç artışlarına güvenmeye devam ederse, sonuçta yüksek borç stoku para piyasası dengesinin meylini tersine çevirecektir. Borç finansmanında bir değişim, reel faiz oranları ve enflasyonda bir artışla

(3) Faiz oranı artışları ve baz para artırımını açık bir şekilde görebilmek için, modelde nakit talebi, sadece enflasyonun fonksiyonu olarak varsayılmaktadır (Easterly 1989).

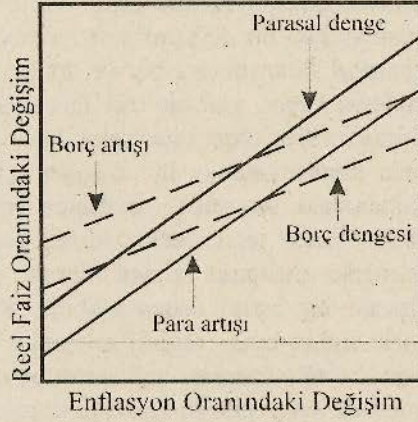
(4) Şekil 1, düşük-borç durumunda para piyasası dengesini göstermektedir. Burada para piyasası dengesi, enflasyonla reel faiz oranları arasında negatif bir ilişkiyi ima etmektedir. Bunun yanısıra (1) no'lu eşitlikte yer alan borç dengesi de şeklide yer almaktadır.

sonuçlanabilir (Şekil 2). Bu sonuç, yüksek faiz maliyetlerini örtmek için duyulan finansman gereksinimi doğrultusunda, ilave enflasyon vergisi gelirleri sebebiyle söz konusu olmaktadır.

Şekil 1: Düşük Borç Durumunda Serbest Faiz Oranları



Şekil 2: Yüksek Borç Durumunda Serbest Faiz Oranları



Bu model ile yapılabilen diğer bir mukayeseli statik çalışma, açığın iç finansmanında parasal finansmanın artması durumudur. Örneğin, dış finansman kaynaklarındaki bir azalış bu tip bir tercihe yol açabilir. Bu durumda para piyasası dengesi yukarıya doğru kaymakta, borç dengesi ise aynı şekilde kalmaktadır. Şekil 1 ve 2'den görüldüğü gibi, parasal finansman artışı, ödünçler üzerindeki reel faiz oranı ve enflasyon oranını birlikte arttırmaktadır. Ödünç oranı reel faiz artışı, yüksek enflasyonun finansal aracılık üzerindeki vergiyi zorunlu karşılıklar yoluyla artırması sebebiyle gerçekleşmektedir⁽⁵⁾.

Modele dayanarak yapılan son bir çalışma ise, iç borçlanmada bir artış ile iç finansman gereksinimindeki bir artışın birlikte ele alındığı durumu irdelemektedir (grafiklerdeki her iki eğrinin de yeri değişmektedir). Bu çalışma, dış borç yerine iç borç ikamesi şeklinde düşünülebilir. Bu seçeneğin faiz oranları ve enflasyon üzerindeki etkisi, birincil açığın borçla gereksinimine eşit bir iç borç ikamesi, kredi

⁽⁵⁾ Benzer bir sonuç için bkz. Deisen ve van Trotsenburg (1988)

piyasalarındaki baskıyı arttırması sebebiyle reel faiz oranlarını yükseltir (Easterly 1989). Enflasyon her iki durumda da artabilir. Faiz oranlarındaki yükselme baz para talebini arttırır ve bu suretle daha düşük bir enflasyon oranında aynı enflasyon vergisi gelirini mümkün kılar, fakat ilave faiz ödemelerinin monetizasyonu kısmen ya da tam olarak bu etkiyi giderebilir. Sonuç olarak, enflasyon düşük borç durumunda azalacak (şekil 1) yüksek borç durumunda ise artacaktır (şekil 2).

Diğer makroekonomik değişkenler için bu sonuçların dikkatle izlenmesi gerekmektedir. Belli bir iç finansman gereksinimi için borçla finansmandaki bir değişim, yurtiçi kaynaklarla finanse edilmiş açıklardaki bir parasal finansman artışı ve dış borç yerine iç borç ikamesi şeklindeki tercihlerin hepsi, yüksek reel faiz oranları yoluyla özel yatırımlarda bir azalmaya sebep olur. Eğer şekil 1'deki düşük borç durumu sözkonusu ise, borçla finansmandaki bir değişime, faiz oranlarındaki bir yükseliş ve enflasyondaki bir düşüş sayesinde sermaye kaçışında bir azalmaya yol açabilir. Fakat şekil 2'deki yüksek borç durumunda, sıkı para politikası, yukarıdaki durumun tersine olarak, rezervlerde bir azalışa ve sermaye kaçışında bir artışa sebep olabilir. Sermaye kaçışıyla ilgili bu durum, yüksek enflasyonun negatif etkisinin yüksek reel faiz oranlarının pozitif etkisinden ağır basması halinde ortaya çıkacaktır. Dış borç yerine iç borç ikamesi de aynı nedenle sermaye kaçışını artırabilir.

Modelde dikkate alınmış finansman değişikliklerinin uzun dönem sonuçlarının araştırılması için de, yukarıdaki değerlendirmeler yol göstericidir. Şüphesiz, uzun dönem sonuçları kısa ve orta dönem sonuçlarından farklı olacaktır.

Örneğin, kısa dönemde iç ya da dış borç finansmanı yerine parasal finansmanın ikamesi, uzun dönemde azaltılmış borç-servisi gereksinimleri sebebiyle enflasyonu ve faiz oranlarını düşürecektir. Dış borç yerine iç borç ikamesi ise, paranın değer kaybına göre düzeltilmiş yurtiçi faiz oranlarının yurtdışı faiz oranlarını aşması durumunda enflasyonu yükseltecektir. Birincil açıktaki bir artış da faiz oranları ve enflasyonu arttıracaktır.

B. Faiz Oranı Kontrolleri ve Kredi Tayınması

Faiz oranlarında kontroller olduğu zaman, parasal ve borçla finansman arasındaki çatışma değişir. Bu durumda enflasyon, bütün yurtiçi finansal varlıklar ve borçlar üzerindeki reel oranı aleyhte etkiler. Kredi kontrolleri etkinse krediye aşırı talep olacağından, özel sektöre

verilecek kredi tayinlanmak zorundadır. Böyle bir uygulamada kamunun imtiyazlı borçlu olduğu ve resmi olmayan kredi piyasalarının formasyonunu engelleyen çok yüksek işlem maliyetlerinin mevcudiyeti varsayılmaktadır.

Kredi tayinlaması, borç ve para piyasalarındaki denkleştirici değişkenin faiz oranları yerine özel yatırımlar olacağını ifade eder. Bu durumda borç piyasası için denge şartı aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$(3) I_c/Y = h(\Delta l_g, \Delta \pi); h_1 < 0, h_2 > 0,$$

Burada I_c/Y özel yatırımlar/GSYİH rasyodur (bkz. Easterly 1989). Yatırım, kamu borcundaki artışın negatif fonksiyonudur. Kamu borçlanmasındaki bir artışın, özel sektörün sadece yatırım finansman kredisini eksiltmesi sebebiyle, bu durumda dışlama (Crowding - out) etkisi bire birdir. Yatırımlar ve enflasyon arasındaki ilişki, toplam mevduatlara oranla kamu borcunun seviyesine bağlıdır. Kamu borcu düşük ya da toplam mevduatlar yüksekse, enflasyon vergisinin yeterli yararları, enflasyonun toplam krediler ve toplam mevduatlar üzerindeki negatif etkisini telafi edecek şekilde özel firmalarda yoğunlaşacaktır. Ancak, faiz oranı kontrolleri ve enflasyona aşırı güven, sonuçta mevduatlarda bir azalmaya yol açacaktır.

Para piyasası denge şartı ise aşağıdaki gibidir.

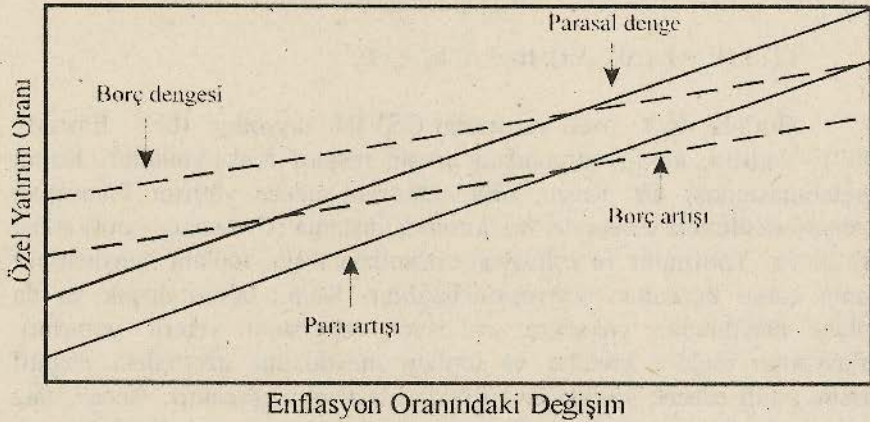
$$(4) I_c/Y = J(Y - \Delta f_g - \Delta r_b - i^*(f_g - r_b), \Delta \pi); j_1 < 0, j_2 > 0.$$

Özel yatırımlar, toplam birincil yurtiçi finansman gereksiniminin negatif fonksiyonudur. Crowding - out (dışlama) etkisi yine bire birdir. Bu noktada yurtiçi finansmanın parasal ya da borçlanma yoluyla yapılmasının pek fazla önemi yoktur. Çünkü her iki finansman aracından birisi özel kredinin yerini almaktadır. Özel yatırımlar, Laffer eğrisi üzerindeki maksimum nokta aşılmadığı sürece enflasyonun pozitif bir fonksiyonudur. Bu safhada enflasyon vergisinin tabanı, sadece yüksek güçlü parayı değil nakit ve mevduatları da kapsar. Bunun sebebi, bütün yurtiçi finansal varlıklar üzerindeki faiz oranının sabit olmasıdır. Enflasyon yükseldiği zaman, enflasyon vergisinin bir kısmı özel firmalara geçer. Bu durum, artan vergi reel finansal varlıklardaki ve bu suretle toplam kredilerdeki

azalma tarafından tersine çevrilmedikçe yatırımlarda bir artışı mümkün kılar.

Mevduatlara oranla düşük kamu borcunun yer aldığı bir durum için, para ve borç dengeleri şekil 3'de gösterilmektedir. Burada her iki doğrunun eğimi de pozitiftir. Fakat, borç dengeleri doğruları parasal denge doğrularına nazaran daha yataydır.

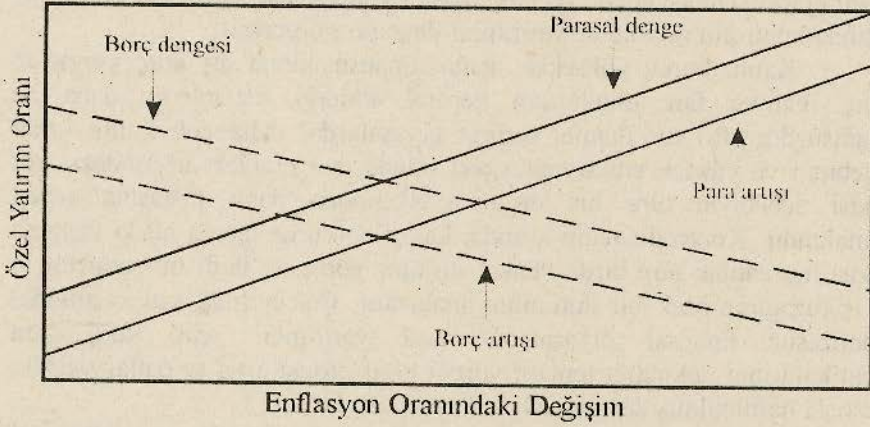
Şekil 3 : Kredi Tayınması : Düşük Borç Durumu



Bu özel durumda parasal finansmandan borç finansmanına bir değişim, özel yatırımları bire birden daha fazla azaltacaktır. Bunun sebebi, kredi piyasasından kaynaklanan ilave dışlama etkisidir. Ayrıca bu değişim, yatırımlar için geride kalan net kaynakları azaltarak, kurumlar üzerindeki faiz oranlarını artırır ve enflasyonu düşürür. Para oluşumuyla finanse edilmiş açıktaki bir artış ise, aynı sebeple özel yatırımları artıracaktır. Yüksek enflasyon ve düşük faiz oranları, yatırımlar için daha çok kullanılabilir kaynağı sağlayacaktır. Fakat enflasyon, şekil 4'te gösterildiği gibi, borç dengesi doğrusunun eğimini sonuçta tersine çevirecek olan finansal piyasalarda tasarrufların kamu ve özel yatırımcılara transfer edilememesine sebep olacaktır. Yurtiçi borçlanma gereğindeki bir parasal finansman artışı, kredi ve mevduatlardaki azalmanın enflasyon vergisinin firmalara sağladığı yarardan daha fazla dengeleyici olması sebebiyle, bu anda yatırımlarda bir azalmaya yolaçar. Borçla finansmana doğru bir değişim ise, özel yatırımlarda bir azalmaya yolaçmakla birlikte bu tercihin dışlama etkisi bire birden daha az olmaktadır. Sıkı para politikası dolayısıyla enflasyondaki azalmalar, kredi piyasalarında yatırımların

dışlanmasını hafifletmek için kredi arzı üzerinde kafi derecede bir pozitif etkiye sahip olacaktır.

Şekil 4 :Kredi Tayinlaması : Yüksek Borç Durumu



Kredi tayinlaması modelinde dış borç yerine iç borç ikamesinin sonucu son derece açıktır. Kamu borcu, seviyesi ne olursa olsun, özel yatırımları bire bir azaltacak ve enflasyon oranı üzerinde etkili olmayacaktır. Kontrollü faiz oranlarında ilave faiz maliyetlerinin ortaya çıkmayacağı ve böylece ilave monetizasyon veya enflasyona gerek olmadığı düşünülür. Faiz oranları veya enflasyonda bir değişme olmayınca toplam kredi arzında da bir değişme olmayacak ve kamu borçlarındaki artış sadece özel kredinin yerini alacaktır.

Yukarıda değinilen politikaların, kontrollü faiz oranları yerine serbest piyasa faiz oranlarının tercih edildiği iktisadi sistemlerdeki politikalarda bir karşılaştırılması oldukça güçtür. Bu konuda yapılan çeşitli araştırmalarda bir karşılaştırma yapabilmenin ancak başlangıç şartlarına bağlı olduğu vurgulanmaktadır (Ronald I. Mc. Kinnon, 1986). Eğer kamu borcu yüksekse, dış borç yerine para artırımına gidilmesinin enflasyonist etkisi kontrollü rejimde daha az olacaktır. Serbest piyasa düzeninde ise bu etki, ilave faiz maliyetlerinin monetizasyonu sebebiyle

daha fazladır. Ancak kontrollü bir ekonomide düşük enflasyonist etkinin alternatif maliyeti, reel yurtiçi borç servisinin önemli ölçüde erozyona uğramasıdır. Özel yatırımlar üzerinde etki ise, enflasyon vergisinin bir kısmının özel sektöre aktarılacak olması sebebiyle, kontrollü faiz oranlarında daha uygun gözükmektedir. Fakat, negatif reel faiz oranları altında toplam mevduatların azalması suretiyle bu durumun aksi de geçerlidir. Başlangıçta geniş olan enflasyon vergisinin tabanı, kontrollü faiz oranlarında hızla azalır. Bu yüzden belli bir miktardaki para artırımını serbest piyasa sistemindekine nazaran daha çok enflasyona yol açar. Buna bağlı olarak, enflasyonun kredi akımlarını aşındırması sebebiyle, bu şartlar altında kontrollü rejimlerde yatırımlar da zarar görecektir.

Kamu borcu yüksekse, açığın finansmanında dış borç yerine iç borç ikamesi faiz oranlarının kontrol edildiği sistemlerde daha az olumsuzdur. Bu tür ikame, serbest piyasalarda, daha çok kamu kredi talebinin ve yüksek enflasyonun reel ödünç faiz oranları üzerindeki ikili etkisi sebebiyle bire bir dışlama etkisinden daha fazlasına sebep olmaktadır. Kontrollü rejim altında, kamu borcu ne olursa olsun dışlama etkisi her zaman bire birdir. Fakat dışlama etkisi ile ilgili bu sonuçlar iç borç tuzağının özel bir durumuna mahustur. Çok normal şartlar altında, kontrolsüz finansal piyasalarda özel yatırımlar için, sıkı para politikalarının yol açtığı toplam yurtiçi kredilerdeki artış ve enflasyondaki azalışla hafifletilmiş dışlama etkisi söz konusudur.

İncelenen modelin, borç krizi içinde olan ve olmayan ülkelerde nasıl uygulanabileceği önemli bir noktadır. Kriz içindeki ekonomilerde düzenlemenin temel karakteristiği, dış finansmandan iç finansmana dönüş şeklinde olmuştur. Modelde, bu dönüşümün birçok muhtemel sonucuna işaret edilmesine rağmen, kriz içindeki ülkeler belli düzenlemelere devam etmektedirler. Örneğin, yurtiçi reel ödünç faiz oranları kontrollü değilse yükselir. Bu durumda, parasal ya da iç borç finansmanına dönüşümün olması önemli değildir. Kontrollü faiz oranları altında, özel sektöre kredi tayinlaması veya reel faiz oranlarının artırılması yoluyla, özel yatırımlar her zaman azalır. Eğer dış borçlanma yerine para artırımını tercih ediliyor ya da faiz ödemelerinin monetizasyonu sebebiyle iç borçlanma çok yüksek hale geliyorsa, enflasyon artacaktır. Bu yüzden, kriz içindeki ülkelerin pek çoğunda hem enflasyonun hem de reel faiz oranlarının artacağı beklenmektedir. Kontrollü faiz oranları uygulayan ülkeler için ise, finansal tasarrufların azalacağı ve enflasyonun daha da artacağı tahmin edilmektedir. Böyle bir beklentinin sebebi, kontrollü faiz oranı uygulayan

ülkelerin pek çoğunda kamu iç borcu başlangıç seviyesinin büyük olmamasıdır.

Kriz içinde olmayan ülkeler için, büyük ölçüde iç finansman kaynaklarına başvuru zorunlu olmamıştır. Bu yüzden, bu ülkelerde enflasyon ve reel faiz oranlarında önemli değişimler beklenmemektedir. Ayrıca modelde, bu şartlar altında kriz içinde olmayan ülkelerde, özel finansal tasarruflar ve yatırımların daha iyi performansı öngörülmektedir. Bu öngörüler, kriz içinde olan ve olmayan ülkelerin gerçek deneyimlerine dayanarak ortaya konmuştur. Bu yüzden Easterly modelinin, en azından içinde bulunduğumuz dönemde, ekonomilerdeki mali düzenleme deneyimlerine uygun olduğu söylenebilir.

Sonuç

Kamu açıklarının finansmanında, ağırlıklı olarak açık finansman yöntemlerinin ortaya çıkardığı makroekonomik sonuçların bir model yardımıyla test edildiği bu çalışmada, borç krizi içindeki ülkelerin deneyimlerinden bazı önemli derslerin alınması gereği sonucuna ulaşılabilir. Bu tip ülkelerde ulaşılan sonuçlar, modelde varsayılan şartlar altında bile uygulanan politikaların optimal olmadığını ortaya koymaktadır. Nitekim uygulama sonuçları, zorunlu karşılıklar yoluyla finansal aracılık üzerindeki yüksek vergilerin, faiz oranı kontrollerinin ve yüksek enflasyonun hem kısa hem de uzun dönemde şiddetli bozulmalara yol açtığını doğrulamaktadır. Kısa dönemde finansal aracılık üzerindeki yüksek bir vergi, sermaye kaçısına ve sermaye piyasalarında tasarrufların yatırımlara transfer edilememesi sonucunu doğurmuştur. Bu durum, zengin kesimin sermayelerini gayet kolaylıkla yurt dışına çıkarabilmeleri sebebiyle, vergi toplamada birçok adaletsizliği de beraberinde getirmiştir. Uzun dönemde ise bu tip bir vergi, özel yatırımların dışlanmasıyla birlikte büyümeyi de olumsuz etkilemiştir. Buna karşılık, kriz içinde olmayan ekonomilerdeki piyasa faiz hadlerinden yapılan iç borçlanma, özel yatırımlar açısından daha düşük maliyetli olmuştur. Bunun sebebi, söz konusu ülkelerde finansal aracılık üzerindeki ılımlı vergilerin, finansal tasarrufların hızlı artışı engellememiş olmasıdır (Kenneth Kletzer 1988 ve Ronald I. Mc. Kinnon 1988).

Finansal aracılık üzerindeki vergilerin, diğer vergilerin etkileriyle mukayese edildiğinde, nasıl ve ne tür bozulmalara yolaçtığı konusunda daha ayrıntılı araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Çünkü, bu tip bir araştırmanın yokluğunda birçok sonuç spekülâtif yorumlanabilir. Ancak

yine de, aynı miktar ilave bir gelir için, faiz oranlarındaki ya da geniş tabanlı vergilerdeki (gelir ve tüketim vergileri gibi) küçük artışların finansal aracılık üzerindeki vergilere nazaran, genellikle, daha az bozucu olacağı söylenebilir. Geniş tabanlı vergiler, esasen tüketimi caydırmaya yöneliktir. Finansal aracılık üzerindeki bir vergi ise, daha çok özel yatırımları azaltır. Bu da bize, finansal aracılık üzerindeki verginin, uzun dönemde bozucu etkisinin çok daha şiddetli olacağını göstermektedir.

Mali düzenlemenin bir diğer aracı olarak kamu yatırımlarının seçimi de, kriz içindeki ülkelerde özel yatırımlara ve büyümeye zarar verebilir. Buna karşılık, kriz içinde olmayan ülkelerde kamu harcamaları özel yatırımlar ve büyümeye hız kazandırabilir.

Dünya Bankası ve IMF'in istatistiki göstergelerine dayanarak bu konuda yapılan bir değerlendirmede, borç krizi içinde olmayan ülkelerin büyük bir kısmının uyguladığı finansman yaklaşımının (piyasa faiz oranlarında ılımlı bir iç finansman), kriz içinde olan ülkelerin pekçoğunun uyguladığı finansman yaklaşımından (finansal aracılık üzerindeki vergiler yoluyla iç finansmanın artırılması) çok daha başarılı olduğu söylenebilir. Borç kısılacısındaki ülkelerin, finansal aracılık üzerindeki vergileri artırmak yerine geniş tabanlı vergileri artırması, kamu yatırım harcamalarını azaltmak yerine cari harcamaları kısması çok daha iyi olabilir.

Ancak, söz konusu ülkelerde bu politikaları zorunlu kılan şartların varlığını inkar etmek mümkün değildir. Bu ülkeler, tıkanmış olan dışsal transfer imkanlarını en kısa sürede elde etmek zorundadırlar. Gelir vergisi gibi geniş tabanlı vergilerin tahsili, finansal bilançoların vergilendirilmesine nazaran doğal olarak daha yavaş bir süreçte gerçekleşmektedir. Kamu yatırım harcamalarının azaltılması yerine cari harcamaların kısılması ise çok daha siyasi ve kurumsal güçlülere sahiptir. Bu şartlar altında görünen odur ki, bu politikalar bozucu da olsa uygulanmak durumundadır. Borç krizi içindeki ülkelerin gelecekte daha sağlam politikalara yönelebilmeleri için, ya dış borç yüklerini hafifletmeleri ya da yeni dış finansman imkanları bulmaları gerekmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

EASTERLY, William, 1989. "Fiscal Adjustment and Deficit Financing during the Debt Crises" İ, İshrat Husain ve İshac Diwan, eds., **Dealing with the Debt Crisis**, A World Bank Symposium. The World Bank, Washington, D.C., 1989, s. 91-113

ANAND, Ritu ve SWEDER van Wijnbergen. 1989, "Inflation and the Financing of Government Expenditure : An Introductory Analysis with an Application to Turkey. "**World Bank Economic Review** 3 (January), s. 17-38.

BUITER, Willem H. 1988. "Some Thoughts on the Role of Fiscal Policy in Stabilization and Structural Adjustment in Developing Countries. "World Bank, Washington, D.C.

REISEN, Helmut ve Axel van Trotsenburg. 1988. "Developing Country Debt: the Budgetary and Transfer Problem." Paris; OECD Development Centre.

RONALD, I Mc. Kinnon, 1986. "Financial Liberalization in Retrospect: Interest Rate Policies in LDC's", i, Gustav Danis ve T. Paul Schultz, eds., **The State of Development Economics**, Basil Blackwell Inc., New York, 1988, s. 386-415

KENNETH, Kletzer, 1988. "External Borrowing by LDC's: A Survey of Some Theoretical Issues," i, Gustav Danis ve T. Paul Schultz, eds., **The State of Development Economics**, Basil Blackwell Inc., New York, 1988, s.579-612.

İHRACATTA BAŞARIYI BÜTÜNLEYEN FAKTÖRLER DENEYSEL BİR ÇALIŞMA VE DEĞERLENDİRİLMESİ

Yrd. Doç. Dr. Canan AY
Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.

İşletmelerin yabancı pazarlara dönük çalışmalarında giderek önemi artan bir araştırma süreci içerisinde bulunmaları gerekmektedir. Bu süreçte pazar bilgisi, ihracat faaliyetlerini artırma ve yönlendirmede önemli rol oynamaktadır. Ülkelerin kültürleri arasındaki farklılıklar pazara sunulan mal ve hizmetleri ve pazarlama yöntemlerini etkilemektedir. Bu nedenle her ülkenin gelenek, görenek, tutum, alışkanlık ve davranışları, nüfusun gelişimi, dağılımı, din, dil, ırk, sosyal sınıflar, aile sistemleri, sosyal değerler ve normlar (inançlar, çalışkanlık, ticarete yatkınlık, disiplin, dürüstlük, zamana değer verme), estetik, uluslararası pazarlamada özellikle incelenmelidir. (Tek, 1990; 185). Doğru bilginin yanısıra pazarlama karması elemanlarının doğru kullanımı kolaylaştırıcı haberleşme ve satış çabaları, rekabetçi fiyatlama ve promosyon, satış sonrası servis, şirket imajı ihracat başarısı ile ilişkiyi aynı yapıda açıklamaktadır (Çavuşgil v.d., 1989; 85). Fiyat konusunda esnek olabilmek ihracat başarısını arttırabilmektedir. 1986 yılında Norveç'te yapılan geniş ölçekli bir araştırma, dış pazarlarda en karlı şirketlerin, fiyatın dışındaki pazarlama değişkenlerini önemseme eğiliminde olduklarını, negatif sonuç aldıkları pazarlarda dahi fiyatları aynı düzeyde tutabilmek için önemli derecede çaba gösterdiklerini ortaya koymuştur (Solberg, 1988, 1).

Davranışlar, ihracat pazarlama sürecinde kritik bir rol oynamaktadırlar. İhracatı kuvvetlendiren davranışların, eğitimle ve yabancı deneyimle büyük ilişkisi bulunduğu bilinmektedir. Doğru davranış önemlidir, ancak bunu sağlamak her zaman kolay olmamaktadır. Başarılı olabilmek için, ihracat idealinin sadece üst yönetim değil, her düzeyde, dışarıdaki tüketicilerin isteklerini belirleyip, ürünlerin dizaynına, temel stratejik kararların alınmasından, rehberlik etmeye kadar işletmenin bütün düzeylerinde anlaşılıp, uygulanabilir olması gerekmektedir.

1986 yılında Norveç'te tesadüfî olarak seçilmiş 136 firmaya 114 soruluk bir anket uygulanarak başarılı ve başarısız ihracatçı firmaların özellikleri ortaya konulmaya çalışılmıştır (Solberg, 1988).

Araştırmada, ilk olarak soru formlarının kesin bilgi talep etmeden, bölüm ve boşluklarla kolaylıkla doldurulabilecek şekilde dizayn edilmiş olduğu görülmektedir. Bu cevaplama ve değerlendirmede kolaylık sağlanabilir, ancak detayların gözden kaçmasına neden olabilir. Soru formunun çok uzun olması (15 sahife), görüşmecilerin vakit azlığı nedeniyle her soruya tatmin edici yanıtlar verememesi riskini ortaya çıkarmaktadır. Yine benzer bir çok araştırmada olduğu gibi, cevapların işletme içinde bir kişi tarafından veriliyor olması ve yine cevapların ideal olarak objektif ve gözleme dayalı olarak verilmesi gerekirken çoğu kez subjektif ve yargıya dayalı olarak verilmesi olumsuz noktalar olarak görülmekle birlikte çalışmanın birçok faktörü birden ayrı ayrı yönlerden irdelemesi oldukça etkili ve güvenilir değerlendirmeler yapılabilmesine imkan sağlamıştır.

1- Başarılı ve Başarısız İhracatçıların Belirlenmesi

İhracatta başarıyı bütünleyen faktörleri ve buna bağlı olarak başarılı ve başarısız ihracatçıları belirleyebilmek için, daha önceden ihracat pazarlarından alınan bilgilere dayanarak oluşturulan aşağıdaki dört kriter kullanılmıştır (Solberg, 1988; 3).

<u>KRİTERLER</u>	<u>1 PUAN</u>	<u>2 PUAN</u>	<u>3 PUAN</u>
Son 3 yılda satış hacmindeki Büyüme	Pozitif	Aynı	Negatif
Satış İadeleri	%10	%5-10	%5
Pazar Payı	Büyük	Orta	Küçük
İhracat pazarındaki karşılaş- tırmalı Kârlılık	Daha iyi	Aynı	Daha kötü

Yukarıdaki dört kriter üzerinden toplam puanı 7'nin altında olanlar başarılı ihracatçıları olarak belirlenirken, 8-12 puana sahip olanlar başarısız olarak değerlendirilmiştir. Değerlendirmede satış hacmindeki büyüme önemli bir faktör olmakla birlikte, riskleri göze almayan ve

ayrıntılarını değerlendirmeyen bir büyümenin sağlıklı olamayacağı belirlenmiştir.

Araştırmanın yürütüldüğü şirketlerde sadece yukarıdaki kriterlere göre yapılan başarılı başarısız değerlendirmesi ile yetinilmemiş, şirketlerin çalışan sayısı, ihracat payı, satışları, ihracat organizasyonu, finansal rasyoları da ortaya konarak aşağıdaki tablo düzenlenmiştir.

BAŞARILI VE BAŞARISIZ İHRACATÇILAR

<u>ANAHTAR UNSURLAR</u>	<u>BAŞARILI</u>	<u>BAŞARISIZ</u>
ÇALIŞAN SAYISI	402	808
İHRACAT PAYI %	53.0	37.1
SATIŞLAR	390	608
İHRACAT ORGANİZASYONU	4.2	3.4
(UYGUN:5, ÇOK SINIRLI:1)		

FİNANSAL RASYOLAR

CARİ RASYO %	168	131
BORÇ-VARLIK RASYOSU	24.6	21.7
PAY SAHİBİ EGEMEN		
GRUPLARIN OLUP OLMA- DIĞI	1.2	1.7
(1: EVET, 2:HAYIR)		

Bu tablonun enteresan yönleri şunlardır:

- Başarılı ihracatçılar, başarısız olanlardan daha küçük yapıdadırlar. Bu onların kendileri için daha uygun bir ihracat organizasyonuna sahip olmaları açısından herhangi bir güçlük yaratıyor gibi görünmemektedir. Bununla birlikte bu çalışma, pozitif büyüklük-ihracat ilişkisi ortaya koyan çalışmalara (Linden, 1982, 112) farklı amaçları olması nedeniyle direkt olarak karşı değildir.

- Daha küçük hacimde olmalarına rağmen bu firmalar, ihracat pazarlarına daha fazla bağımlıdırlar (Satışların % 53'ü oranında).

- İhracat performansı, finansal Performansla birlikte başabaş gider gibi görünmektedir. Bu en azından cari rasyo için böyle olmaktadır. Keza başarılı ihracatçıların soliditesi, başarısız olanlara göre % 2-3 oranında daha iyi gibi görünmektedir.

- Başarılı grupta, büyük sayıda pay sahibi egemen grupların hakim oldukları firmaların daha çok olduğu görülmektedir.

- Başarılı ihracatçıların, ayrıca incelenen son 3 yıllık kayıtlarından, hem satış rakamlarıyla, hem çalışanların sayısı ile hem de daha iyi verimlilik rakamlarıyla daha etkin bir gelişme içinde oldukları görülmüştür.

2- Davranışların Değerlendirilmesi

Araştırmada öncelikle davranışlar değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu değerlendirme 5 davranış alanında yapılmıştır: Riske hazırlıklı olma, fırsat değerlendirme, pazara uyum, delagasyon, kültürel anlayış.

a-Riske Hazırlıklı Olma

Riske hazırlıklı olmayı ölçmek kolay değildir. İhracat pazarında daha yüksek risk karşılığında daha yüksek kar potansiyeli sağlanıp sağlanamadığı ve ihracat maliyeti içerisinde riskin değerinin ölçümüne ilişkin sorulara verilen yanıtlardan, başarılı ihracatçıların risk almaya daha hazırlıklı oldukları ve risk almanın önemini daha iyi anladıkları ortaya çıkmıştır.

b-Fırsat Değerlendirme

Bu faktör ihracatçılara, büyüme, hacim, engeller vb. gibi 16 farklı seçim göstergesine ilişkin verilen sorularla ölçülmüştür. En anlamlı farkı 4 faktör ortaya koymaktadır; taşıma maliyetleri, gümrükler, büyüme ve teknolojik düzey. İlginç bir bulgu, başarısız ihracatçıların genelde bir engel olarak kabul edilen faktörlerin (Gümrükler, taşıma, rekabet, teknik engeller, dil, kültürel farklar, bürokrasi vb. gibi) önemini, başarılı

ihracatçılara göre daha fazla farkında olmalarıdır. Başarılı ihracatçıların, pazar fırsatlarına karşı daha duyarlı oldukları ancak engelleri ortaya koyan problemleri ele almaya daha az eğilimli oldukları görülmektedir.

c- Pazar Uyumu

Pazara uyumun tayininde araştırmada 7 gösterge kullanılmaktadır;

Pazar Uyumunun Ölçülmesi (1: Aynı fikirde, 5: Tam tersi)

	<u>Başarılı</u>	<u>Başarısız</u>
Yüksek pazar payları normal olarak yüksek maliyetleri getirir	2.9	3.2
Kurulu pazarlarda pazar araştırması gereksizdir, çünkü biz tüketicilerimizi iyi tanırız	3.5	3.7
Yüksek maliyet düzeyiyle başa çıkabilmek için en iyi ürünlere sahip olmak zorundayız.	2.3	2.2
Pazar araştırmasının maliyeti çok yüksektir.	3.5	3.1
Yeni pazarlara yatırımda yeni ürün geliştirme projeleri genellikle önceliklidir	3.4	2.7
Doğru fiyatlı iyi bir ürün tüketici ihtiyaçlarının araştırılmasından daha önemlidir	4.4	4.3
Biz genel olarak pazarlarda dar alanlarda yoğunlaşmışızdır.	1.9	2.2

Bu sonuçların değerlendirilmesinde, başarılı ihracatçıların pazara daha fazla uyum gösterdikleri görülebilmekte ancak büyük farklar gözlenmemektedir.

d- Delagasyon

Bu konudaki davranışlara ölçü olmak üzere, satış elemanlarının tüketiciyi koruması üzerinde durulmuş ve başarılı ihracatçıların, tüketiciyi korudukları sürece satış elemanlarına kendi alanlarında geniş karar verme yetkisi tanıdıkları görülmüştür.

e- Diğer Ülkelere Karşı Davranışlar

Farklı ülkelerde çalışmanın güçlüğü konusunda sorulan sorulara (1: Çok kolay, 5: Çok zor) verilen cevapların değerlendirilmesinde, başarılı ihracatçıların başarısız olanlara göre -Almanya dışında - daha yüksek bir anlaşma düzeyi sergilemiştir. Japonya ve Finlandiya içinde farklılık görülmektedir.

Farklı Ülkelerde Çalışma Kolaylığı (1:Kolay, 5:Zor)

	<u>Başarılı</u>	<u>Başarısız</u>
İsveç	2.1	2.1
Danimarka	2.5	2.8
Finlandiya	2.6	3.1
İngiltere	2.2	2.5
Almanya	3.0	2.7
Doğu Avrupa	3.8	3.9
Fransa	3.4	3.4
Kuzey Amerika	2.4	2.5
Güney Doğu Asya	3.2	3.4
Japonya	3.0	3.6
Arabistan	3.7	3.7
Ortalama	2.90	3.06

Davranışlar bu şekilde değerlendirildikten sonra Pazarlama karması elemanlarının kullanımına ilişkin çeşitli değerlendirmeler yapılmıştır. Ürün bazında, ürün özellikleri, ürün hattı, ürün dizaynında,

ürüne bağlı teknik hizmetler ve benzeri noktalarda başarılı ihracatçılar, başarısız olanlara göre daha iyi imaj vermektedirler. Fiyat açısından, uygun fiyatın belirlenmesi önemlidir. İhracat planlayıcıları fiyatlandırmayı, hedef pazarda satış potansiyeline veya diğer amaçlara ulaşmada önemli bir pazarlama aracı olarak değerlendirmektedirler.

Araştırmada fiyatlama politikaları açısından da ortak değerlendirmeler yapılmaktadır. Tanıtım stratejilerinin değerlendirilmesinde, ticaret şovları, kişisel satış, yerel ve uluslararası reklam araçlarının kullanımı açısından başarılı ihracatçıların daha yoğun bir çalışma içinde olmaları doğal bir sonuç olarak ortaya çıkmaktadır.

Dağıtım kanallarındaki başarı da muhtemelen ihracat pazarlarındaki en kritik faktörlerden birisidir. Dağıtım ağıyla iyi bir kontrol ve çalışma ilişkisi olmadıkça ihracatta başarıya ulaşma imkanı yoktur. İyi ihracatçıların pazarlar hakkında daha iyi bilgiye sahip olmaları, bu bilgiye ihtiyacın daha iyi farkına varılmış olması ve onların stratejilerinin geliştirilmesinde bu bilginin iyi ekipmanla tamamlanması teşvik edici bulgular olmaktadır. Başarılı ihracatçıların tüketici ve mümessilleri ile daha büyük oranda işbirliği yaptıkları ve yine başarılı ihracatçıların, önemli derecede yüksek pazar paylarını önemli tüketicilerle paylaştıkları da dikkati çekmektedir.

Pazarlama karmasını sonuçlandırırken, başarılı ihracatçıların, tüketicilere yakın olmak için yollar aramada, fiyatlama politikalarının değerlendirilmesinde, rakiplerine oranla ürünlerinin daha iyi bir uluslararası imaja sahip olmalarının sağlanmasında da başarısız olanlara oranla daha etkin oldukları ortaya çıkmaktadır. Yapılması gereken şeyleri, firmalar için belirlemenin güç olmasına rağmen, başarılı ihracatçılar, kitaplarda önerilenleri, başarısız ihracatçılara göre daha iyi izlemektedirler.

3-İHRACATÇILARIN BAŞARILARINI DEĞERLENDİRMELERİ

İhracatçılara kendi başarılarını nasıl gördükleri sorulduğunda 11 yeterli alanı (Dil, satış teknikleri, anlaşmalar, kültürel bilinç, ulaştırma/hız, dağıtım kanalları, pazar araştırması, reklam, Uluslararası işletme hukuku, ihracat finansmanı, hükümet yardımlarını kullanma) arasında yalnız ikisinde anlamlı farklılık ortaya çıkmıştır. Fiili olarak

başarısız ihracatçılar kendilerini başarılı ihracatçılarla aynı yeterlikte değerlendirmektedirler. Değerlendirilmesi gereken diğer bir noktada başarısız ihracatçıların hükümet yardımlarından daha fazla yararlanıyor olmalarıdır.

4- YÖNETİM - İHRACAT BAŞARISI İLİSKİSİ

Yönetimin ihracat başarısı üzerindeki etkisi değişik açılardan incelenmiştir. Yönetim kurullarının yapısı, öncelik verdikleri konular, toplam çalışma zamanından ihracata ayrılan kısım ve gerek yönetim gerekse tüm işletme açısından belli konularda fikir birliğine varabilme ayrı ayrı incelenmiştir. Başarılı ihracatçıların bu ölçülemelerde sonuçlarının daha yüksek olacağı varsayılmıştır.

a-Yönetim Kurullarının Öncelikleri

Yönetim kurullarına birçok farklı konuya verdikleri öncelikler sorulduğunda, farklı cevaplar ortaya çıkmıştır. (1:Çok önemli, 5: Çok önemsiz)

	<u>B a ş a r ı l ı</u>		<u>B a ş a r ı s ı z</u>	
	<u>Sıralama</u>	<u>Puan</u>	<u>Sıralama</u>	<u>Puan</u>
Gelecek Yıl Bütçeleri	1	1.5	1	1.3
Bütçe - Denetim	2	1.7	2	1.4
Genel Strateji	2	1.7	5	2.0
Finansman	4	1.9	3	1.7
Yeni Pazarlar	5	2.3	8	2.9
Teçhizat Yatırımları	5	2.3	3	1.7
Ürün Geliştirme	5	2.3	6	2.4
Örgütsel Geliştirme	8	2.5	7	2.8
Çalışma Ağının Değerlendirilmesi	9	3.7	9	3.7
Reklamcılık	10	4.2	10	4.1

Değerlendirme, başarısız ihracatçıların yönetim kurullarının, faaliyet sonuçlarının nasıl karşılanabileceği ile daha fazla ilgilenirken (bütçe, finansman, denetim, yatırımlar), başarılı ihracatçıların fırsatların ortaya konması (strateji, yeni pazarlar, ürün geliştirme, örgütsel gelişme gibi) ile ilgilendiklerini ortaya koymuştur. 3 konuda önemli farklılıklar vardır (yatırımlar, yeni pazarlar, denetim).

Cevaplayıcılara, keza yönetim kurullarının yapısı sorulmuştur ve iki grup arasında bazı ilginç farklılıklar ortaya çıkmıştır:

b- Yönetim Kurullarının Bileşimi

	<u>Başarılı %</u>	<u>Başarısız %</u>
Hukukçular	43	67
Finansman Uzmanları	57	70
Pazarlama Uzmanları	59	57
Teknik Elemanlar (Mühendisler)	80	74

Görülebileceği gibi hukukçular, başarısız ihracatçıların yönetim kurullarında önemli derecede daha büyük oranda bulunmaktadır. Bunun iki muhtemel açıklaması üzerinde durulmaktadır. 1- Başarısız ihracatçılar daha sıklıkla zayıf bir finansal yapıya sahiptirler ve buna bağlı olarak da yönetimde hukukçulara daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. 2- Hukukçular daha tutucudurlar ve pazarlamacı ve mühendislere göre maceraya atılmaya daha az eğilimlidirler. Yönetimdeki hukukçularla şirketler yeni pazarlarda yatırıma daha az eğilim göstermektedirler.

Araştırma, üst yönetimlerin ihracat çalışmalarına ayırdığı zaman açısından da önemli bir farklılık olduğunu ortaya koymaktadır. Özellikle, başarılı şirketlerde yönetimin pazarlamacı olmayan üyelerinin ihracat faaliyetleri ile çok daha fazla ilgilendiklerini ortaya koymaktadır. Bu sonuç, ihracata ayrılan zamanla, ihracat pazarlarındaki başarı arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır.

Yönetimde fikir birliği, pazarlama stratejileri ve ihracat stratejileri konusunda genelde uyumlu çalışılıp çalışılmadığı açısından değerlendirilmiş ancak bu konuda işletmeler arasında önemli bir farklılık gözlenmemiştir. İhracatçıların, tüketicileri konusunda ne kadar bilgi sahibi olduklarına ilişkin sorulara verilen cevaplar da yine benzer çıkmıştır.

SONUÇLAR

Bu araştırmada, ihracatta başarıya götüren faktörler çeşitli şekillerde belirlendikten sonra, tipik başarılı ihracatçı profili faktörlere göre aşağıdaki gibi ortaya konmaktadır.

TİPİK BAŞARILI İHRACATÇI PROFİLİ

FAKTÖRLER

DAVRANIŞLAR

Riske Hazırlıklı Olma

Fırsat Değerlendirme

Pazar Uyumu

Kültürel Anlayış

PAZARLAMA KARMASI

Ürün

Fiyat

Tanıtım

Dağıtımçı/Tüketici

YÖNETİM

Yönetim Kurulları

İlgili

Yönetim Zamanı

Örgütlenme

ÖZELLİK

Risk Yüklenme

Etkin

Analitik

Birleştirici

Yüksek Ulusal İmaj

Yüksek Fiyat

Etkin

Birleştirici

İhracata ilişkin konularla çok

Fazla

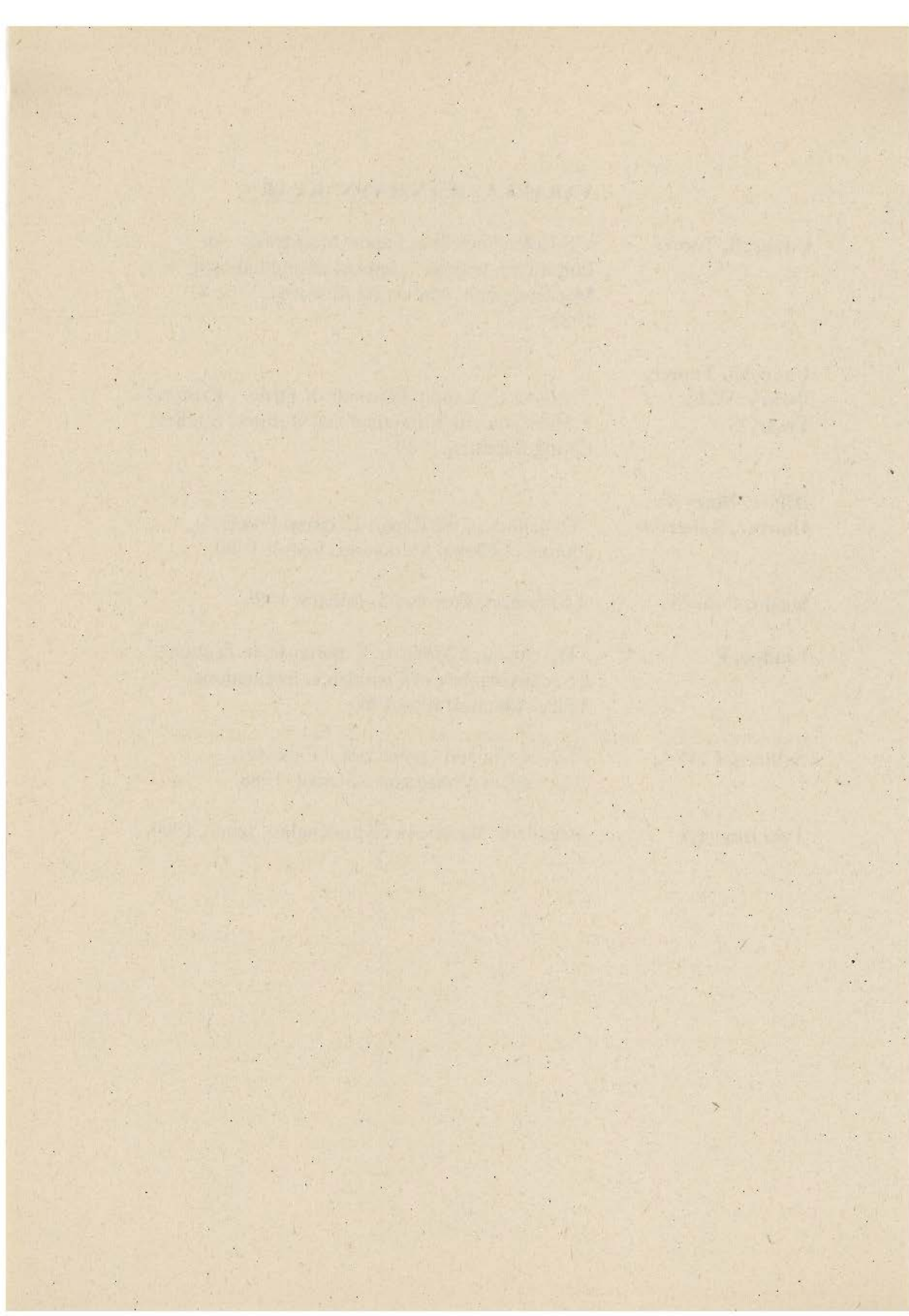
Daha bilgili

Yukarıda da görüldüğü gibi, modelin bütün elemanlarında faktörlerin çoğu başarılı ve başarısız ihracatçıların ayrılmasında etkili rol oynamaktadır. Özellikle fiyatlama ile ilgili bulguların, düşük fiyatın başarı için gerekli olmadığı üzerinde toplanması önemlidir. Davranışlar açısından, başarılı ihracatçılar daha etkin işbirlikçi ve zayıf olanlara göre daha analitik davranışlı görülmektedir, yine pazarlamacı olmayan yöneticilerin ihracat faaliyetlerine ayırdığı zamanın da başarı da rol oynadığı görülmektedir. Çok büyük hacimdeki ihracatçıların özellikle uygun bir yönetim yapısına sahip olmadıklarında başarısızlığa daha açık oldukları görülmektedir.

Ülkemizin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkeler açısından ihracata yönelme ve dış pazarlarda varlık gösterebilme gelişmişlik çizgisine daha çabuk varabilmek için en önemli araçlardan birisidir. Bu araştırmadan elde edilen sonuçların kimisi bilinen, daha önce üzerinde durulmuş noktalar, ancak toplam olarak oldukça önemli noktaları vurgulamaktadır. İşletmeler yukarıda anılan faktörleri değerlendirerek, kendi yapılarına uygun stratejiler belirlemek yoluyla uluslararası pazarlarda yer edinebilecek ve başarıya ulaşabileceklerdir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Çavuşgil, Tamer** : "Success Factors in Export Marketing : An Empirical Analysis", Journal of International Marketing and Marketing Research, V ol.8, 1984.
- Çavuşgil, Tamer,
Birkey, W.F,
Tesar, G** : "A Note on Export Behavior of Firms : Exporter Profiles" Journal of International Business Studies, Spring/Summer, 1989
- Hilger, Mary T,
Hoover, Robert J** : "Dynamics of the Export Decision Process", Journal of Global Marketing, Vol.2, 1989
- Kozlu, Cem M** : Uluslararası Pazarlama, Ankara, 1986
- Linden, P** : "Developing a Model of Exporter Identification" USA Department of Commerce, International Trade Administration 1980
- Solberg, Carl A.** : "Successful and Unsuccessful Exporters" Norwegian Management School, 1988.
- Tek, Baybars** : Pazarlama İlkeleri ve Uygulamaları, İzmir, 1990.



**ÜNİVERSİTE - ENDÜSTRİ İŞBİRLİĞİ VE MANİSA İLİNDE
GERÇEKLEŞME OLANAKLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ**

Yrd.Doç.Dr.Muazzez BABACAN
Celal Bayar Üniversitesi
Salihli Meslek Yüksekokulu

1.GİRİŞ

Yirmibirinci Yüzyıla girerken ülkelerin uluslararası rekabet ortamındaki başarı ölçütü giderek yalınlaşmakta, ekonomik ve sosyal tüm gelişmişlik ölçütleri **BİLGİNİN TİCARİLEŞTİRİLMESİ** üzerine odaklanmaktadır.

Günümüzde, gelişmiş Japon, Amerikan ve Avrupa ekonomilerinin, planlı, kararlı ve uzun soluklu araştırma ve geliştirme çalışmaları sayesinde başarı kazandığı, buna karşın, gelişme yolundaki ülkelerin gelişmiş ülkelerle aralarındaki teknolojik açığı kapatma telaşı ve çözüm arayışının ise her zaman için gündemde kaldığı herkesçe bilinmektedir.

Bilim ve teknolojinin geliştirilmesine öncülük eden kurumlar üniversiteler, uygulayarak ticarileştirenler ise girişimciler olduğuna göre, **ÜNİVERSİTE ve ENDÜSTRİ İŞBİRLİĞİ**'nin önemi, günümüzde giderek artmakta, yerel, bölgeselden başlayarak ülke boyutunda gerçekleştirilmesi için çabaların sürekliliği zorunlu olmaktadır.

Bu makalenin amacı da, özellikle Manisa ve yöresinde üniversite - endüstri işbirliği olanaklarını irdeleyerek, tarafların konuya bakış açısını ve varsa işbirliği olanaklarını ortaya koyabilmektir.

2.ÜNİVERSİTE -ENDÜSTRİ İŞBİRLİĞİ KAVRAMI

Üniversite - endüstri işbirliği, her iki kesimin farklı nitelikteki işlev ve sorunlarının birbirini tamamlayan ve destekleyen bir düzen içinde,

fiziksel ve zihinsel kaynakların etkin kullanımıyla doğacak sinerji faktörü sayesinde çözülmesini amaçlayan bir ilişkiler sistemidir.

Üniversite ve endüstri işbirliğini dar ve geniş anlamda ele almak mümkündür. Dar anlamda, uzun aralıklı ve kısa süreli olan ilişkilerin daha çok üretim akışı sırasında ortaya çıkan sorunların çözümü, rutin testler ve geçici düzeltmelere yönelik olması anlaşılır.

Geniş anlamda ise, uzun soluklu, ciddi çalışmaların, fiziksel ve parasal kaynakların gerekli olduğu ilişkiler akla gelmektedir. Bu durumda bilimsel ve teknik projelerin belli bir program içinde uygulamaya aktarılması sözkonusu olmaktadır.

Gerek üniversitenin, gerekse endüstrinin farklı amaç, görev ve işlevleri olduğu açıktır. Ancak her iki kesimin ortak görev alanlarında birleşerek verimli olacağı yadsınamaz.

Üniversiteler, temel amacı araştırma ve eğitim olan, nitelikli insangücü yetiştiren, yeni ürün ve teknolojiler üreten, tasarım, standartlaştırma, danışmanlık, patent değerlendirmesi, ölçme, deney, test, kalibrasyon ve kalite kontrol gibi teknik hizmetleri veren kısaca bilgi üreten dinamik kurumlardır.

Endüstri kesimi ise, temelde mal ve hizmet üreten ekonomik birimler oluşturmanın yanısıra sosyal yükümlülüklerini de yerine getiren kurumlardır. Üniversitelerle ortak araştırmalara girerek, araştırmaları parasal yönden destekleyerek daha verimli işletme yönetimlerine temel hazırlayan; fabrika ve tesislerinin görülmesine izin vererek, öğrencilere burs ve staj sağlayarak eğitimin kalitesine katkıda bulunan; üniversite vakıfları aracılığıyla kurulan şirketlere ortak olarak öğretim elemanlarına araştırma ve ders verme bursu temin ederek üniversitelerin etkinlik alanı içinde değişik katkılar yaratabilen girişimlerin sayısı ne kadar çok olursa, üniversite işbirliği o kadar başarılı olur.

Hiç kuşkusuz, her iki kesimin bağımsız olarak etkinlik göstermesinde ya da birlikte yürütecekleri her türlü çalışmada geçerli yasa, yönetmelik ve düzenlemelerin uygulanması konusunda devletin yaptırımıcı ve düzenleyici rolü vardır. Bu nedenle devletin işbirliği girişimleri içindeki yeri unutulmamalıdır. Devlet üniversitelere bütçe desteği sağla-

mak, AR-GE projelerine maddi katkı sağlamak, çeşitli projeler vermek ya da desteklemek, öğrencilere öğrenim kredisi vermek, öğretim elemanlarına araştırma bursları sağlamak, teknoloji merkezleri kurmak yoluyla üniversitelerin çalışmalarına destek verir. Bir başka destekleme aracı devlet eliyle üniversiteden çeşitli hizmetlerin satın alınmasıdır. Hiç kuşkusuz bu olanakların, üniversitelerin endüstriyle işbirliği yapması halinde dolaylı yoldan endüstri işletmelerinin etkinlik ve verimliliğine de olumlu yansımalar yapacağı açıktır (Saatçioğlu, 1990).

3.ÜNİVERSİTE - ENDÜSTRİ İŞBİRLİĞİNİN ÖNEMİ

Günümüzde bilgiye dayalı ekonomilerin ortaya çıkmasıyla gelişmiş ülkelerde, üretimin temel girdilerinden biri olan bilginin yaratılması, düzenlenmesi, dağıtımı ve denetimine olan ilgi arttığından araştırma kurumları ve üniversitelerin rolü giderek önem kazanmıştır. Endüstri kesimi ise üniversitenin yarattığı bilgiyi üretime uygulayarak bilgiyi ticarileştirmekte, kar elde etmekte, sermaye üretmekte, aynı zamanda dağıtımı ve denetimi konusunda etkili olmaktadır.

Ölçeği ne olursa olsun rekabet gücünü artırmak isteyen her işletmenin, rakiplerine göre farklılık ve yenilik yaratarak öne geçmesi zorunlu hale gelmiştir. Piyasadaki rekabet gücünün kalıcı olması için, tüm işletmelerin yenilikleri izleyip uygulayarak, seri biçimde üretim ve pazarlama etkinliği göstermesi ve zamanı en verimli biçimde kullanması kaçınılmaz olmuştur. Çünkü endüstri işletmeleri için zaman, hem bir üretim girdisi, hem de yarışmak zorunda kaldıkları bir rakiptir.

Üniversitedeki ortam ise endüstrinin tam tersine yavaş, ayrıntılı ve kalıcı çalışmalara zemin hazırlar. Çünkü bilimin yanılma ve risk taşıma gibi bir lüksü olamaz. Endüstrinin piyasa koşulları içinde belirlenen dinamik yapısı, hiçbir siparişin sözkonusu olamayacağı bilim alanı için uygun değildir. Bilim geçmiş bilgilerin üzerine yenilerinin eklenmesiyle üretildiğine göre, uygulama alanlarının önceden belli olması ya da hemen uygulamaya aktarılması da beklenemez. Bu anlamda üretilen bilginin ileriye dönük olması ve uygulamaya aktarılan dek bir bekleme dönemi yaşamaması kaçınılmaz olmaktadır. Ancak, "üniversitelerin yeni bilim ve teknik geliştirme konusundaki girişimleri yatırımcılardan daha farklı ve güvenlidir. Aynı çalışmayı daha ucuza vaat etmeleri yanında, çok yönlü

yetenekleri olan ve istedikleri elemanları seçme olanağı sanayiciden çok yüksektir." (Küçükçirkin, 1990)

Endüstride çıktı, somut bir ürün, üniversitede ise yetişmiş insan-gücü, bilgi ve hizmettir. Endüstride niteliksiz işgücüne yer verilebilmekte, üniversitede bu olanaklı olmamaktadır. Endüstride var olan kar amacı, üniversitede yoktur.

Öte yandan, büyük endüstri işletmelerinde varolan parasal kaynaklar genellikle kısıtlı bütçelere sahip üniversitelerden daha fazladır. Ancak aynı kuruluşların her konuda derinlemesine uzmanlaşmış insan-gücü bulundurması oldukça güçtür.

Çalışma ortam ve biçimleri bakımından birbirinden oldukça farklı olduğu gösterilmeye çalışılan üniversite ve endüstri kesiminin, nasıl olup da bir araya gelerek ortak etkinlikler gösterecekleri ilk anda çelişik gibi görünmektedir. Ancak buradaki ilişkinin birbirini tamamlayan ve destekleyen nitelikte olacağı düşünülürse, birinin güçlü olduğu alanda diğ erinin zayıf olduğu yönü desteklemesi durumu çelişkiyi yok etmektedir.

Üniversite ve araştırma kurumları uygulama alanı olmazsa üreteceği bilgi ve teknolojiyi insanlığın hizmetine nasıl sunacaktır? Endüstri hep aynı biçimde üretim yaparsa, yenileşme ve gelişmeyi nasıl yakalayacaktır? Endüstri, sorunlarını üniversiteye aktarmazsa endüstriye işgücü yetiştiren üniversite eğitimi nasıl düzenleyecektir? gibi sorulara cevap arandığında, üniversite -endüstri işbirliği kavramıyla karşılaşılacaktır.

Tüm dünyada gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun hiçbir ülkenin teknolojik yarıştan ayrı kalması düşünülemez. Bugün kadar, gelecek de doğa kaynakları ve çevreyi koruyan temiz ve sessiz teknolojilerin kullanımıyla planlanmak zorundadır. Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkeler içinse, hem rekabet gücü yaratmak hem de teknolojik bağımlılıktan kurtulabilmek için bilimsel düşünmek ve yaşamak gerekliliği, üniversite-endüstri işbirliğini gündeme getirmektedir.

4.ÜLKEMİZDE ÜNİVERSİTE-ENDÜSTRİ İŞBİRLİĞİNİN GEÇMİŞİ

Cumhuriyetin başlangıcında küçük çapta gerçekleşen imalatın bile transfer teknolojiye bağlı olduğu bir ortamda endüstriden sözetmek olanaksızdı. 1927'de Teşvik-i Sanayi Kanunu ve 17 Nisan 1940 tarihli Sanayi Programı ile uygulamaya konulan ilk 5 Yıllık Sanayi Planı sayesinde gerçekleşen hamleyle; Karabük Demir Çelik, İzmit Kağıt ve Selüloz, Paşabahçe Şişe ve Cam örnekleri doğrultusunda faaliyete geçirilen ciddi endüstri kuruluşlarının yanısıra; 1933 'de Atatürk öncülüğündeki Üniversite Reformuyla kazanılan dinamizm ve yapısal değişim, üniversite -endüstri işbirliği fikrinin oluşmasında temel taşlar olarak görülebilir. (Vardar,1990)

Üniversite-endüstri işbirliği konusu, ilk kez 1952'de İstanbul Teknik Üniversitesi Rektörlüğü bünyesinde Türk Teknik Haberleşme Merkezinin kurulmasıyla gündeme gelmiştir.

Endüstriyel araştırmanın kurumlaşması fikriyle 1963 yılında kurulan TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu), o tarihte en büyük araştırma potansiyeline sahip üniversiteleri destekleyerek onların harekete geçmelerini sağlamıştır. Daha sonra İ.T.Ü. bünyesinde "Araştırma İşleri Mütevelli Heyeti " kurulmuş ve araştırma konularının endüstri kaynaklı olmasına dikkat edilmiş, ancak, bütçe olanaksızlıkları nedeniyle bu çalışmalara devam edilememiştir.

1970'li yıllarda daha çok montaj endüstrisine yönelen ülkemizde üniversite ve endüstri kesiminin pek de sıcak ilişkiler kurabildiği söylenemez. Üniversite ve endüstri dışındaki bazı kurumlar konuya ilgi göstermişlerdir. 1972 de ODTÜ 'de "Uygulamalı Araştırma Bürosu" kurulması dışında, 1975 de Türkiye Madeni Eşya Sanayicileri (MESS) öncülüğünde, her iki kesimin temsilcilerinin yer aldığı "Üniversite-Endüstri İlişkileri Kurulu" izlemiş, yine 1977 yılında UNIDO desteğinde kurulan SEGEM (Sınai Eğitimi Geliştirme Merkezi) kurulmuş, ancak ne yazık ki kısa süreli kurs ve seminerler dışında kalıcı bir ürün sergileyemeyen bu kuruluşlar 1981 yılında yürürlüğe giren 2547 Sayılı Yükseköğretim Kanunu ile yeni bir yapılanma içine girmişlerdir. Üniversite Araştırma Fonları ve Döner Sermaye İşletmeleri yoluyla gerçekleştirilen uygula-

malı araştırmalar değişik organizasyon modelleri içinde endüstriye daha yakın projelere ağırlık vermişlerdir.

1986 yılında İ.T.Ü.' nün İstanbul Sanayi Odası, ODTÜ'nün Ankara Sanayi Odası, Ege ve Dokuz Eylül Üniversitelerinin Ege Bölgesi Sanayi Odası ile Atatürk Üniversitesi'nin Erzurum Sanayi ve Ticaret Odası ile yaptığı işbirliği sonucu oluşturulan komisyon ve merkezlere paralel olarak 1980'li yılların başından itibaren bazı özel kuruluşların da araştırma geliştirme (AR-GE) alışmalarını başlattığı görölmektedir.

- *ASELSAN(Askeri Elektronik Sanayi Araştırma ve Geliştirme Bölümü, Kara Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı'na bağlı sanayi kuruluşu)
- *Türkiye imento Müstahsilleri Birliği imento Ar-Ge Merkezi,
- *Koç Holding AR-GE Merkezi,
- *Cam Araştırma Merkezi (Türkiye Şişe ve Cam Sanayii A.Ő. 'ne bağlı araştırma merkezi) (Karakoç,1985) öncü kuruluşlar olarak sayılabilir.

Özellikle endüstrinin gelişme gösterdiği bölgelerde, üniversite-lerin, işbirliği konusunda daha duyarlı olduğu görölmektedir. Bu anlamda endüstriden gelen isteklerin de etkili olduğu düşünölebilir. İşbirliğinin doğması için her iki kesimin de gönüllölüğü esastır.

Ancak, bugüne kadar orijinal teknoloji üretimi konusunda pek başarılıolamayan ölkemizde zahmetli ve masraflı olan BİLİMİN TEKNOLOJİYE DÖNÜŐTÜRÖLMESİ sürecinde, ne devletin ve ilgili kurumlarının, ne de girişimcilerin yeterince ilgi gösterdiği ve başarılı olduğu söylenemez. Sözkonusu başarısızlık incelendiğinde çeşitli sorun-larla karşılaşılmaktadır.

Üniversiteler temel işlevleri olan eğitim ve araştırmanın yanısıra finans, eleman, katı yönetmelikler ve yayın problemlerinin baskısı altındadır. Eğitim plan ve programlarının araştırma yapmaya yönelik insan yetiştirmemesi nedeniyle üniversiteler, eleman sıkıntısı içindedirler. Üniversitelerde fakölteler arasındaki eşgüdüm yetersizliği örgötsel tatminsizliğe yolaçmaktadır. Katı yönetmelikler, iş yapacak insanları iş yapmaktan caydırıcı bir sonuç doğurmakta, yenilik öneren araştırmacılar yöneticiler tarafından sorun götüren kişiler olarak göröl-mektedir. Öte yandan, araştırmaların unvan kazanmak amacına dayalı olduğu yolunda yaygın bir göröş vardır. Ayrıca yayınlara konulan kısıtlama ve engeller ile

araştırma yapılırsa bile bunların yayınlanamama sorunu ortaya çıkmaktadır (Yılmaz, v.d. 1989).

Bugün için bakıldığında üniversitelerimiz,

- "Sayıca artmış olma ile yurt sathına yayılmışlığın olumlulukları,
- Kabank öğrenci sayısı ve ağır öğretim yükünden doğmuş rahatsızlıklar,
- Kalitedeki düşüş ve gerilemeler ile istihdamda doğmuş sıkıntılar,
- Yönetim, program ve yöntem istikrarsızlıklarının ortaya çıkardığı sorunlarla boğuşan, içine kapalı, ümitsiz, hareket, karar ve girişim esnekliği azalmış, hantallaşmış ve vesveseli, tedirgin bir yapı içindedir" (Vardar, 1990).

Endüstri açısından bakıldığında da, üniversiteden pek de farklı olmayan bir konumda, bazı sorunlarda yoğunlaşma görülmektedir.

- "Küçük ve orta boy işletmelerin hakim olduğu, dış girdi maddelerine bağımlı, tüketim malı imalatını esas almış,

- Tescilli 22.000 patentin % 92'si yabancı ve kalanının da ihtira beratı niteliğinde, teknolojik gerilik içinde savaş veren,

- Yenilik girişimlerinde, ciddi destek veren, teşvik ve muafiyet bulamayan,

- Bu bakımlardan devlette tek muhatap bulamamanın, sıkıntıları ile boğuşan bir sınıya yapı" (Vardar, 1990) sözkonusudur.

Bu endüstriyel yapının bölgelerimiz açısından farklılıklar gösterdiği ve Marmara, Ege, İç Anadolu bölgelerinin yatırım yoğunluğu, endüstri ve üniversite dokusu yönünden daha şanslı bölgeler olduğu açıktır.

5. EGE BÖLGESİ 'NDE ÜNİVERSİTE - ENDÜSTRİ İŞBİRLİĞİ OLANAKLARI

Ege Bölgesi, tarım ve endüstri potansiyeliyle ülkemizin en gelişmiş ve üretken bölgelerinin başında gelir. Gerek endüstriyel, gerekse tarımsal dokusu dış ticaret ve özellikle dış satımda önemli boyuta sahiptir. Aynı zamanda hemen her branşta uzmanlaşmış akademik bir çevre içinde bulunma şansına sahiptir. Bölgenin coğrafi sınırlarını aşmaksızın ekonomik, sosyal ve teknik çok sayıda sorunun çözümü için gereksinim duyulan uzmanlık bilgisi ve deneyimi, üniversitelerimizden sağlanabilecek durumdadır. Özellikle İzmir'de kurulu olan ve hemen her branşta eğitim

veren/etkinlik gösteren Ege (kuruluş:1955) ve Dokuz Eylül (kuruluş:1981) Üniversitelerinin yanısıra yeni kurulan 23 üniversitenin altısı da Bölge sınırları içinde bulunmaktadır. Manisa'da Celal Bayar, Muğla'da Muğla, Aydın'da Adnan Menderes, Denizli'de Pamukkale, Afyon'da Kocatepe ve Kütahya'da Dumlupınar Üniversiteleri 1 Ocak 1993 itibarıyla eğitim ve öğretime sınırlı olanaklarla da olsa başlamışlardır.

Ege Bölgesinin gelişmiş endüstri dokusuna sahip olan Aydın, Denizli Uşak ve Manisa illerinde bulunan üniversitelerin ilgili birimlerine endüstriyle işbirliği kurma açısından, daha büyük görevler düşmektedir.

1986 yılından başlayarak Ege Üniversitesi ve Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) tarafından ortaklaşa bir çabayla kurulan Üniversite-Sanayi İşbirliğini Geliştirme Merkezi (ÜSİGEM) 1.6.1986 gün ve 19124 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Yönetmeliğiyle iki kesim arasındaki işbirliğini geliştirmek ve artırmak üzere çalışmalarına başlamıştır (Saygın,1987).

ÜSİGEM Yürütme Kurulu, 1986-1987 çalışma döneminde Yönetmeliği gereği, çalıştıkları alan, endüstriyle işbirliği yapmaya uygun olan 250'si öğretim üyesi, 14'ü Uzman Doktor ve 76'sı Araştırma Görevlisi olmak üzere, 340 bilim adamı hakkında bilgi ile kod numaraları verilmiş, 750 alt uzmanlık alanında yapılmış 4381 yayın içeren liste Ege Üniversitesi Bilgisayar Araştırma ve Uygulama Merkezi'nde oluşturulan Bilgi Bankasında toplanmıştır. Endüstri hizmetine sunulan bu bilgilere karşılık, endüstrinin sorun ve bilgilerini içeren bir envanter henüz toplanamamıştır (Küçükçirkin,1990).

Ancak merkezin sürekli olarak bu amacını gerçekleştirdiğini söyleyebilmek oldukça güçtür. ÜSİGEM bu yıl tekrar canlandırılmak istenen üniversite-endüstri işbirliği çerçevesinde endüstriyel ve akademik katılımlı bir dizi konferans ve toplantı düzenlemiştir (10.5.1993-25.6.1993,"Bahar Etkinlikleri"). Ayrıca Ayakkabı-Deri'93 Fuarı çerçevesinde "2000'li yıllarda Deri sektörümüz Organize Bölge-Üniversite Sanayi İşbirliği" konulu bir panel de bu yıl düzenlenen çalışmalar arasında sayılabilir (6 Şubat 1993, İzmir Fuarı).

6.MANISA İLİNDE ÜNİVERSİTE - ENDÜSTRİ İŞBİRLİĞİ OLANAKLARI

Manisa İli, Ege Bölgesi'nin diğer illeri gibi tarım, endüstri ve Ticaret potansiyeline sahiptir. Ancak, İzmir'e yakın olması (36 km.), üretilen tarım ve hizmet ürünlerinin çoğunun İzmir'e taşınmasına neden olmakta ve Manisa'nın gelişmesi üzerinde olumsuz etkilere yol açmaktadır.

1971 yılında hizmete giren Organize Sanayi Bölgesi'nde sanayi yatırımlarındaki hızlı artış sayesinde Manisa, son yıllarda bir endüstri merkezi olma yönünde gelişme göstermektedir.

Ege Bölgesi'nde en çok tarım alanına sahip il olan Manisa İlinin (Ege Bölgesi tarım alanının % 40'ı) tarım gelirlerinin önemli kısmı tütün, çekirdeksiz kuru üzüm ve pamuktan elde edilmektedir. Endüstrinin de oldukça gelişmiş olduğu ilde, tarım araç ve gereçlerinin yapımı, dericilik, dokumacılık, el sanatları ve besin maddeleri üretimi gibi alanlarda çok sayıda atelye ve tezgah bulunmaktadır. Özellikle inşaat endüstrisinin temelini oluşturan toprak ürünleri ülkemiz gereksiniminin % 60'ını karşılamaktadır. İlde bulunan toplam endüstri işletmelerinin % 21'ini bünyesinde barındıran Manisa Organize Sanayi Bölgesi tüm ilin endüstri sektöründe çalışanlarının %60'ını istihdam etmektedir(DEÜ Araştırma Projesi ,1990).

Manisa, daha önce Dokuz Eylül Üniversitesi'ne bağlı olan Manisa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve Buca Eğitim Fakültesi'ne bağlı olan Beden Eğitimi ve Spor Yüksek Okulu ile Demirci Eğitim Fakültesi'nden oluşan çekirdek yapısını geliştirerek, 1.1.1993 tarihi ve Üçüncü Cumhurbaşkanımız Celal Bayar'ın adıyla kurulan Üniversitesi'ne kavuşmuştur. Gerek akademik ve idari kadroları, gerekse kampüs ve altyapı çalışmaları yönünden kuruluş aşamasında bulunan Üniversite kapsamında bulunan tüm akademik birimler içinde en eski kurum durumundaki Manisa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi 1975 yılından bu yana öncelikle maliye ve muhasebe ağırlıklı olan uzmanlık alanlarını, işletme ve iktisat konularını da kapsayacak bir eğitim programıyla genişletmiştir. Öğretim elemanı kadrosu, kadrosu endüstrinin sıkça karşılaştığı sorunlara çözüm bulabilecek uzmanlık alanlarında çalışmalar yapmaktadır.

Unvanı	Sayısı	Uzmanlık alanları
<i>Profesör</i>	9	İktisat, İşletme, Maliye, Bilgisayar
<i>Doçent (İşletme)</i>	1	İşletme
<i>Yardımcı Doçent</i>	8	Muhasebe, Hukuk, Maliye, Vergi, Üretim, Pazarlama, Yönetim ve Organizasyon
<i>Doktor</i>	3	İktisat, İşletme
<i>Uzman</i>	12	İktisat, İşletme, Bilgisayar, Maliye
<i>Okutman</i>	7	Türkçe ve İngilizce, Fransızca, Almanca

Yeni kurulan Fen-Edebiyat, Tıp, Mühendislik Fakülteleri ise firmaların teknik sorunların çözümünü sağlayabilecek öğretim elemanları kadrosu ve teknik olanaklarını gelecek yıllara geliştirebilme şansına sahiptir.

7. MANİSA' DA ÜNİVERSİTE-ENDÜSTRİ İŞBİRLİĞİ ÖRNEKLERİ

Manisa'da üniversite-endüstri işbirliği örnekleri incelenirse yapılan çalışmaların çok fazla olmadığı görülecektir. Manisa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi endüstri kesimine yönelik çalışmaları, daha çok dört yıl önce kurulan İşletme Bölümüyle, Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nin fiziksel yakınlığını, uzmanlık alanlarını ve gönüllü katılımları değerlendirerek, sınırlı olanaklar içinde gerçekleştirebilmiştir. □

Bu çerçevede, proje, seminer ve kurs türünde yapılan kısa süreli ve kesintili ve daha çok eğitim ve geliştirme yönündeki çabalar, temelde uzun vadeli ve planlı bir düşünüş yerine, ortaya çıkan durum ve gereksinime göre değerlendirilen çalışmalar niteliğindedir. Kısaca ele alınacak olursa:

***"Manisa Organize Sanayi bölgesi'ndeki İşletmelerin Sosyo-Ekonomik Problemleri ve Çözüm Önerisi" konulu araştırma projesi, (1990)

***POLİNAS A.Ş. personeline yönelik iş değerlendirmesi projesi (1990)

***Manisa'daki Endüstri işletmelerinin üst ve orta düzey yöneticilerine

yönelik olarak düzenlenen "**İşletmelerde Yönetim Etkinliğinin Arttırılması Semineri**" (12-13.6.1990)

*** Milli Prodüktivite Merkezi ile ortak yürütülen, "**Manisa Organize Sanayi Bölgesinde Teknolojik Değişim, Kapasite ve Verimlilik İlişkileri**" konulu araştırma projesi (1991)

*** VESTEL A.Ş. Üst ve Orta Düzey Yöneticilerine yönelik olarak düzenlenen **Yönetimi Geliştirme Semineri** (15.5.1992)

*** Manisa Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü ile birlikte düzenlenen "**Üretim Yönetimi ve Maliyet İndirgeme Semineri**" (26-27.4.1993) □

*** VESTEL A.Ş. personelinin hizmet içi eğitim programı içinde yer alan **İngilizce kursları** (6.5.1992-28.5.1993) sayılabilir.

Buna karşılık endüstrinin Manisa İİBF 'deki eğitim ve öğretime katkıları daha çok konferanslar, fabrika gezilerinin gerçekleştirilmesi ve staj olanağının sağlanması gibi konularda olmuştur.

Ders içi ve dışında düzenlenen konferanslarda öğrenciler, uygulamada karşılaşılan sorunlar ve firmaların yapıları hakkında bilgi edinmişlerdir.

*** VESTEL A.Ş.'nin üst düzey yöneticilerinden Lütfü Yenel, Necmi Pehlivan, Baybars Çaycı firmaları ve elektronik endüstrisinin durumu hakkında öğrencilere yönelik konferanslar vermişlerdir.

*** Vestel A.Ş., Yemsan A.Ş., RAKS A.Ş. fabrika gezilerine izin vererek öğrencilerin üretim konusunda bilgilenmelerine yardımcı olmuşlardır.

*** Öğrencilerin mezuniyet sonrası meslek seçimine yardımcı olmak üzere düzenlenen konferanslara Serbest Muhasebeciler ve Mali Müşavirler Odası Başkanı, Sümerbank T.A.Ş., Yemsan A.Ş., Muhasebe Müdürlerinin katılımıyla Muhasebe Mesleğinin değişik uygulama alanlarından örnekler verilmiştir.

*** Bazı firmaların öğrencilere kısa süreli staj olanakları sağlaması da bu çalışmalar içinde sayılmalıdır.

Özetle, yukarıda örnek olması bakımından verilen çalışmaların, sistematik bir işbirliğinden çok, bireysel çabalara dayalı ve aralıklı ilişkiler olduğu dikkati çekmektedir ki, üniversite-endüstri işbirliğinin ülke genelindeki durumunu doğrular niteliktedir.

8.MANİSA İLİNDE ÜNİVERSİTE VE ENDÜSTRİ İŞBİRLİĞİ OLANAKLARINI DEĞERLENDİRMEYE YÖNELİK ARAŞTIRMA VE SONUÇLARI

8.1.ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Araştırmanın amacı Manisa İli ve yöresinde üniversite ve endüstri işbirliğini gerçekleştirme olanakları, gereksinimleri ve tarafların bu konuya yaklaşım biçimlerini belirleyebilmek ve giderek, her iki kesimin de görüşleri doğrultusunda gereksinim varsa bir işbirliği merkezi kurulması düşüncesinin irdelenmesine zemin hazırlamaktır.

Araştırma, Celal Bayar Üniversitesi içinde yeni bir konum kazanan Manisa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve yörede yer alan küçük, orta ve büyük ölçekli işletmelerin kurumsallaşması olası bir işbirliği için yapılabilecekleri tartışılabilir platformunu hazırlaması açısından bir başlangıç adımı olarak önemli kabul edilebilir.

8.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırma evrenini Manisa ili, örnekleme ise, üniversite ve endüstri kesimini temsil edilen girişimci/firma yöneticileriyle üniversite öğretim elemanları oluşturmuştur. Endüstri kesimi temsilcileri, küçük, orta ve büyük ölçekli işletmelerin yer aldığı Manisa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 60 firmadan 56'sı ile (daha önceden üniversite ile işbirliği yapıp yapmadığı dikkate alınmaksızın) bağlantı kurularak saptanmıştır. Cevaplanması istenen anket formunu aşağıda adları yazılı firmaları temsil eden 18 üst düzey yönetici cevaplamıştır. Anket formunu firmalarını temsilen 18 yönetici cevaplamıştır. 6 firma anket formlarını cevapladıklarını belirtmiş, ancak türlü nedenlerle elimize geçmediği anlaşılmıştır.

Aralık 1992-Ocak 1993 aylarındaki yıl sonu iş yoğunluğu nedeniyle yüzde 32 düzeyinde gerçekleşen cevaplama oranının, örneklemini temsil ettiği kabul edilmiştir. Üniversite kesimini ise Manisa'da yer alan ve endüstri ilişkileri yönünden en yakın konumda bulunan İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin öğretim elemanları temsil etmiştir. Manisa ve yöresinde bulunan Demirci Eğitim Fakültesi, fiziksel yönden, Beden Eğitimi ve Spor Yüksek Okulu, Akhisar Tütün Ekspertliği Yüksek Okulu, Salihli Meslek Yüksek Okulu gibi yüksek öğretim kurumları etkinlik alanı yönünden endüstriyel etkinlikler dışında kaldıklarından araştırma kapsamı dışında bırakılmışlardır.

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin Maliye, İşletme ve İktisat Bölümlerine mensup öğretim üye ve yardımcıları ve yabancı dil okutmanlarıyla uygun branşlarda oluşturulan 30 kişilik örneklem grubunda cevaplama oranı % 100 dür. Araştırma, aynı dönem de birbirine paralel olarak yürütülmüş, değerlendirme sırasında da cevaplar arasında olabildiğince karşılaştırmalar yapılmaya çalışılmıştır. Araştırma sonunda elde edilen bulguların, girişimci/yönetici ve öğretim elemanlarını temsil ettiğinden iki ayrı başlık altında ele alınması uygun bulunmuş, anket formunda sorulan tüm sorular değerlendirme tablosunun hemen üstünde yer verilmiş ve cevapların sayısal ve yüzdesel dağılımı tablolar halinde sunulmuştur. Araştırmaya katılan firmalar şunlardır:

AKFEN İNŞAAT TURİZM VE TİC. A.Ş.,
BURSAN BURSA SANAYİ İŞLETMELERİ A.Ş.,
ÇUKUROVA KİMYA ENDÜSTRİ A.Ş.,
EGE DERİ KONFEKSİYON SAN.VE TİC.A.Ş.,
ELBA BASINÇLI DÖKÜM SAN.A.Ş.,
KURTOĞLU PLASTİK SAN.KOLL.ŞTİ.,
MANİSA DÖKÜM SAN.TİC.A.Ş.,
MANİSA YEM FABRİKASI A.Ş.,
-MAY TEKSTİL SAN.LTD.ŞTİ.,
-OLGUN ÇELİK SAN.VE TİC.A.Ş.,
-POLİNAS PLASTİK SAN.VE TİC.A.Ş.,
-RAKS ELEKTRONİK SAN.VE TİC.A.Ş.,
-SEBİTEKS TEKSTİL TİCARET VE SAN. A.Ş.,
-SELKASAN KAĞIT VE PAKETLEME MALZ. İMALATI
SAN. VE TİC.A.Ş.,
-SEREL SERAMİK SAN.VE TİC.A.Ş.,

- VALF SANAYİİ A.Ş.,
- VALF SANAYİ A.Ş. MANİSA ŞUBESİ,
- VENÜS TEKSTİL SAN VE TİC A.Ş.,

8.3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

8.3.1.Endüstri Kesimi Bulguları

SORU 1 :Son beş yıl içinde üniversite kurumlarından aldığımız destek türü?

SEÇENEK	FREKANS	% DAĞILIM
1.Bilirkişi raporu alma	5	28
2.Yönetim geliştirme& personel eğitimi	3	17
3.Ürün geliştirme	5	28
4.Diğer(yazınız).....testler yaptırma	3	17
5.Cevapsız	2	10
TOPLAM	18	100

Endüstri işletmelerinin üniversitelerden aldığı destekler içinde ilk sırayı, ürün geliştirme ve bilirkişi raporu alma (% 28), ikinci sırayı çeşitli testler yaptırma, personel eğitimi ve yönetim geliştirme (% 17)'nin yer aldığı, patent değerlendirme, finansman, ihracat, pazarlama, teknoloji geliştirme, fizibilite raporu hazırlatma ve bilgisayar sistemleri kururma alanlarında hiçbir işbirliğinin gerçekleşmediği görülmektedir. Üniversitenin işbirliği yapılmayan alanlarda etkili olmaya çalışması endüstrinin ise sorunlarını üniversiteye götürmekte daha gönüllü olması yararlı olacaktır.

SORU 2 : Bu çalışma firmanız için yararlı oldu mu?

SEÇENEK	FREKANS	% DAĞILIMI
1.Evet, yararlı oldu	8	45
2.Hayır, yararlı olmadı	1	6
3.Kısmen yararlı oldu	5	27
4.Cevapsız	4	22
TOPLAM	18	100

Üniversitelerden aldığı desteklerin firmaların % 45 'ine yararlı, % 27'sine kısmen yararlı olduğu, %6 'sına yararlı olmadığı görülmektedir. Firmaların % 22 'si bu konuda cevap vermekten kaçınmışlardır. Alınan destek çalışmalarının çoğunlukla yararlı olması, her iki kesime de bu işbirliğinin sürekliliği ve geliştirilmesi konusunda cesaret vermelidir.

SORU 3 : Sorununuzun çözümü konusunda teklif nereden geldi?

SEÇENEK	FREKANS	% DAĞILIM
1.Üniversiteden	1	6
2.Firmamızdan	9	50
3.Resmi prosedür nedeniyle kamu kuruluşları aracılığıyla	1	6
4.Cevapsız	7	38
TOPLAM	18	100

İşbirliğinin başlangıcı için ilk teklifin geliş yönü oldukça önem taşımaktadır. Firma yöneticilerinin % 50'si ilk girişimin kendilerinden, % 6'sı ise üniversiteden, % 6'sı ise, resmi prosedür nedeniyle üniversitelere başvurduklarını belirtirken, % 38'i bu soruyu cevapsız bırakmışlardır. 1. soruyla birlikte ele alındığında, firmaların üniversiteye götürmek istedikleri sorunları aktardıkları, diğer sorunlarını (ihracat, finans, pazarlama vd.) kendi iradeleriyle açıklamadıkları düşünülebilir. İlk girişim konusunda üniversite kesiminin daha aktif olması gerekmektedir.

SORU 4: Bu işbirliği sırasında karşılaştığımız güçlükler nelerdir?

SEÇENEK	FREKANS	% DAĞILIM
1. Üniversite öğretim elemanlarının nicelik/nitelik yönünden yetersizliği	0	0
2. Üniversitelerin uygulamaya yaklaşımlarının zayıflığı	1	6
3. Mevzuat engelleri	4	22
4. Firmamızın işbirliğine duyarlı olmaması	0	0
5. Finansal sorunlar	1	6
6. Üniversitelerin işbirliğine duyarsız yaklaşımı	0	0
7. Hiçbir güçlükle karşılaşmadık	6	33
8. Cevapsız	6	33
TOPLAM	18	100

İşbirliği sırasında hiçbir güçlükle karşılaşmadıklarını belirten % 33'lük bir kesimin yanısıra aynı oranda cevap vermeyen bir başka

kesimle, mevzuat engelleri ile karşılaştıklarını belirten % 22'lik bir kesimle karşılaşmaktadır. Her iki kesimde işbirliğine duyarsız yaklaşmadığını düşünen firma yöneticilerinin yanısıra, finansal sorunları nedeniyle dışa açılmadığını belirten bir grup ve üniversitelerin yaklaşım zayıflığından yakınan bir grup aynı oranda temsil edilmektedirler (% 6). Her iki kesim için amaç % 33'lük olumlu oranı yükseltmek olmalıdır. Ayrıca önemli bir engel oluşturan mevzuat engelleri aşılmalıdır.

SORU 5 : Son beş yıl içinde firmanızın üniversitelerde yapılan araştırma ve eğitim çalışmalarına katkısı hangi biçimde oldu?

SEÇENEK	FREKANS	% DAĞILIMI
1.Maddi katkılar	2	11
2.Staj olanağı sağlama	8	44
3.Tesis kurma,ek tesis yapma	0	0
4.Proje destekleme	3	17
5.Hiçbir katkımız olmadı	2	11
6.Cevapsız	3	17
TOPLAM	18	100

Firmaların üniversitelerin araştırma ve eğitim çalışmalarına yaptıkları katkıları saptamaya yönelik olan bu soruda, firmaların % 44 gibi önemli bir oranının öğrencilere staj olanağı sağladığı, % 17'sinin proje destekleme, % 11'inin maddi katkılar yoluyla destek verdiği anlaşılmaktadır. Soruyu cevapsız bırakan % 17'lik kesim ile hiçbir katkıda bulunmadığını belirten % 11'lik kesimin aynı paralelde değerlendirilebileceği (toplam % 28) ve tesis kurma konusunda hiçbir firmanın destek vermediği dikkati çekmektedir. Firmaların çeşitli yönlerden üniversiteye katkıda bulunmaları, onların üniversiteyi sahiplenmelerine ve sorunlarına daha sıcak bakmalarına yardımcı olacaktır. Üniversite, olanak ve sorunlarını tanıtmakla duyarlı bir platform yaratabilir.

SORU 6 : Bugüne dek en fazla işbirliği yaptığınız üniversite hangisidir?

SEÇENEKLER	FREKANS	% DAĞILIMI
1.Ege Üniversitesi	4	22
2.Orta Doğu Teknik Üniv.	1	6
3.Dokuz Eylül Üniversitesi	6	33
4.İstanbul Teknik Üniversitesi	2	11
5.Boğaziçi Üniversitesi	1	6
6.Diğer (yazınız)	0	0
7.Cevapsız	4	22
TOPLAM	18	100

Alınan cevaplardan en fazla ilişki kurulan üniversitelerin bölge üniversiteleri olan Ege ve Dokuz Eylül Üniversiteleri olduğu, bunları İ.T.Ü., O.D.T.Ü ve Boğaziçi Üniversitelerinin izlediği görülmektedir. Manisa ilinin en yakın komşusu İzmir'de bulunan üniversitelerin özellikle Mühendislik Fakülteleriyle işbirliği halinde olan Manisa sanayicisinin sorunlarına çözüm bulabilmesi sevindirici bir durumdur. Bundan böyle Manisa ili'ni temsilen Celal Bayar Üniversitesi'nin aynı aktif rolü üstlenmesi gerekmektedir.

8.3.2. Üniversite Kesimi Bulguları

SORU 1 : Son beş yıl içinde endüstri kuruluşlarıyla işbirliği içinde bulundunuz mu?

SEÇENEKLER	CEVAP SAYISI	% DAĞILIM
EVET	19	70
HAYIR	8	30
TOPLAM	27	100

Öğretim üyelerinin son beş yıllık çalışma dönemlerinde endüstri işletmeleriyle kurdukları ilişkiyi sorgulayan bu soruya % 70'i olumlu, % 30'u olumsuz cevap vermiştir. Ancak bu çalışmaların eğitim ve araştırma çalışmalarının yanısıra yüklenilen gönüllü çalışmalar olduğu belirtilmektedir. Önemli çoğunluğun ilişki kurmuş olması sevindiricidir. Ancak bu ilişkinin, kesikli ve aralıklı olması sözkonusudur.

SORU 2 : Cevabınız EVET ise bu işbirliğinin, türü, sayısı ve yeri nedir?

SEÇENEKLER	CEVAP SAYISI	% DAĞILIMI
1.Yöneticilere yönelik kurs ve seminerler	3	9
2.Çalışanlara yönelik kurs ve seminerler	0	0
3.Teknik/yönetmelik danışmanlık	5	15
4.İş değerlendirme/reorganizasyon	9	27
5. Proje hazırlama	9	27
6. Diğer (yazımız)	7	22
TOPLAM	33	100

Son beş yıl içinde endüstri kurumlarıyla bir şekilde ilişki kurmuş olan öğretim üyelerine yöneltilen bu soruya, % 27'lik iki kesim (toplam % 54) proje hazırlama, reorganizasyon gibi yönetsel, % 15'inin teknik ya da yönetsel danışmanlık, % 9'unun kurs ve seminerler vererek yönetimi geliştirme gibi eğitim konularında işbirliği yaptığı anlaşılmaktadır. Ayrıca öğretim elemanlarının bireysel araştırmalarında ve lisansüstü tezleri sırasında endüstri kesiminde uygulayıcı olarak bulunması, üniversite kesimi lehine bir işbirliği türü oluşturmaktadır. Varolan işbirliği olanakları olumlu ve umut vericidir.

SORU 3 :Manisa'daki endüstrinin yapısını ve sorunlarını yakından tanıdığınızı düşünüyor musunuz?

SEÇENEKLER	CEVAP SAYISI	% DAĞILIMI
EVET	3	11.1
HAYIR	13	48.1
KISMEN BİLGİM VAR	11	40.8
TOPLAM	27	100.0

Öğretim üyelerinin % 48.1'i Manisa'daki endüstrinin yapısını ve sorunlarını yakından tanımadığını düşünmekte,% 40.8 ' i kısmen bilgi sahibi olduğunu belirtmekte ve sadece % 11.1'i evet cevabı verebilmektedir. Bu durum, öğretim üyelerinin (% 70'inin ilişki halinde olduğunu belirtmesine karşın) yakından tanıma konusunda yeterince deneyim sahibi olmadığını göstermektedir. Öğretim üyelerinin içtenlikle verdikleri bu cevap, endüstri kesimine yöneltilen 4. sorunun "Öğretim üyelerinin yaklaşım zayıf lığı" -% 6- seçeneğiyle paralellik göstermektedir.

SORU 4 :Üniversitenizin bugüne dek endüstriden gelen işbirliği tekliflerini karşılayamama durumu oldu mu?

SEÇENEKLER	CEVAP SAYISI	% DAĞILIMI
EVET	6	22
HAYIR	13	48
BİLGİM YOK	8	30
TOPLAM	27	100

Bu konuda bilgisi olmayanların oranı %30 iken,tüm işbirliği tekliflerinin karşılandığını düşünenlerin oranı % 48 'dir. Evet cevabı verenler ise, toplam içinde % 22 'lik bir orandadır. Bu durumu, çoğu teklifin uygun branşlarda öğretim elemanlarıyla karşılayabilme olanağı bulunduğu ya da tekliflerin karşılanamama durumundan yalnızca ilgili branşlarda bulunan öğretim elemanlarının haberdar olduğu biçiminde açıklamak mümkündür. Kamımızca, ilk durum olumlu, ikincisi ise, iletişim eksikliğini göstermesi nedeniyle olumsuz bir durumdur.

SORU 5 : Cevabınız EVET ise nedenlerini belirtiniz.

SEÇENEKLER	CEVAP SAYISI	% DAĞILIMI
1.Yeterli nicelikte öğretim elemanı bulunmayışı	1	10.0
2.Gereken nitelikte öğretim elemanı bulunmayışı	1	10.0
3.Mevzuattan kaynaklanan engeller	2	20.0
4. Öğretim elemanlarının endüstriyle işbirliğine sıcak bakmamaları	3	30.0

5. Gereken alt yapı olanakları (tesis, laboratuvar, donanım vb.) olmayışı	1	10.0
6. Diğer (yazınız).....	2	20.0
TOPLAM	10	100.0

(Bir'den fazla seçenek işaretlendiği için 6 olması gereken cevap sayısı 10'a yükselmiştir.)

EVET cevabı veren öğretim üyelerinin % 30'u öğretim elemanlarının işbirliğine sıcak bakmamalarını, % 20'si mevzuat engellerini, % 10'u altyapı olanaksızlıklarını, nicelik yönünden ve uygun branşta öğretim elemanı bulunmayışını (toplam % 30'u) öne sürmektedir. % 20'si ise sistematik ve organize bir ekip çalışması olmamasını neden göstermektedir. Yukarda sayılan tüm bu nedenleri ortadan kaldıracak bir yapılanmaya gerek vardır.

SORU 6 : Sizce üniversite-endüstri işbirliğini başlatma yöntemi ne olmalıdır ?

SEÇENEKLER	CEVAP SAYISI	% DAĞILIMI
1. İlk teklif endüstri kesiminden gelmelidir	4	10.0
2. İlk girişimi öğretim üyeleri yapmalıdır	17	45.0
3. Bir aracı kuruluş iki kesimi aynı ortamda karşılaştırmalıdır	11	29
4. Devlet, üniversitelere böyle bir görev yüklemelidir	3	8
5. Diğer (yazınız).....	3	8
TOPLAM	38	100.0

(Bir'den fazla seçenek işaretlendiği için toplam cevap sayısı 38'e ulaşmıştır)

Öğretim elemanlarının çoğu, işbirliğini başlatmak için ilk girişimi kendilerinin yapmaları gerektiğine inanmakta (%45), %29'u bir aracı kuruluşun etkin olmasını, %10'u ilk teklifin endüstriden gelmesi gerektiğini, % 8'i devletin üniversiteleri görevlendirmesi gerektiğini, % 8'i ise, üniversitelerde araştırmacı öğretim üyesi statüsü oluşturulmasının ve ekip çalışmasının önkoşul olduğunu savunmaktadır. Bu soruya verilen cevaplar, endüstriye yönelik 3. soruda ilk teklifin geliş yönünün firmalar olduğu savını desteklemektedir. Öğretim üyeleri işbirliği için, inandıkları biçimde, ilk girişimde bulunmak için aktif rol üstlenmeli, ekipler halinde ortak çalışma organizasyonu oluşturulmalıdır. Devletin işbirliği konusunda yeni düzenlemeler getirmesi ve yeni araştırma statülerinin sağlanması da düşünülmelidir. İşbirliği için, bir aracı kurum olarak "ortak araştırma merkezleri", ya da "teknoparklar" önerilmektedir.

SORU 7 : Endüstriye yönelik sorun çözücü veya uygulayıcı nitelikte projeleriniz var mı?

SEÇENEKLER	CEVAP SAYISI	% DAĞILIMI
EVET	0	0
HAYIR	17	63
PLANLAMA AŞAMASINDA	8	30
CEVAPSIZ	2	7
TOPLAM	27	100

Önceki sorularda ilk girişimin kendilerinden başlaması gerekliliğini vurgulayan öğretim elemanlarının % 63'ü, endüstriye yönelik sorun çözücü projelerinin bulunmadığını, % 30 'u ise planlama aşamasında bulunduğunu belirtmektedir. Bu cevaplar üniversite kesiminin, endüstrinin sorunlarını yakından tanımama, endüstriye sıcak bakmama; endüstrinin ise öğretim elemanlarının yaklaşım zayıflığı cevabıyla uyum içindedir. Hazır projeye sahip öğretim elemanı ise yoktur. Sistematik bir organizasyon ve çalışma olmadığından proje üretme ve uygulama eksikliği hissedilmektedir.

9.GENEL DEĞERLENDİRME VE ÖNERİLER

Bu bölümde araştırma bulguları, her iki kesimin önerileri, gözlemler ve kişisel önerilerin bir genel değerlendirmesi yapılacak ve öneriler maddeler halinde sunulacaktır.

Manisa İli'nde son yıllarda üniversite ve endüstri kesimi arasında canlanmaya başlayan, kesikli, uzun aralıklı ve daha çok bireysel çabalara dayalı ilişkilerden söz etmek mümkündür. Kuşkusuz sözkonusu ilişkilerin programlı ve düzenli bir işbirliğine dönüştürülmesi gereği, her iki kesimin tutum ve niyetleriyle belirlenecektir. Bir durum saptaması yapmak amacıyla gerçekleştirilen küçük çaplı bir araştırma bile, bu tür işbirliğinin ilk yapı taşlarının atıldığını, ilk köprülerin kurulduğunu göstermektedir. Geneli kapsaması da, girişimci, yönetici ve öğretim elemanlarının, üniversite-endüstri işbirliği sisteminin yararına inanmış, gönüllü ve iyi niyetli temsilcileri az değildir. Varolan işbirliği olanaklarını geliştirmek için herşeyden önce, konunun ülke, bölge ve yöre ekonomisinin gelişimi için önemli olduğuna inanmak gerekmektedir.

Manisa İ.I.B.F. öğretim elemanları kadrosu, endüstri kesiminde daha çok yönetimi geliştirme, eğitim ve kurs çalışmalarında etkili olmuştur. Buna karşın, endüstrinin sorunlarını yakından tanımayan; yüklü ders programları nedeniyle yeterince araştırma ve proje geliştirmeye zaman ayıramayan ve bu nedenle endüstriye teklifler götürmekte etkin olamayan bir eğitim kadrosundan söz etmek mümkündür. Ancak, yine de ilk işbirliği teklifinin kendilerinden gelmesi gerektiğini savunarak özeleştiriye bulunma içtenliğini taşımaktadırlar. Son üç yıl içinde yapılan ve işletmelerin yararlı olduğunu belirttiği çalışmalar sonunda, işbirliği ortamının gelecek için umut verici ve olumlu olduğu söylenebilir.

Organize Sanayi Bölgesinde bulunan tüm firmalarla en az birkaç kez iletişim kurmuş olmanın getirdiği gözlem ve deneyimler ise, özellikle küçük ve orta ölçekli firmaların yeterli uzman desteğine sahip olamamaları nedeniyle, üniversite birimleriyle ilişki halinde olmaksızın sorunlarının çözümü yönünde bazı yararlar umdukları izlenimi vermektedir. Büyük firmalarda gerek teknik gerekse yönetsel kadrolar sorunları önce kendi içinde ve olanaklarıyla çözmeyi denemekte, daha sonra gerekirse dış ortamlardan yardım almaktadır. Genel olarak firma yöneticilerinin sorunlarını dışı açmadaki çekingenliği geçerli olmakla

birlikte, buna, üniversitenin de kendi ortam, olanak ve sorunlarının anlatamamasının da neden olduğu akla gelmektedir.

Bu bağlamda:

1. Manisa'da ÜEI 'nin temeltasını ve ilerde açılması olası bir teknoparkın çekirdeğini oluşturması bakımından her iki kesimden temsilcilerin yer alacağı bir ortak araştırma merkezi kurarak, varolan ilişkilerin geliştirileceği, uzun vadeli planlamanın geçerli olacağı bir yapılanmaya her iki kesim inanarak destek vermeli, finansman kaynaklarını belirli oranlarda üniversite ve katılımcı firmalar üstlenmelidir.

2. Bu merkez, veri ve sorunların envanterini çıkarmakla işe başlamalı, çözümler için paket projeler geliştirmelidir. (Üsigen'in daha önce hazırlamış olduğu veri tabanından yararlanmak kolaylık sağlayacaktır.).

3. Endüstride staj yapmak isteyen öğrencilerin istihdamını sağlamalı,

4. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin her birine sorun türüne göre geçici de olsa bir danışman atanmalı, sorun ve çözümler izlenerek, gelişim bilgi bankasına aktarılmalıdır. Lisans düzeyinde son sınıf öğrencilerine ve lisansüstü programlarına bir yarıyıl süreli ve uygulamalı ÜEI dersi konmalıdır.

5. Endüstri kesiminden yönetici ve girişimcilerin uygun ders konularını vermek üzere programlı olarak üniversiteye daveti sağlanmalıdır.

6. Öğretim üyeleri için araştırmacı öğretim üyesi statüsü getirilmeli ve bilgi ve deneyim birikimlerinin endüstriye aktarılmasına olanak sağlanmalıdır.

7. Özellikle mühendislik ve işletmecilik gibi uygulamalı alanlarda, geniş bir endüstri potansiyeline sahip olan Manisa'da, derslerin fabrikalarda uygulamalı olarak verilmesi ilke edinilmelidir.

8. Firma yöneticileri, ÜEI bağlamında her türlü öneriye açık ve duyarlı olmalı, dışı açılmaktan korkmamalıdır.

KAYNAKÇA

- Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F.Maliye Bölümü (1990): **Manisa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki İşletmelerin Sosyo-Ekonomik Problemleri ve Çözüm Önerisi**, (D.E.Ü.Araştırma Projesi no:0906-87-09-01 -İzmir.
- Küçükçirkin, Mehmet (1990) : **Üniversite-Sanayi İşbirliği**, TOBB, Ankara.
- Karakoç, Hikmet (1985): "I. Milli Teknoloji Kongresi (8-10 Mayıs 1984) Uzantısında Türkiye'de Üniversite - Sanayi İşbirliği ve Araştırma-Geliştirme Faaliyeti", **Anadolu Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Dergisi**, C.II:1
- Saatçioğlu, Ömer (1990): "Endüstri -Üniversite -Devlet İşbirliği Sistemi", **Verimlilik Dergisi** Özel sayı, MPM, Ankara.
- Saygın, Erdal (1987): "**ÜSİGEM'in Amacı ve Çalışmaları Konusundaki Görüşleri**", EBSO Haber, Ağustos sayısı.
- Vardar, Yusuf (1990): "Türkiye'de Üniversite-Sanayi İşbirliğinin Geleceği", **Türkiye'nin Bilimsel Geleceği Sempozyumu'na** sunulan bildiri, 16-18 Nisan 1990, İzmir.
- Yılmaz, Cengiz-Muğaloğlu, Tülay (1989): "Üniversite Sanayi İşbirliği nasıl Geliştirilir? "**Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı:3

**CUMHURİYET DÖNEMİ ANAYASALARINDA
EKONOMİK VE SOSYAL DEVLET ANLAYIŞI**

Yrd. Doç. Dr. A. Kemal Çelebi
Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.

I-GİRİŞ

Kamusal faaliyetin toplam ekonomik faaliyet içindeki yerinin ne olduğu ve ne olması gerektiği, son zamanlarda dünyada ve ülkemizde en çok tartışılan konuların başında gelmektedir. Bu tartışmalar özellikle, "sosyal devlet" ve "liberal devlet" kavramları çerçevesinde yapılmaktadır. Devletin sosyal karakterde olmasını savunanlar, ekonominin büyük ölçüde piyasanın işleyişine bırakılmayıp devletin tasarruf ve kontrolü altında bulunması gerektiğini ileri sürmektedirler. Liberal devlet anlayışını savunanların ise, devletin faaliyet alanının aslı görevler ve aşırı müdahaleci olmayan düzenleyici hizmetler ile sınırlı olmasını istedikleri bilinmektedir.

Aslında bir ülkede kamu kesimi ile özel kesimin milli ekonomi içindeki payının ne olacağı sorunu, ilk aşamada o ülkenin anayasası ile belirlenir. Çünkü, devletin faaliyet alanı ve görevleri toplumdaki tüm bireyleri ilgilendiren temel bir konu niteliğindedir. Dolayısıyla bu tür tartışmaların öncelikle anayasal düzeyde yapılması gerekmektedir.

Ancak ülkemizde, bu sorunun anayasal uzlaşma zemininde çözümlenmeye çalışılması yerine, seçim sisteminin gerektirdiği çoğunluğu sağlayarak iktidar olan partilerin kendi devlet anlayışlarını dayatmacı politikalarla tüm topluma kabul ettirme yoluna gittikleri görülmektedir. Temel bir konuda anayasal düzeyde uzlaşma sağlanamaması, başta ekonomik olmak üzere sosyal ve siyasi istikrarsızlıkların en önemli nedenlerinden birisidir.

Bu çalışma ile, anayasaların temel işlevi ve Cumhuriyet Dönemi Anayasalarında ifadesini bulmuş ekonomik ve sosyal devlet anlayışı incelenerek mevcut tartışmalara bir katkıda bulunabilmek amaçlanmıştır.

II- ANAYASALARIN TEMEL İŞLEVİ

Bireylerin bir arada yaşamalarının gereği olarak oluşturdukları toplumun üst siyasal örgütü olan devlet soyut bir varlıktır. Tarihin çeşitli dönemlerinde benimsenen veya düşünürlerce savunulan inanışlar ve görüşler, aynı zamanda devletin somut içeriğinin tanımlanmasında da etkili olmuştur. İlahi, topluncu veya bireyci görüşlere bağlı olarak devlet, çok farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Devlet, bu farklı görüşlere göre oluşturulan siyasal kurum ve kurallarla somut bir yapı kazanmaktadır.

Orta çağlarda hayatın hem ekonomik hem de siyasi yönü için birey üstü amaçların benimsendiği görülmektedir. Bu dönemdeki devlet teorisyenlerinin çoğu, devleti birey tercihlerini maksimize etmenin bir aracı olmaktan çok, kamusal fayda gibi daha üstün kabul edilen amaçlara ulaşmanın bir aracı olarak ele almışlardır. Belki de bu nedenle, tarihte çoğu devlet despotizmin değişik örneklerini sergilemiştir (Tullock, 1970: 32). Bu yaklaşımlarda devlet, bireylerin amaçlarından ayrı amacı olan bir varlık gibi kabul edilmektedir. Böyle bir devlet anlayışı organikdir. Orta çağ düşünürleri her ne kadar toplumsal birliği sosyal sözleşmeye dayandırmak istemişlerse de, kamusal fayda kavramını benimsediklerinden, sonuçta organik bir devlet görüşü ortaya koymuşlardır.

Günümüzde ise devlet, zımnî sosyal sözleşmeye dayandırılmakla birlikte, bireylerin aralarındaki gönüllü siyasal mübadelenin sonucunda oluşturdukları bir örgüt olarak tanımlanmakta ve bireylerin katılımı ile hazırlanması ve onaylanması ideal olarak kabul edilen anayasalarda somutlaşmaktadır. Anayasa, toplumdaki tüm bireylerin fayda ve maliyetlerini etkilediğinden, sosyal sözleşmede olduğu gibi, orjinal bir anayasa veya anayasal değişikliklerle ilgili karar aşamasında kavramsal oybirliği önem kazanır. Bireylerin gelecekteki durumlarının belirsizlik içinde olduğu varsayılan bu aşamada, anayasanın oybirliği ile olmasa bile yaklaşık oybirliği ile kabulü gerçekleşebilir. Bu nedenle de, devletin somut olarak tanımlandığı, hakların ve kuralların belirlendiği anayasal karar aşaması, Pareto optimal bir süreç olarak yorumlanabilir (Hochman, 1972: 358).

Anayasanın en önemli özelliği, devleti ve demokrasiyi tanımlayarak çerçevesini çizmesidir. Kamusal faaliyetin alan ve kapsamı ile kuralları ilk olarak anayasalarda belirlenir. Devletin anayasada "liberal

devlet" veya "sosyal devlet" olarak ifade edilmesi amaç fonksiyonunun ne olduğunu gösterir. Aynı şekilde, devletin nasıl işleyeceğini anayasada gösteren kurallar da demokratik niteliğini belirtir.

Anayasalarda bireyler ilk olarak, minimum kamusal faaliyetin tanımında anlaşılır. Minimum kamusal faaliyet, kişi ve mülkiyet hakları ile bu haklara tecavüz durumunda uygulanacak yaptırımları düzenler. Minimum düzeydeki kamusal faaliyetin toplumdaki her bireye fayda sağlayacağı açıktır (Buchanan - Tullock, 1962: 46). Devletin bireylere savunma, güvenlik ve adalet hizmetleri sunması koruyucu (liberal) devlet fonksiyonunun bir gereğidir. Koruyucu bir devlette, devletin faaliyet alanı bu hizmetlerle sınırlı olmaktadır.

Kişi ve mülkiyet haklarının tanımlanması ve korunmasından sonra asıl önemli olan, bireylerin daha fazla kamusal faaliyet isteyip istemedikleridir. Koruyucu devlet tanımının ötesinde, devlet için geniş bir kamusal faaliyet alanı vardır. Eğitim ve sağlık hizmetleri, gelirin yeniden dağılımı, çevrenin korunması, doğal kaynakların düzenlenmesi, ekonomik kalkınma ve istikrarın sağlanması gibi faaliyetlerin kamusallaşması kararı, anayasal aşamada bireyler arasında anlaşma konusu olmaktadır. Eğer bireyler bazı hizmetlerin sadece kamusal faaliyet olarak düzenlenmesi ve belli alanlarda devletin müdahale niteliğinde görevler üstlenmesi konusunda anlaşılırsa, bu devletin etkin (sosyal) bir devlet olacağı anlamına gelir.

III- CUMHURİYET DÖNEMİ ANAYASALARI

Cumhuriyet dönemi içinde en çok tartışılan konuların başında anayasalar gelmektedir. Bu bitmeyen tartışmalara bağlı olarak da, anayasalar belli aralıklarla değiştirilmiştir. Cumhuriyetin kuruluşundan günümüze kadar geçen yetmiş yıllık süre içinde üç anayasa yürürlükte olmuştur. Bunlar; 1924 Anayasası, 1961 Anayasası ve 1982 Anayasasıdır.

Bizim burada üzerinde duracağımız konu, bu anayasaların kamusal faaliyetin alan ve kapsamı üzerinde ne gibi etkiler yaptıkları, diğer bir deyişle nasıl bir ekonomik ve sosyal devlet anlayışı öngördükleridir. Ayrıca bu anayasalarda öngörülen devlet yaklaşımının toplumsal uzlaşmayı yansıtır yansıtmadığını değerlendirmeye çalışacağız.

A- 1924 ANAYASASI

1924 Anayasasının en önemli özelliği, T.B.M.M. tarafından yapılmış ve kabul edilmiş olmasıdır. 1924 Anayasası 6 bölüm halinde 105 maddeden meydana gelmektedir. "Esas Hükümler" in yer aldığı ve 8 maddeden oluşan Birinci Bölüm'ün 2. maddesinde Türkiye Cumhuriyeti'nin genel ilkeleri sıralanmıştır. Buna göre "Türkiye Devleti Cumhuriyetçi, Milliyetçi, Halkçı, Devletçi, Laik ve Devrimcidir". Devletin en genel anlamdaki amaç fonksiyonları bu ilkelerden çıkmaktadır.

Toplam 59 maddeden oluşan İkinci, Üçüncü ve Dördüncü Bölümlerde yasama, yürütme ve yargı organlarının kuruluş, yetki ve sorumlulukları ayrıntılı olarak düzenlenmiştir.

"Türklerin kamu hakları" başlığını taşıyan Beşinci Bölümde ise, kişi ve mülkiyet ile ilgili temel hak ve özgürlükler 21 madde olarak sıralanmıştır. Bu maddelerde, eşitlik, kişi dokunulmazlığı, vicdan, düşünme, söz, yayım, yolculuk, akit, çalışma, mülk edinme, malını ve hakkını kullanma, toplanma, dernek kurma ve ortaklık kurma gibi hak ve özgürlükler kısa birer cümle ile tanımlanmaktadır. Hak ve özgürlüklerin ayrıntılı şekilde düzenlenmesi yasalara bırakılmıştır.

"Türlü Maddeler" in yer aldığı Altıncı Bölümde de, iller, memurlar, maliye işleri ve Anayasa'nın dayanakları ile ilgili hükümler düzenlenmiştir.

1924 Anayasası bu sistematik içinde incelendiğinde, kısa birer cümle ile ifade edilen kişi ve mülkiyet haklarını güvence altına almak için devletin temel kurumlarının kuruluş, yetki ve sorumluluklarının düzenlenmesine ağırlık verildiği görülmektedir. Bu, devletin "koruyucu devlet" olarak tanımlandığı anlamına gelir. Dolayısıyla, bu Anayasadaki "koruyucu devlet" tanımına bağlı olarak kamu kesiminin başlıca faaliyet alanı güvenlik ve adalet hizmetleri olmaktadır.

1924 Anayasasında güvenlik ve adalet hizmetlerinin dışında sadece eğitim, toprak reformu ve ormancılık faaliyetlerinin kamusal faaliyet olarak tanımlandığı göze çarpmaktadır. 87. madde de "Kadın erkek bütün Türkler ilk öğretimden geçmek ödevindedirler. İlk öğretim devlet okullarında parasızdır" denilmektedir. Dikkat edilirse, bu maddeye göre özel öğretim

serbest kabul edilmektedir. Ayrıca, orta ve yüksek öğretimin kamu kesimi tarafından sağlanması konusunda Anayasa'da bir hüküm yoktur. Diğer taraftan toprak reformu ve ormancılık faaliyetlerinin, kamulaştırma ile ilgili 74. maddede dolaylı olarak kamu kesiminin faaliyet alanı içine alındığını görüyoruz. Bunların dışında "etkin devlet" tanımına girecek kalkınma, gelir dağılımı, sağlık ve sosyal güvenlik gibi alanlarda 1924 Anayasasında herhangi bir hüküm yoktur.

B- 1961 ANAYASASI

1961 Anayasası sistematik olarak 1924 Anayasasından oldukça farklıdır. Anayasa altı kısımdan oluşmaktadır. Birinci Kısımda "Genel Esaslar"; İkinci Kısımda "Temel Haklar ve Ödevler"; Üçüncü Kısımda "Cumhuriyetin Temel Kuruluşu"; Dördüncü Kısımda "Çeşitli Hükümler"; Beşinci Kısımda "Geçici Hükümler"; Altıncı Kısımda da "Son Hükümler" ile ilgili maddeler yer almaktadır.

1961 Anayasasında devletin koruyucu niteliği en genel anlamda ifadesini "Genel Esaslar" ile ilgili 2. maddede bulmaktadır. Bu maddeye göre, Türkiye Cumhuriyeti insan haklarına dayanan bir devlettir. İnsan haklarına dayanan devlet kavramı, "Temel Haklar ve Ödevler" ile ilgili İkinci Kısımda somutlaşmaktadır. Bu Kısımın İkinci Bölümünde "Kişinin Hakları ve Ödevleri", "Kişinin Dokunulmazlığı", "Özel Hayatın Korunması", "Seyahat ve Yerleşme Hürriyeti", "Düşünce ve İnanç Hak ve Hürriyetleri", "Bilim ve Sanat Hürriyeti", "Basım ve Yayınla ilgili Hükümler", "Toplantı Hak ve Hürriyetleri" ve "Hakların Korunması ile ilgili Hükümler" başlıkları altında kişi hak ve hürriyetleri düzenlenmiştir. Mülkiyet hakkı ise "Sosyal ve İktisadi Haklar ve Ödevler" in düzenlediği Üçüncü Bölümde yer almaktadır. Böylece bu Anayasaya göre devlet öncelikle, kişi ve mülkiyet hak ve özgürlüklerini koruma altına almak için güvenlik ve adalet hizmetlerini yerine getirmekle yükümlüdür.

"Koruyucu devlet" tanımının yanısıra, 1961 Anayasası "etkin devlet" tanımına da geniş ölçüde yer vermiştir. Anayasanın 2. maddesi Türkiye Cumhuriyetini aynı zamanda sosyal bir devlet olarak nitelendirmiştir. Devletin sosyal içeriği Anayasa'nın 10. maddesinin 2. fıkrasında genel olarak belirlenmiştir. Buna göre "Devlet, kişinin temel hak ve hürriyetlerini, fert huzuru, sosyal adalet ve hukuk devleti ilkeleriyle bağdaşmayacak surette sınırlayan siyasi, iktisadi ve sosyal bütün engelleri

kaldırır, insanın maddi ve manevi varlığının gelişmesi için gerekli şartları hazırlar". Bu amaç doğrultusunda Anayasada devlete verilen görevler şunlardır:

- Ailenin korunması (md. 35).
- Toprak ve tarım reformunun gerçekleştirilmesi (md. 37).
- Planlı kalkınmanın sağlanması (md. 41).
- İşsizliğin önlenmesi (md. 42).
- Herkese sosyal güvenlik hizmetlerinin sunulması (md. 48).
- Herkese sağlık hizmetinin sunulması (md. 49).
- Yoksul ve dar gelirlilerin konut ihtiyacının karşılanması (md. 49).
- Herkese eğitim hizmetinin sunulması (md. 50).
- Kooperatifçiliğin geliştirilmesi (md. 51).
- Tarımın ve çiftçinin korunması (md. 52).

Devlet ayrıca, 38. ve 39. maddelere göre kamu yararının gerektirdiği durumlarda özel taşınmaz malları kamulaştırabilecek ve "kamu hizmeti niteliği taşıyan özel teşebbüsleri" devletleştirebilecektir.

Dikkat edilirse, yukarıda sıralanan faaliyetler doğrudan kamusal faaliyet olarak düzenlenmemiş, verilen görevler çerçevesinde devletin bu alanlarda kamusal faaliyette bulunabileceği belirtilmiştir. Nitekim Anayasanın 53. maddesinde "Devlet bu bölümde belirtilen iktisadi ve sosyal amaçlara ulaşma ödevlerini, ancak iktisadi gelişme ile mali kaynakların yeterliliği ölçüsünde yerine getirir" denilmektedir.

Diğer taraftan şu faaliyetler ise, 1961 Anayasasında kamusal faaliyet konusu olarak düzenlenmiştir :

- Yüksek öğretim hizmetleri (md. 120).
- Doğal servet kaynaklarının aranması ve işletilmesi (md. 130).
- Radyo ve televizyon hizmetleri (md. 121).
- Ormancılık faaliyetleri (md. 131).
- Din hizmetleri (md. 154).

Anayasa'nın 61. maddesine göre, devletin verilen görevleri ve kamusal faaliyetlerini yerine getirmek için yapacağı harcamaları karşılamak üzere "herkes mali gücüne göre vergi ödemekle yükümlüdür. Vergi, resim ve harçlar ve benzeri mali yükümlülükler ancak kanunla konur". Böylece, vergilendirme alanındaki en önemli özelliğin, "ödeme gücü ilkesi"nin getirilmesi olduğu anlaşılmaktadır.

Özetlersek: 1961 Anayasasında gerek verilen görevler gerek kamusal olarak düzenlenen faaliyetler çerçevesinde, devletin sosyal niteliğine ağırlık verildiği görülmektedir.

C- 1982 ANAYASASI

1982 Anayasası toplam yedi kısımdan ve geçici maddeler dışında 177 maddeden oluşmaktadır. Birinci Kısım "Genel Esaslar"; İkinci Kısım "Temel Hak ve Ödevler"; Üçüncü Kısım "Cumhuriyetin Temel Organları"; Dördüncü Kısım "Mali ve Ekonomik Hükümler"; Beşinci Kısım "Çeşitli Hükümler"; Altıncı Kısım "Geçici Hükümler"; ve Yedinci Kısım "Son Hükümler" başlıkları altında maddeler içermektedir.

1982 Anayasasında da doğal olarak öncelikle devletin koruyucu niteliği tanımlanmaktadır. Genel Esaslar'ın 2. maddesinde, Türkiye Cumhuriyeti'nin insan haklarına saygılı bir devlet olduğu belirtilmektedir. Bu doğrultuda, "Temel Haklar ve Ödevler" in ikinci bölümünde "Kişinin hakları ve ödevleri" düzenlenmiştir. Bu bölümdeki maddelere bağlı olarak devletin ilk görevi, kişi ve mülkiyet hak ve özgürlüklerini korumak için güvenlik ve adalet hizmetlerini sağlamaktır.

1982 Anayasası "koruyucu devlet" tanımının ötesinde devletin etkinliğini, 1961 Anayasasından daha geniş ve ayrıntılı olarak tanımlamıştır. 1961 Anayasasında olduğu gibi, 2. maddede sosyal devlet ilkesine yer verildikten sonra 5. maddede devletin temel amaç ve görevlerine değinilmiştir. Bu maddeye göre, devletin temel amaçlarından birisi, "kişinin temel hak ve hürriyetlerini, sosyal hukuk devleti ve adalet ilkeleriyle bağdaşmayacak surette sınırlayan siyasal, ekonomik ve sosyal engelleri kaldırmaya, insanın maddi ve manevi varlığının gelişmesi için gerekli şartları hazırlamaya çalışmaktır". Bu benimsenen amaçları gerçekleştirmek için devlete verilen görevler şunlardır:

- Ailenin korunması (md. 41).
- Eğitim hizmeti sunma (md. 42).
- Toprak reformunun gerçekleştirilmesi (md. 44).
- Tarım, hayvancılık ve bu üretim dallarında çalışanların korunması (md. 45).
- İşsizliğin önlenmesi (md. 49).
- Sağlık hizmetlerinin sunulması ve çevrenin korunması (md. 56).
- Konut sahibi olmanın desteklenmesi (md. 57).

- Gençliğin korunması (md. 58).
- Sporun geliştirilmesi (md. 59).
- Herkese sosyal güvenlik (md. 60).
- Tarih, kültür ve tabiat varlıklarının korunması (md. 63).
- Sanatın ve sanatçının korunması (md. 64).
- Planlı kalkınmayı sağlamak (166).
- Piyasaların denetimi ve dış ticaretin düzenlenmesi (md. 167).
- Orman köylüsünün korunması (md. 170).
- Kooperatifçiliğin geliştirilmesi (md. 171).
- Tüketicilerin korunması (md. 172).
- Esnaf ve sanatkarların korunması (md. 173).

Ayrıca, kamu yararının gerektirdiği durumlarda kamulaştırma ve devletleştirme yapılabileceği 46. ve 47. maddelerde düzenlenmiştir. Görüldüğü gibi 1982 Anayasası ile devlete, 1961 Anayasasından daha çok görev yüklenmiştir. Ancak 1982 Anayasasında da devletin "sosyal ve ekonomik alanlarda Anayasa ile belirlenen görevlerini, ekonomik istikrarın korunmasını gözeterek, mali kaynaklarının yeterliliği ölçüsünde yerine" getireceği hükme bağlanmıştır.

1982 Anayasasında kamusal faaliyet konusu olarak düzenlenen mal ve hizmetler ise şunlardır :

- Yüksek öğretim hizmetleri (md. 130).
- Din hizmetleri (md. 136).
- Doğal servetlerin ve kaynakların aranması ve işletilmesi (md. 168).
- Ormancılık faaliyetleri (md. 169).

Devlet 1961 Anayasasında olduğu gibi, doğal servetlerin ve kaynakların aranması ve işletilmesi hakkını belli bir süre için özel kesime devredebilmekte veya ortaklık kurabilmektedir. Bu konuda kanun'un açık izni gerekmektedir. 1982 Anayasası ile ayrıca, yüksek öğretim alanında özel üniversitelerin kurulabilmesine imkan sağlanmıştır. Ancak, özel üniversiteler kar amacı gütmeyen vakıflar tarafından kurulabilecektir.

Görüldüğü gibi, 1982 Anayasası ile devlete sosyal ve ekonomik amaçları gerçekleştirmek için çok sayıda görev verilmiştir. Kamusal faaliyet konusu mal ve hizmetler de, özel üniversiteler ile radyo ve

televizyonların kurulmasına imkan verilmesinin dışında aynen 1961 Anayasasında olduğu gibi düzenlenmiştir.

IV- DEĞERLENDİRME

"Koruyucu devlet" ve "etkin devlet" tanımları açısından incelediğimiz üç Anayasadaki ekonomik ve sosyal devlet anlayışını ayrı ayrı değerlendirebiliriz.

İlk olarak 1924 Anayasasını değerlendirdiğimizde, bu Anayasaya göre öngörülen kamusal görevlerin ve faaliyet alanının çok geniş tutulmadığını söyleyebiliriz. Anayasa sadece, güvenlik, adalet, ilk öğretim, toprak reformu ve ormancılık kamu kesiminin görev ve faaliyet alanı içinde düzenlenmiştir. Buradan hareketle, 1924 Anayasası'nın sosyal devlet anlayışına yer vermediği söylenebilir. Ancak, temel hak ve özgürlükleri dahi ayrıntılı olarak düzenlemeyen ve yasama organı olan T.B.M.M.'ne bırakan bir anayasada kamu kesiminin faaliyet alanı ve görevlerinin ayrıntılı olarak yer alması beklenemez. Ekonomik ve sosyal konularda düzenleme yapma yetkisi yasama organına bırakılmıştır.

1924 Anayasası'nın yürürlükte olduğu Tek Parti Döneminde devletin sosyal niteliği, "halkçılık" ve "devletçilik" gibi genel ilkeleri yorumlayan Meclisin çıkardığı kanunlarla belirlenmiştir. "Koruyucu devlet" tanımının ötesindeki konuların doğrudan anayasada yer almayıp kanun konusu olması, 1924 Anayasasına yansıyan anlayışın bir sonucudur. Bu anlayışa göre, Meclis'in tercihleri ile toplumu oluşturan bireylerin tercihleri özdeş kabul edilmiştir. Böyle bir özdeşliğin bulunup bulunmadığı konusu, ancak çok partili siyasal sürece geçildikten sonra gündeme gelmiştir (Sosyal-Sağlam, 26).

1961 Anayasasında, kamu kesiminin görev ve faaliyet alanı ayrıntılı bir şekilde düzenlenerek sosyal devlet tanımına yer verilmiştir. Diğer bir deyişle, bu Anayasaya göre kamu kesiminin ulusal ekonomi içindeki payının büyük olması öngörülmektedir. 1982 Anayasasında ise kamu kesiminin görev ve faaliyet alanı 1961 Anayasasından daha kapsamlı olarak düzenlenmiştir. Örneğin, gençliğin korunması, sporun geliştirilmesi, piyasaların denetimi ve dış ticaretin düzenlenmesi, tüketicilerin korunması, esnaf ve sanatkarların korunması gibi 1982 Anayasasında yer alan hükümlerin 1961 Anayasasında bulunmadığı görülmektedir. Bu nedenle de

1982 Anayasası'nın 1961 Anayasası'ndan daha kapsamlı bir sosyal devlet öngördüğü söylenebilir.

V- SONUÇ

Anayasalarda devletin ekonomik ve sosyal görevleri ile faaliyet alanının tanımlanmasına rağmen, uygulamada farklılıkların ve sorunların ortaya çıkması, bireylerin anayasalar üzerinde kavramsal oybirliğine ulaşip ulaşmadıklarını araştırmamızı gerektirir.

1924 Anayasası T.B.M.M. tarafından yapılmış ve kabul edilmiş bir anayasadır. Özellikle Tek Parti Döneminde toplumdaki bireylerin tercihleri ile Meclisteki temsilcilerin tercihlerinin özdeş olduğunu ileri sürerek bu Anayasa üzerinde toplumsal bir uzlaşmanın sağlandığını söylemek güçtür. Nitekim çok partili siyasal hayata geçildikten sonra kurulan I. Menderes Hükümeti'nin programında, tek partili dönemde "müdahaleci kapitalist, bürokratik ve inhisarcı bir devlet tipi"nin ortaya çıktığı ve "umumi bütçeden köy sandıklarına kadar devlet masraflarının mütemadiyen arttığı" belirtildikten sonra, "iktisadi ve mali görüşlerimizin esası bir taraftan devlet müdahalelerini asgariye indirmek, diğer taraftan iktisadi sahada devlet sektörünü mümkün olduğu kadar daraltmaktır" denilmiştir. Aynı Anayasa, 1950-1960 döneminde farklı yorumlanmıştır. Hangi devlet anlayışının doğru olduğu konumuzun dışındadır. Üzerinde durduğumuz, 1924 Anayasasında ifadesini bulan devlet anlayışı konusunda bir uzlaşmanın sağlanamamış olmasıdır.

1961 Anayasası, Milli Birlik Komitesi ve Temsilciler Meclisinden oluşan Kurucu Meclis tarafından hazırlanmıştır. Karşı görüş açıklama ve propaganda yapma özgürlüğünün tam olarak söz konusu olmadığı belirtilen bir ortamda halk oyuna sunulmuş olan bu Anayasa, oylamaya katılanların % 61,5'i tarafından kabul edilerek Türkiye Cumhuriyeti'nin İkinci Anayasası olarak yürürlüğe girmiştir. Serbest bir seçim ortamı sağlandığı iddia edilse bile, % 61,5 oranındaki kabul oyuyla benimsenmesi bu Anayasa üzerinde genel bir uzlaşmanın sağlanmadığını gösterir.

1982 Anayasası ise, Danışma Meclisi Anayasa Komisyonu tarafından hazırlanarak Kurucu Mecliste kabul edilmiş ve halk oyuna sunulmuştur. % 91,37 gibi oybirliğine yakın bir çoğunlukla halkın onaylanmasına rağmen, tekrar çok partili demokratik hayata geçilmesiyle

birlikte bu Anayasa da eleştirilmeye ve tartışılmaya başlanmıştır. Yürürlüğe girdikten kısa bir süre sonra bir anayasa'nın tartışma konusu olması sağlanmış olan yaklaşık oybirliğinin toplumsal bir uzlaşmayı ifade edip etmediği sorusunu gündeme getirir. 1982 Anayasası'nın büyük bir çoğunlukla kabul edilmesinin biçimsel olduğu, kavramsal oybirliği anlamına gelmediği söylenebilir.

Sonuç olarak, ülkemizde belli dönemlerde yürürlükte kalmış ve halen yürürlükte olan Anayasalarda tanımlanan ekonomik ve sosyal devlet anlayışının toplumsal uzlaşmayı yansıtmadığı görülmektedir. İstikrar içinde kalkınabilmemizin ön koşulu, çok farklı devlet görüşlerini benimsemiş oldukları anlaşılan bireylerin ve grupların bir noktada görüş birliğine varmak için çaba sarfetmeleri ve bunu gerçekleştirmeleridir. Yoksa birisinin yaptığını diğerinin bozması şeklindeki politikalar, zaman ve kaynak israfından başka bir şey değildir.

KAYNAKÇA

- Buchanan, James M., - Tullock, Gordon** (1962); *The Calculus of Consent*. The University of Michigan Press.
- Dağlı, Nuran - Aktürk, Belma** (1988); "Hükümetler ve Programları (1920 - 1987). T.B.M.M. Yayın No:12
- Hochman, Harold M.** (1972); "Individual Preferences and Distributional Adjustments", *The American Economic Review*, Vol. LXII, No:2.
- Kili, Suna - Gözübüyük, Şerif** (1985); *Türk Anayasa Metinleri, Sened-i İttifaktan Günümüze*. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.
- Soysal, Mümtaz - Sağlam, Fazıl**; "Türkiye'de Anayasalar"; C.D. Türkiye Ansiklopedisi Cilt I, İletişim Yayınları.
- Tullock, Gordon** (1970); *Private Wants, Public Needs*. Basic Books, Inc., New York.

AFRİKA'DA REFORMLAR SIRASINDA
ENFLASYONLA MÜCADELE (*)

Yazan: Ajay Chhibber
Çev : Prof. Dr. Fevzi DEVRİM
Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F

"Yüksek enflasyonla devalüasyon arasında nasıl bir bağlantı bulunduğu açık değil. İkisi arasındaki ilişki derecesi, bu sırada uygulanan para ve maliye politikaları ile buna uygun piyasaların varlığına bağlıdır".

Aşağı Sahra Afrikası'ndaki ekonomilerin pek çoğunda enflasyon oranındaki artış, böyle bir artışın sosyal ve ekonomik sonuçları dikkate alındığında, aşırı endişeye sebep olmakta; ve sadece pek az Afrika ülkesi endeksleme veya güvenlik sistemi programları vasıtasıyla enflasyonu yönetecek kurumlara sahip bulunmaktadır. Ayrıca, devamlı yüksek seyreden bir enflasyonun, beklentileri güçlü kılarak, kendi kendini besleyen bir süreci işletme tehlikesi de mevcuttur. Üç rakamlı enflasyon olgusunu sadece pek az Afrika ülkesi yaşamışken, Latin Amerika'da ortalama enflasyon oranının dikkate değer artışlar göstereceği, pek çok Latin Amerika ülkesinde ise bu oranın bazen beş katına kadar çıktığı gözlenmektedir.

1975-89 yıllarında Aşağı Sahra Afrikası'nda ortalama enflasyon, sanayileşmiş ülkelerdeki yıllık ortalama % 6.4'lük oranın çok üzerinde, yıllık %16.7 seviyesinde gerçekleşmiştir. (bkz. grafik ve tablo). Ancak bu ortalama oran önemli bazı farklılıkları görmemizi engellemektedir. Özellikle 1977 yılından bu yana enflasyon, Fransız enflasyonunu yakından takip eden CFA(**) Frank Bölgesi'ne dahil ülkelerde çok daha düşük seviyede kalmış; buna karşılık en az dört ülkede- Gana, Sierra Leone, Uganda ve Zaire - üç rakamlı enflasyon yaşanmıştır.

(*) Ajay Chhibber "Tackling Inflation During Reforms in Africa", Finance and Development, march 1991, pp. 28-31.

(**) CFA : Communauté Financière Africaine (Afrika Mali Topluluğu'nun baş harfleri ile kısaltılmış şeklidir).

Bir kısım yazarlar, serbest fiyat ve faiz hadlerinin uygulandığı bir ortamda devalüasyonun - Dünya Bankası ve IMF tarafından desteklenen pek çok yapısal uyum programlarının entegre bir parçası olarak - maliyet itici enflasyona, yani, üretim maliyetlerindeki artışlardan doğan ve beslenen bir enflasyona yol açtığını, bu artışların talepten bağımsız olduğunu ileri sürmektedirler. Yeterli bir üretim karşılığı olmadığından (yani, ihracattaki hasıla artışları veya ithal ikameci sektörler itibariyle), daha yüksek bir enflasyon meydana gelirken, bu tür değişimler çok az pozitif reel etkilere sahip olmuşlardır. Bu görünüm CFA Frank Bölgesi ülkelerindeki nisbeten düşük enflasyon oranlarını doğrulamaktadır. Bu ülkeler sabit kambiyo kuru sistemine sahip olup, bunların para politikaları belirli kuralları takip etmek zorundadır. Ancak kambiyo kuru politikası ile enflasyon arasındaki ilişki daha karmaşıktır ve bu ilişki bu ortama uygun piyasaların varlığına ve reform gayretlerinin parçası olarak uygun para ve maliye politikalarının izlenip izlenmediğine bağlıdır.

Bu makale, anti-enflasyonist bir politika için gerekli şartları ortaya koymakta ve Cezayir, Fildişi Sahili, Gana ve Zimbabwe'yi kapsayan bir Dünya Bankası araştırma projesine dayanmaktadır. Bu ülkelerin herbiri, aşağıdaki tabloda tasvir edilen farklı makro politika rejimlerinin tipik bir örneği olarak seçilmişlerdir. Bu makale, özellikle kambiyo kurları, para ve maliye politikaları ile fiyat serbestleştirmesindeki düzensizliklerin (bozulmaların) enflasyon üzerindeki etkisini tartışmaktadır.

Kambiyo Kuru Politikası

Reel kambiyo kurundaki bir değişmeyi etkilemede iki yaklaşım vardır. Bunlardan biri, ekonominin normal kambiyo kurundaki bir devalüasyon vasıtasıyla etkilenmesi yaklaşımıdır. Bazı iktisatçılar, yüksek enflasyonun maliyetlerinden sakındırması sebebiyle, ikinci yaklaşımı tercihe şayan bulmaktadırlar. Biraz farklı, fakat konu ile ilgili bir eleştiri, nominal bir devalüasyonun, reel kambiyo kuru üzerinde etkisi olmayan enflasyon tarafından süratle bertaraf edildiğini ileri süren Afrika Ekonomik Komisyonu (ECA)'ndan gelmiştir. Bu, pek çok Afrika ülkesindeki düşük üretim karşılığından ve bütçenin yüksek parasal finansman payından doğmaktadır. Fakat bu durum bize neyi anlatacaktır?

İlk olarak, kambiyo kurundan dahili fiyatlara doğrudan bir maliyet-itici etki bulunduğuna şüphe yoktur. Bu, Afrika'da ve dünyanın

diğer bölgelerindeki sayısız araştırmalar kadar, bu projenin bir parçası olarak Gana ve Zimbabve üzerinde yapılmış çalışma ile de doğrulanmıştır. İthalat GSYİH'nin küçük bir kısmını teşkil etse bile, genel olarak kambiyo kuru değişmelerinin etkisi muhtemelen yüksek olacaktır. Bu sonuç, üretim projesi için temel ithal mallarının öneminden ve yurtiçi endüstrinin bu ithalatı ikame gücünün yetersizliğinden doğmaktadır. Ele alınan dönemde ithalatın GSYİH içindeki payı ortalama % 0.20 civarında olan Gana'da kambiyo kurundaki %1'lik bir artışın fiyatlarda % 0.40'lık bir artışa yol açtığı tesbit edilmiştir.

İkinci olarak, ithal ikamesine imkan verebilen malları üretecek ciddi bir yurt içi kapasite mevcut olduğunda, kambiyo kuru değişmelerinin dahili fiyatlar üzerindeki başlıca etkisi aciz kalmaktadır. Fiyat kontrolleri ve sübvansiyonlar uygulandığı zaman bu etki daha da azalmaktadır. Her iki halde de, kambiyo kuru değişmelerinin dahili enflasyon üzerindeki başlangıç etkisinin çok düşük olduğu Zimbabve'de bu durum görülmüştür. Cezayir'de olduğu gibi, tam fiyat kontrollerinin uygulandığı aşırı durumlarda, dahili enflasyonun önemli ölçüde fiyat kontrollerinin bir fonksiyonu olduğu; kambiyo kuru değişmelerinin dahili fiyatlar üzerinde bir etkiye sahip bulunmadığı anlaşılmaktadır. Bununla beraber, sistem içindeki reel veya yazacağımız "gerçek" enflasyon daha yüksek orandadır. Ayrıca, kambiyo kuru değişmelerinin dahili fiyatlar üzerindeki tam etkisini önlemek üzere sübvansiyonların kullanımı, genellikle, finansman şekli enflasyonist sonuç doğuran mali açıklara sebep olmaktadır.

Üçüncü olarak, devalüasyonun dahili enflasyon üzerindeki etkileri büyük ölçüde uygulanan para ve maliye politikalarına bağlıdır. İhracatın devalüasyona reaksiyonu ve bütçenin parasal finansman payı hakkındaki alternatif varsayımlar altında Zimbabve ile ilgili bir araştırma örneği, normal şartlar altında dahili fiyatlarda nominal devalüasyonun üçte biri oranında bir artış meydana geleceğini göstermektedir. Zimbabve'de bütçe açıkları devalüasyonla birlikte artış gösterdiği için, devalüasyonun dahili fiyatlar üzerindeki genel etkisi başlangıç etkisinden daha büyük olmaktadır. Büyük ölçüde para basarak finanse edilen daha geniş bütçe açıkları daha yüksek enflasyona yol açmaktadır. Zimbabve'de devalüasyon oranındaki % 10'luk bir artışın enflasyon üzerindeki net artış etkisi % 3.33 olmaktadır. Kısa vadede ihracatın arza karşılık vermesi düşük (elastikiyet 0.1) ve bütçenin önemli bir kısmı para basma yoluyla karşılanmış olduğunda, devalüasyon dahili fiyatlarda tam bir etkiye sahip olacak ve reel kambiyo

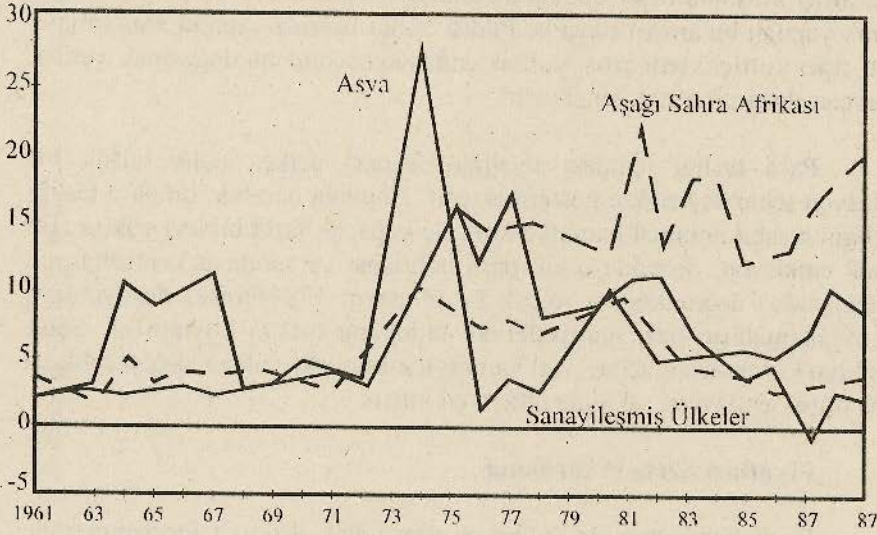
kuru üzerinde her hangi bir etki göstermeyecektir. Yurt içi tahvil piyasası devletin iç piyasadan borçlanması için yeteri kadar gelişmiş olmadığından Afrika'da bütçe açıklarının parasal finansmanı çok basittir. Bu sonuçlar ECA'nın eleştirisini destekler görünmektedir. Ancak, onların teklifi kambiyo kuru düzenlemelerinden sakınmayı değil; mali açıkların yönetimini ve uygun para ve maliye politikalarının izlenmesi gerektiğini işaret etmektedir. Ayrıca, kambiyo kurundaki değişmeler genellikle mali açıkları da iyileştirebilmekte ve böylece enflasyonun düşmesine imkan verebilmektedir. Mesela Gana'da devalüasyon, mali açıklarda bir iyileştirmeyi ve sonuç olarak enflasyon oranında bir düşmeyi temin etmiştir. Gana'daki makro ekonomik bir model örneği, daha fazla düşürülmüş paralel bir kambiyo kuru kadar, daha yüksek bir enflasyon oranı anlamına da geleceğini göstermektedir. Devalüasyonun dış yardımların yurtiçi rayiciden daha yüksek gelirler sağlaması ve ithalatçılara verilen sübvansiyonlarda bir azalma meydana getirmesi sebebiyle mali açıklarda bir iyileşme görülmüştür.

Nihayet, paralel piyasaların büyüklüğü, resmi devalüasyonların fiyatları etkileme derecesini tayin etmektedir. Bir defa kambiyo kuru düzeninin bozulması çok ileri noktalara ulaşmış, tüketici ve üretici fiyatları cari paralel piyasa kambiyo kurunu yansıtır hale gelmiştir. Resmi devalüasyon statükonun tamamıyla formel hale getirilmesidir. Uygun ekonomik çalışma desteğiyle yapılan Gana ile ilgili bir araştırma, resmi kambiyo kuru devalüasyonunun doğrudan maliyet itici etkiye sahip olmadığını göstermiştir. Bu durum aynı şekilde, bazı kambiyo kuru düzensizliklerinin dövizle ilgili geniş bir paralel piyasa ortaya çıkardığı Afrika'daki Tip III kategorisi içinde yer alan pekçok ülke için de doğrudur. Bunun için, devalüasyona başvurmadan gerçekleştirilen reformların başarılı olması ihtimali yoktur. Bu tür olaylarda devalüasyonla birlikte bütçe iyileştirilmesi de sağlanabilirse, başarılı bir resmi devalüasyon daha düşük enflasyon sonucu elde edilmesini mümkün kılar.

Bütün bu araştırmalar bir hususu açıklamaktadır. O da: devalüasyon ile enflasyon arasında yeknesak bir ilişki bulunmadığıdır. İlk olarak, Afrika'da enflasyonla ilgili araştırmaların hemen hepsinde doğrulandığı gibi, devalüasyonun enflasyon üzerinde daima pozitif bir maliyet itici etkisi vardır. Bunun istisnaları, tam fiyat kontrolleri uygulanan ülkelerdir. Ancak bu kontrollerin genellikle devamlı olmadığı ve bunların kaldırılmasının bastırılmış bir enflasyon sebebiyle, tipik olarak ekonomik

-ve ekseriya politik- değişmede bir bozulmayı da ihtiva ettiği açıktır. Bununla beraber devalüasyonun enflasyon üzerinde sonraki genel etkisi, devalüasyonun bütçe üzerindeki etkisine; programın dış kaynak temininin yeterliliğine; ve buna refakat eden para politikasına bağlı bulunmaktadır.

Aşaağı Sahra Afrika'sında Enflasyon 1961 - 89



Kaynak : Dünya Bankası Verileri

Para ve Maliye Politikaları

Dünyanın diğer bölgelerinde olduğu gibi Afrika'da da para arzındaki artış ile enflasyonun arasında kuvvetli bir bağlantı vardır. Gana ve Zimbabwe'deki uygulama sonuçları, aşırı reel para denkliklerinin enflasyon üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu ilişki Afrika'da enflasyon konusunda yapılmış pek çok araştırma ile doğrulanmıştır. Bu olaylarda, mali açıklarda ve buna bağlı olarak para arzı artışlarındaki bir azalma açıkça enflasyonun düşmesini de gerektirir. Ancak, ele alınan araştırmalarda da gösterildiği gibi, mali indirimlerin nasıl ve nerede yapılacağı enflasyonun düşürülmesinde büyük önem kazanmaktadır. Verimli yatırımları etkileyen harcamalardaki azalma

enflasyon üzerinde daha küçük bir etkiye sebep olacak, hatta aşırı bir şekil olarak bu durum enflasyonu artırabilecektir.

Para arzındaki artış ile enflasyon arasındaki güçlü bağlantı, CFA Frank Bölgesi ülkelerinde düşük enflasyonun hangi sebeplerden meydana geldiğini belirlemektedir. CFA Frank Bölgesindeki enflasyonla ilgili son bir araştırma, incelemeye alınan her dört ülkeden üçünde yurtdışı kredi artışı ile para artışı arasında ilişki bulunmadığını göstermektedir. Bu projeye ilgili olarak yapılan bu araştırmaya ve Fildişi Sahili üzerinde yapılan araştırmaya göre, aşırı yurtdışı kredi artışı yüksek enflasyon sonucunu doğurmak yerine, ödemeler dengesine etki etmektedir.

Para birliği içindeki üyeliğin faydası açıkça daha düşük bir enflasyon şeklinde kendini göstermektedir. Bununla beraber, bu para birliği üyeliğinin sabit nominal kambiyo kuru ile yapacak fazla birşeyi yoktur. Bu düşük enflasyon, özellikle ortak para politikası ve sermaye kontrollerinin olmayışından doğmaktadır. Ancak bu ülkelerin 1980'lerdeki deneyimleri; bu uygulamaların bazı maliyetlerinin olduğunu ortaya koymuştur. Sabit kambiyo kurunun sonuçları, reel kambiyo kurundaki yüksek değişkenlik ve daha düşük enflasyon şeklinde ortaya çıkmıştır.

Fiyatları Serbest Bırakma

Fiyat kontrolleri ile enflasyon arasındaki ilişkinin incelenmesinde üç durumun gözönünde bulundurulması gerekir. Bunlar; yoğun fiyat kontrollerine konu olan ekonomiler; selektif, fakat zorunlu fiyat kontrollerine tabi ekonomiler; ve paralel piyasaların bulunduğu ekonomiler.

Birinci durumda, fiyat kontrolsuzluğunu yönetmedeki sorun, bir parasal aşırılığın (mesela, aşırı likidite'nin) derecesini ölçme ve ne kadarının özel planlarda massedilebileceğini, ne kadarının enflasyon vasıtasıyla israf edileceğini tespit sorun olmaktadır. Bu özel planlar mesken vb. gibi kamu varlıklarının satışını kapsayabilmektedir. Alternatif olarak, devlet, tersi durumda KİT malların fiyatlarını yükseltecek olan para dengelerini masnetmek üzere, pozitif reel kazanç sağlayacak tahvilleri satma imkanına sahiptir. Bunun üstündeki para arzı muhtemelen enflasyonu kamçılایarak mal ve hizmetlere daha fazla talep sonucunu doğuracaktır. Aynı şekilde arzın karşılık verme derecesi de enflasyon haddini belirlemektedir. Mesela Gana'da daha yüksek reel büyüme aynı monetizasyon seviyesine göre

enflasyonist baskıyı azaltarak, reel para dengelerinde artış sonucunu doğurmuştur.

Selektif kontroller yapılması, fiyat kontrollerine konu malların talebinin karşılanamayacağını göstermektedir. Tipik olarak, fiyat kontrolleri kamu iktisadi teşebbüsleri fiyatlaması suretiyle tatbik edildiklerinde etkili olmakta; ancak özel sektör tarafından bu kolaylıkla önlenebilmektedir. Zimbabwe'de düşük gelir sahibi tüketiciler, ulaştırma, elektrik ve sosyal konut sübvansiyonları vasıtasıyla himaye edilmektedir. Karşılanamayan talep kısmı, fiyatları artan kontrolsüz mallar piyasasını baskı altına almakta ve harcanmayan bakiye kısım parasal değerlerin ilk andaki teşkilinde olduğu gibi biriktirilir. Bu durumda fiyat kontrolsüzlüğü tipik olarak, daha önce fiyat kontrollerine konu olan sektörlerde daha yüksek fiyat oluşumuna sebep olmakta; bu fiyat artışları diğer sektörlerdeki maliyetleri ve buna bağlı olarak onların fiyatlarını artırabilmektedir.

Son olarak, paralel piyasaların varlığı burada daha yüksek fiyatların teşkiline imkan vererek kontrollü malların talebini paralel piyasalara çekmek suretiyle herhangi bir aşırı talebi elimine etmektedir. Bu ortamda kayda değer enflasyon yoktur ve fiyat kontrolü tipik olarak önemsiz enflasyonist etkilere sahiptir.

Sonuç

İlk bakışta mevcut deliller kambiyo kuru rejimleri ile enflasyon arasında çok güçlü bir korelasyon bulunduğu kanısını uyandıracak gibi görülmektedir. Dalgalı kambiyo kurları (veya kıt döviz elde etmekte en uygun sistem) daha yüksek enflasyona sebep olmuş gibi görünmektedir. Öte yandan, sabit döviz kurları uygulayan ülkeler tipik olarak daha düşük enflasyonla karşılaşmışlardır.

Bununla beraber, daha dikkatli bir tahlil, olayın daha karmaşık olduğunu göstermektedir. Gana, Sierra Leone, Uganda ve Zambia gibi ülkelerde 1980'lerin kambiyo reformlarından önce ve sabit kambiyo kurunun uygulandığı dönemlerde yüksek enflasyon hüküm sürmüştür. Resmi kambiyo kuru sonucu meydana gelen yüksek enflasyon az çok ilgisiz ve paralel piyasaları ortaya çıkarmıştır. Resmi kambiyo kuru seviyesi muhasebe amaçları için çok önemli olmuş, ancak gerçek döviz fiyatı -paralel kambiyo kuru- ile çok az ilişkili bulunmuştur. Gana kambiyo

reformalarının ayrıntılı tahlili, resmi kambiyo kuru düzenlemesinin mali açıkları azaltmak suretiyle enflasyonu gerçekten indirebileceğini göstermiştir. Enflasyonun esaslı sebebi, önemli ölçüde para basma ile finanse edilen yüksek mali açıklardır. CFA Frank Bölgesi gibi sabit kambiyo kurları uygulayan ülkelerdeki daha düşük ve sabit enflasyon da aynı şekilde, sabit kambiyo kurundan ziyade esas itibariyle parasal ve mali düzenlemeler içinde ortaya çıkmaktadır. Bölge ülkeleri arasındaki sermaye hesabının açıklığı, para arzının politik bir değişken olmasını sağlamaktadır. Yurtiçi kredi genişlemesi parasal genişlemeyi ve enflasyonist baskıyı artırmayıp, onun yerine ödemeler dengesine etki etmektedir.

O halde, fiyat istikrarı için esas olan şey, kambiyo kuru rejiminden ziyade büyük mali açıklar ve bu açıkların finansmanında anti enflasyonist mekanizmalar üzerinde kontrol sağlamaktır. Prensip itibariyle bu, ciddi harcama ve gelir politikaları sayesinde gerçekleştirilebilir. Uygulamada tecrübeler bunun aşırı harcamaları sınırlayacak kurumsal düzenlemelere ihtiyaç gösterdiğini ortaya koymaktadır. Sınırlı sermaye hareketi, böyle bir tazyike karşı gerekli mekanizmayı temin etmektedir. Diğerisi ise, ya CFA Frank Bölgesi gibi bir parasal birliğe katılarak veya bağımsız bir merkez bankası kurup yönetecek etkili bir para ve maliye politikası ayırımına gitmektedir. Bu bağımsızlık aynı şekilde, A.B.D.'deki Federal Reserve sistemine benzer bir kurumsal yapıya ihtiyaç göstermektedir. Merkez bankasına özerklik verilmesi de gereklidir.

Bir parasal birliğe katılmanın maliyeti yüksek gibi görünmektedir: nominal kambiyo kurunu sabitleştirmek reel kurdaki düzenlemeleri sınırlamakta ve bütün düzenlemeye ait etkileri maliye politikasına bağlı kılmaktadır. En iyi politika seçimi, sabit hale getirmiş bir kambiyo kurunun katılığı olmaksızın uygun para ve maliye politikalarına sahip olmaktadır. Bu, büyümeyi tehlikeye sokmadan fiyat istikrarını kolaylaştırabilir.

AFRİKA'DA MAKRO POLİTİKA REJİMLERİ SINIFLAMASI, 1975 -89

Tip I

Sabit kambiyo kurları; sermaye kontrolleri yok; fiyat kontrolleri yok veya çok az.

Benin	Ekvator Ginesi
Burkina Faso	Gabon
Kamerun	Lesotho
Merkezi Afrika Cumh.	Mali
Çad	Nijer
Kongo	Senegal
Fildişi Sahili	Swaziland
Togo	

Tip II

Sabit fakat ayarlanan kambiyo kurları; sermaye kontrolleri; Selektif fiyat kontrolleri.

Burundi	Rwanda
Cape Verde	Seychelles
Kenya	Zimbabwe
Mauritius	

Tip III

İkili veya çoklu kambiyo kurları; sermaye kontrolleri; Selektif fiyat kontrolleri

Gambiya	Somali
Gana	Sudan
Gine	Tanzanya
Madagaskar	Uganda
Malawi	Zaire
Nijerya	Zimbabwe

Tip IV

İkili veya çoklu kombine kambiyo kurları; sermaye kontrolleri; yaygın fiyat kontrolleri.

Cezayir 1)
Angola 2)

Etyopya 2)
Mozambik 2)

Kaynak : Ajay Chhibber, "Africa's Rising Inflation: Causes Consequences and Cures" DRE working paper, No 577. World, Washington, D.C.

1- Cezayir Aşağı Sahra Afrika'sında bulunmakla beraber, bir fikir vermek üzere buraya dahil edilmiştir.

2- Angola, Etyopya ve Mozambik gibi ülkeler yoğun fiyat kontrollerine sahip olmakla beraber bu kontrolleri bir şekilde uygulayamamıştır.

AŞAĞI SAHRA AFRİKA'SINDA ENFLASYON, 1975-89
(Yıllık Ortalama Yüzde Olarak)

	1980-89	1975-89	Ülkede Yaşanan En Yüksek Enflasyon
Sanayileşmiş Ülkeler	5.0	6.4	
Asya	7.9	7.3	
Aşağı Sahra Afrikası	17.2	16.7	
Yüzde Yirminin Üzerinde			
Gana	43.7	52.2	122.9
Sierra Leone	63.7	43.9	178.7
Somali (1)	41.1	32.9	91.2
Sudan (1)	33.1	25.1	64.7
Tanzanya	30.5	24.1	35.3
Uganda	104.6	-	238.1
Zaire	58.8	62.1	101.0
Zambiya (1)	30.8	24.5	55.6
Yüzde 10-20 Arası			
Botswana	10.5	11.0	16.4
Burundi	7.6	10.1	36.6
Gambiya	17.9	15.1	56.7
Kenya	10.4	11.3	20.4
Lesotho	13.6	13.9	18.0
Madagaskar (1)	17.2	14.3	31.8
Malawi	16.6	-	33.9
Mauritiüs	7.6	10.8	42.0
Nijerya	20.5	18.9	40.9
Swaziland (1)	13.9	13.7	20.8
Zimbabwe	13.5	12.3	23.1

Yüzde 10'nun Altında

Burkino Faso	4.1	6.4	30.0
Kamerun (1)	9.4	9.8	17.2
Merkezi Afrika Cumh.(2)	3.9	-	14.6
Kongo	8.0	8.5	17.4
Fildişi Sahili (1)	5.3	9.5	27.4
Etyopya	4.3	8.3	28.5
Gabon (1)	7.7	9.8	28.4
Liberya (1)	4.3	6.1	19.5
Nijer	2.4	6.7	23.5
Senegal	6.5	6.6	31.7
Togo	4.0	6.3	22.5

KAYNAK : Dünya Bankası Verileri

1) Bu ülkeler için ortalamalar 1980-88 ve 1975-88 olarak alınmıştır.

2) Bu ülkeler için ortalamalar 1981-89 olarak alınmıştır.

YAŞAM KALİTESİ

Ercan DUYGULU
S.S.K. Sig. Müd. Yrd.
(Dok. Eyl. Üni. Çalışma
Ek. ve End. İli. Doktora Öğrencisi)

1- YAŞAM KALİTESİ KAVRAMI:

Son yıllarda gelişmiş toplumlardaki bilim ve yönetim çevrelerinin üzerinde yoğunlaştıkları alan olan yaşam kalitesi kavramıyla sıkça karşılaşmaktayız. Kavramın içeriğinde çeşitli halk katmanlarının mutluluğu ve "iyi olma"ları çevresel kalite, ekolojik yapılara dek uzanan çok çeşitli ve seçkisel değişkenler yumağı bulmak olanaklıdır.

Bazı yazarlar (Andrew, Witrey); yaşam kalitesi kavramını, bireylerin doyumunu ve onların sosyal ilişkilerinin kesişimi olarak, bazıları da (Weinstein, Frankel) bireyin kendi yaşamından doyum bulması ve mutluluk kapasitesi olarak, Murnel Mornis gibi yazarlar da yaşam kalitesini mutluluk, doyum ve uyum olarak tanımlamıştır. Tanımların üzerinde durduğu ortak nokta, genel olarak, yaşama yada yaşamın çeşitli alt alanlarına ilişkin mutluluk ifadelerinin kaliteyi belirlediğidir.

Toplumları yöneten kişilerin savunduğu değerlerden biri "mutluluk" düşüncesidir. "Mutluluk; insanın toplumda ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasal tüm yaşam alanlarını ve sosyal ilişkilerini kapsayan uyumlu yaşantısını yansıtan çok yönlü bir kavramdır. Devlet, en üstün ve güçlü kamu kişisi olması nedeniyle, mutluluğu temin eden tek sosyal örgüttür. Sosyal bilimlerin etkisiyle, mutluluk konusundaki çalışmalar, daha ihtiyatlı bir terim olan "yaşam kalitesi" terimine yönelmiştir.

2- YAŞAM KALİTESİ VE ÇEVRE İLE İLİŞKİSİ :

Yaşam kalitesi hemen her zaman, çevre kirliliği, yıkımlar, yığılma, yoğunluk, kalabalık, zararlı maddeler, buyruklar vb. sözcüklerle yanyana bulunmaktadır. Yaşam kalitesi, belirli bir çevreye bağlandığında, bu çevrenin pasif bir erdemi (örneğin, kirliliğin bulunmaması) değil, bu çevrenin dinamik bir yapısı gibidir. Yaşam kalitesi, çevrenin insana

sağladıkları ile insandan istedikleri arasında az çok optimize edilmiş bir ilişkidir.

Kaliteli bir çevre, herhangi bir gereksinme kadar bir gereksinmedir. İnsan iyi bir çevrede yaşadıkça haz, ondan yoksun kalınca da üzüntü duyar. Belki "Çevre gereksinmesi"ni diğer gereksinimlerden farklı kılan yön sağladığı haz ve elem dönemlerinin insan ömürleri ile kıyaslanabilir büyüklükte olmasıdır. Bu bakımdan çevre bozulması bir yandan beden ve ruh sağlığına zarar verirken, bir yandan da bunun sonucu olarak kıtlaşan doğal kaynaklar ekonomik faaliyet üzerinde olumsuz etkiler yapabilmektedir.

3- İŞ YAŞAMI KALİTESİ :

İş yaşamı kalitesi, 70'li yılların başından itibaren kullanılan bir kavram olarak karşımıza çıkmasına rağmen, henüz tüm araştırmacılar tarafından kabul edilen standart bir tanıma ulaşamamıştır. Bazı yazarlar (Shamir, Saloman) iş yaşamı kalitesini; kişinin işinden duyduğu doyum ve iş deneyiminin ödüllendirilmesi ve bireyi gerçekleştireci olması anlamında algılamaktadırlar. Cherns gibileri ise, anılan kavramı; örgütsel davranışın yapısal sistemleri ile beşeri ilişkilerin bir kombinasyonu olarak görmektedirler.

Yöneticiler düzeyinde iş yaşamı kalitesi konusunda çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Bu araştırmaların sonuçlarına göre, yapmaktan en çok hoşlandıkları iş; yüksek iş doyumlu kişilere büyük bir zevk vermekte ve onları mesai arkadaşları gözünde yüceltmektedir.

Yapılan içerik analizleri sonucunda en çok hoşlanılan işin, direkt uzmanlık gerektiren, teknik konulara dayanan ve sonucunda firmayı etkileyen; en az hoşlanılan işin ise, doğrudan uzmanlık gerektirmeyen, beşeri ilişkilere dayanan ve sonuçta diğer insanları etkileyen işler etrafında yoğunlaştığı görülmüştür. Araştırma kapsamında iş ve yaşam doyumunun birbiri ile artı yönde ilişkili olduğu görülmüştür.

Ülkemizde iş yaşamı kalitesi konusunda yapılan bir çalışmada (A. Aras, İzmir, 1991) ise kavram; kişinin işinden duyduğu memnuniyeti, işin niteliklerini, yaşam doyumunu ve iş değerlerini kapsayan geniş bir alanı ifade etmek amacıyla kullanılmıştır.

4- İŞ DEĞERLERİ :

İnsanların neyin iyi veya kötü olduğu konusunda sahip oldukları inançlar olarak tanımlanan değerler; günlük yaşamın akışı içerisinde bireyin

davranışlarını açıklamada temel bir belirleyici olarak kabul edilmektedir. Bu durum iş yaşamına uyarlandığında, çalışan kişilerin sahip olduğu iş değerleri; onların iş doyumunu, performanslarını çalışma ortamındaki davranışlarını etkilemesi açısından önem kazanmaktadır.

Bazı yazarlara (Maccobby ve Herrick) göre, iş yaşamı kalitesi şu 4 unsur etrafında dönmektedir. 1) Emniyet/Güvenlik, 2) Eşitlik 3)Bireylik, 4) Demokrasi. Bu konuda ülkemizde yapılan bir diğer araştırmada (Gemicioğlu, 1991) iş yaşamı kalitesi ve değerleri ile ilgili olarak 18 boyut kullanılmıştır. Bunların başlıcaları olarak da; kuruluşa olan bağlılık, işe duyulan ilgi, iş esnasında gelişebilme, başarıya göre terfi (...) maddi açıdan rahatlık, iş stresinin bulunmaması, kişisel yaşam üzerindeki etki..... gibileri sayılmaktadır.

5- İŞ YAŞAMI KALİTESİNİN ARAŞTIRILMASI :

İş yaşamı kalitesinin araştırılması ile ilgili ilk program 70'li yılların başında Amerikan Otomobil Sektöründe (General Motors) gerçekleştirilmiştir. Bunu Michigan Üniversitesi'nin yaptığı çalışmalar izlemiştir.

Bu çalışmaların sonuçlarına göre, Otomotiv sektöründe çalışanların en önemli gördükleri ilk üç boyut sırasıyla; İş stresinin bulunmaması, maddi açıdan rahatlık ve iş esnasında gelişebilmektir. Buna karşın, Demir-Çelik Sektörü çalışanları için en önemli görülen ilk üç boyut ise, maddi açıdan rahatlık, işveren - sendika ilişkileri ve fiziksel çalışma ortamı olmaktadır.

Oskamp'a (1984) göre, iş yaşamı kalitesinin artırılmasına yönelik iki temel yaklaşım söz konusudur. Bunlardan biri katılımcı yönetim diğeri de iş dizaynidir. Katılımcı yönetim içinde; kalite çemberleri, endüstriyel demokrasi ve işçi mülkiyeti gibi teknikler bulunurken, iş dizaynı ise, iş rotasyonu, işi genişletme, iş ekipleri, çalışma zamanının esnekliği ve iş zenginleştirme gibi teknikleri kapsamı içine almaktadır.

6- SONUÇ :

Yukarıda belirtilen yaşam kalitesi ve iş yaşamı kalitesi kavramlarındaki ortak nokta olarak, mutluluk, doyum, uyum ve sağlıklı olma hallerini gösterebiliriz. Bilindiği üzere, kişiler çoğunlukla yaşamlarının değerlerini bilmeden, bazı idealler peşinde koşarak, yaşamdan daha fazla zevk almayı denemeden ömürlerini geçirirler.

Hastalığından dolayı ölmek üzere olduğunu öğrenen 85 yaşındaki bir amerikalı yaşamındaki pişmanlıkları şöyle belirtmiş:

"Yaşamımı yeni baştan yaşayabilseydim, bu kez daha çok yanlış yapmaya çalışırdım, kusursuz olmaya bu denli çabalamazdım. Daha çok dinlenir, eğlenirdim. Bedenimi daha çok çalıştırdım. Daha çok dondurma ve daha az fasulye yerdim. (...) Aslında hiçbir şeye sahip olmaya çalışmazdım, yalnızca güzel anılara sahip olmaya çalışırdım".

Aslında yaşam insanların ellerinin içindedir. İsteseek mutluluğu seçerek yaşamı daha kaliteli halde yaşarız. İstersek de, baktığımız herşeyde umutsuzluğu görebiliriz. Çoğunlukla yapmak istediklerimizi hep erteler dururuz. Günlük yaşamın kaygıları içinde yaşamımız ne kadar tek-düzeleşiyor. Yapmak isteyip de yapamadıklarımızı gerçekleştirmek için, onu sürprizlerle doldurmak ve akıp geçen anları yakalamak elimizdedir.

Yaşamdan keyif alan, gülmeyi bilen, yaşama bağlanan insanların daha sağlıklı oldukları, dolayısıyla daha az hasta oldukları, hasta oldukları zaman da daha çabuk iyileştikleri saptanmıştır.

Dünyanın en sağlıklı olaylarından biri olan gülmeyi daha sık yapın, çünkü gülme; kalbi ve kan dolaşımını güçlendirir, stresi azlatır, yüksek tansiyonu düşürür, kalp için bir tür jogging tesiri gösterir. Öyle ise, daha mutlu, daha sağlıklı ve doyumlu dolayısıyla daha kaliteli bir yaşam sağlamak için, bol bol gülün, mutlu olun ve uzun yaşayın.

YARALANILAN KAYNAKLARI :

ARAZ, Abdullah. *Kişisel Projelerden Hareketle İşletme Yöneticilerinin iş Yaşamı Kalitesi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniversitesi, İzmir, 1991.

BİLGİN, Nuri. *Endüstri ve Örgüt Psikolojisi*, Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi, Psikoloji Bölümü Ders Notları, İzmir, 1992

BUSCAGLIA, Leo. Yaşamak, Sevmek ve Öğrenmek, 7. Baskı. İstanbul. 1992

HÜRRİYET Gazetesi. 24.2.1993, 28.2.1993 tarihli sayıları

İŞVEREN, Adil. *Toplumsal Törebilim (Sosyal Ahlak)*, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayını: 130, Ankara, 1980.

MOLES, A.Abraham/BİLGİN, Nuri. *"Yaşam Kalitesi ve Çevresel İstikrarlılık"*, *Seminer Dergisi*, Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları No:4, İzmir, 1985

YETİM, Ünsal, "Yaşam Kalitesi Kavramı ve Araştırmalarına Toplu Bir Bakış", *Seminer Dergisi*, Ege Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi Yayınları No:4, İzmir, 1985

ULUSAL REKABET ÜSTÜNLÜKLERİNİN BELİRLEYENLERİ

Öğr. Grv. Dr. Canan ERKAN
Dokuz Eylül Üniversitesi
Meslek Yüksekokulu

GİRİŞ

Neden bazı ülkeler, bazı malların üretiminde, diğer ülkelere göre üstünlük ve avantajlara sahiptirler? Bir ülkenin diğer bir ülkeye göre sağladığı bu avantajlar onun rekabet yeteneğinin belirleyicisi olmaktadır. Bir ülkenin rekabet edebilirliğini belirleyen unsurlar için şimdiye kadar çeşitli görüşler ileri sürülmüştür. Elimizdeki makalede sözkonusu görüşleri özetledikten sonra günümüzdeki yeni yaklaşımların bir açıklaması sunulmaktadır.

I. ULUSAL REKABET AVANTAJLARININ BELİRLEYENLERİNE YÖNELİK AÇIKLAMALAR

Birçok araştırmacı, ülkelerin rekabet yeteneğini makro-ekonomik bir olgu olarak görmekte ve döviz kuru, faiz oranı, bütçe açıkları, ucuz ve bol işgücü gibi temel değişkenleri ileri sürmektedir. Ancak bugün uluslararası alanda yüksek düzeyde rekabet şansı elde etmiş ülkeler incelendiğinde, söz konusu alanlardaki olumsuzluklara rağmen başarıya ulaştıkları görülmektedir. Örn :Kıt ve pahalı emeğe sahip olmalarına karşın Almanya, İsviçre ve İsveç uluslararası rekabette başarılı ülkelerdir. ABD'nin yüksek bütçe açıkları ise birçok maldaki rekabet avantajını engellememektedir.

Rekabet avantajlarını zengin doğal kaynaklara dayandıran diğer görüşü ise Japonya örneği çürütmektedir. Örneğin, bir şehir devleti olan Singapur'un hiçbir doğal kaynağı yoktur, ancak elde ettiklerini verimli kullanarak dünyanın en gelişmiş ülkelerinden biri olmayı başarmıştır.

İleri sürülen bu görüşler, özde karşılaştırmalı üstünlükler tezine dayanmaktadır. A. Smith'le ileri sürülen dış ticarete mutlak üstünlük tezi, daha sonra Ricardo ve diğerleri tarafından faktör donanımından kaynaklanan karşılaştırmalı üstünlük tezi olarak ortaya konulmuştur.

Ancak karşılaştırmalı faktör üstünlüğü tezi daha çok 18. ve 19. y.y.'ın koşullarını yansıtmaktadır. Üretimin ağırlıklı olarak, doğal kaynaklara ve sermayeye dayandığı bu dönemde işgücünün niteliği ön plana çıkmamıştır.

Karşılaştırmalı üstünlük teorisi daha sonra, "faktör donanım teorisi" olarak Hecksler ve Ohlin ile Samuelson tarafından yeniden yorumlanmıştır.

Günümüzde özellikle, Japonya ve Güney Kore'nin uluslararası rekabette ön plana çıkmasını gözleyen bazı yazarlar, yönetim şeklindeki farklılıkları, işgücü-yönetici ilişkilerini ve devletin ekonomi politikalarındaki önemini gündeme getirmektedirler. Bu nedenle Japonya ve Almanya'nın teknoloji ve rekabetçi güç elde etmedeki başarılarının sırları inceleme konusu olmuştur (Hayes and Wheelwright, 1984; Suiçmez, 1991: 51-58).

Faktör üstünlükleri tezinin yetersiz kaldığı noktada, ölçek ekonomileri devreye sokulmak istenmiştir. İhracatta maliyet avantajlarının olmadığı durumda, ölçek ekonomisi ile sağlanan içsel ve dışsal tasarruflar maliyet avantajı yaratmaktadır. Ancak, ölçek üstünlükleri de uluslararası rekabette rekabet avantajı elde etmeyi tek başına açıklamada yetersiz kalmıştır (Erkan, 1992: 56-60).

II. REKABET AVANTAJLARININ AÇIKLAMASINDA YENİ GELİŞMELER

Artık günümüzde, ulusal verimliliğin kaynağını ileri teknoloji ile nitelikli işgücü oluşturmaktadır. Zira, günümüz endüstrileri, işgücü veya sermaye yoğun teknolojilerden ziyade bilgi yoğun teknolojilere yönelmişlerdir. Bol ve ucuz faktörlerin yarattığı karşılaştırmalı avantajlar yerini teknolojik gelişme ve yeniliklere bırakmaktadır (Müegge, 1990: 48-52). Yeni üretimde sermaye, teknoloji ve bilgi temel üretim faktörleri olmaktadır (Sylvain: 1986 : 171-174). Uluslararası rekabette teknolojik farklılık, rekabet üstünlüğü ve avantajların merkezi unsuru olarak ön plana çıkmaktadır (Cohen and Zysman, 1986: 56-65). Bu olgudan yola çıkan ulusal ve uluslararası rekabet konularında günümüzde en tanınmış araştırmacısı olan Porter, ülkelerin uluslararası rekabet yeteneğini yeni bir teori içinde açıklamaya çalışmıştır. Porter'in "Rekabetçi Strateji" (1980) ve "Rekabet Üstünlükleri" (1985) adlı kitapları ile editörlüğünü yaptığı "Uluslararası Rekabet" (1986) konularında yayınları bulunmaktadır. "Ulusların rekabet yeteneği" veya "rekabet avantajlarını" yeni bir teoriye

oturttuğu 885 sayfalık son yayını (1990) daha önceki yaklaşımların bir sentezi ve geliştirilmiş son şeklidir.

Porter'in geliştirdiği ulusların rekabet avantajları teorisi, dünya ticaretinde rekabet gücü yüksek 10 ülkenin verilerine dayalı olarak, geniş bir araştırma grubu ile dört yıllık bir çalışmanın sonucunda ortaya konulmuştur.

Porter'in geliştirdiği bu teori karşılaştırmalı avantajların gerisindeki, rekabet avantajlarına yönelmektedir. Zira bir ülkenin sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlük zaman içinde hızla değişmektedir. Böylece, üstünlükler kalıcı değil, esnek bir içerik kazanmaktadır. Teoride, yalnızca doğal kaynak, sermaye ve işgücü avantajları tek tek değil, rekabet avantajı yaratan tüm faktörler birlikte dikkate alınmaktadır. Başka bir deyimle, maliyet, kalite, ürün farklılaşması, yeni ürün, teknolojik farklılıklar, ölçek ekonomileri ve piyasa yapıları hep birlikte rekabet avantajı yaratan unsurlar olarak ele alınmaktadır. Oluşan esnek üstünlükler sisteminde fiyat rekabetinden çok kalite rekabeti, ürün çeşitlendirmesi, modern dizayn ve görüntü artan ölçüde önem kazanmaktadır (Hamel and Prahalad; 1991).

Porter'e göre, rekabet avantajlarını ülkeler değil firmalar yaratır. Bu nedenle firmaların rekabetçi stratejileri önemlidir.

Bir ülkenin uluslararası düzeyde rekabetçi olması, belli bir rekabet üstünlüğü yaratmasına, bu rekabet üstünlüğünü korumasına ve geliştirilmesine bağlıdır.

Bu ülkenin rekabet üstünlüğünün temelinde; ekonomisinin yapısal farklılıkları, değer yargılarında, kültürde, kurumlarda farklılıklar ve tarihsel farklılıklar gibi önemli etkenler bulunmaktadır.

Rekabetin kümeleşmesi, ulusal karakter, kültür ve unsurların önemini azaltmayı arttırmaktadır (Şenocak, 1991: 17-32).

Porter, geliştirdiği teoride ulusal rekabet avantajlarını yaratabilmek için şunların olmasını öngörür (Porter, 1990:71).

-Endüstride rekabet avantajı için gerekli yetenek ve kaynakların varlığı

-Fırsatlar ile kaynak ve yeteneklerin yöneldiği alanlara ilişkin yeterli bilgilerin varlığı,

-Sermayedar, yönetici ve çalışanların rekabet amacına yönlendirilmesi ve en önemlisi

-Şirketi yatırım ve yeniliklere yönelten baskının varlığı

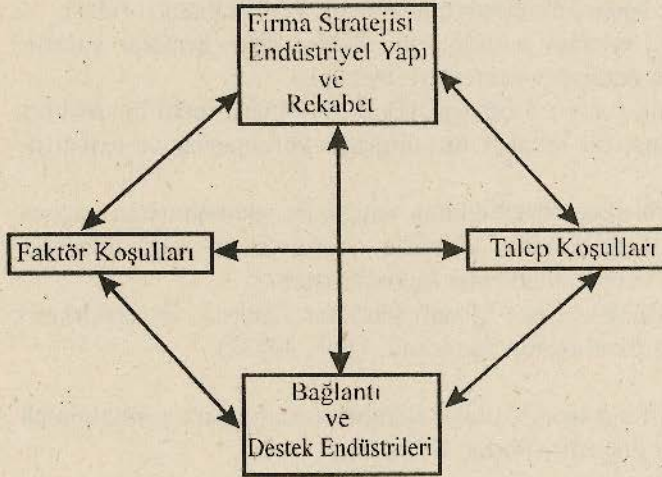
III. PORTER'İN YAKLAŞIMINDA REKABET AVANTAJININ BELİRLEYENLERİ

Porter (1990), bu unsurların sistemli olarak ortaya çıkabilmesi için, ulusal rekabet avantajlarını dört temel belirleyen içinde incelem konusu yapmaktadır. Bunlar;

- 1-Faktör Koşulları,
- 2-Talep Koşulları,
- 3-Bağlantılı ve Destek Endüstriler,
- 4- Firma Stratejisi, Endüstriyel Yapı ve Rekabet'dir.

Bu belirleyenleri Porter aşağıdaki gibi şematize etmekte ve "karo" olarak adlandırmaktadır.(*)

Şekil 1: Ulusal Avantajların Belirleyenleri



Kaynak : M.E. Porter, The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York, 1190:72.

(*) Yazar şekil için, "diamont" kelimesini kullanmış, Türkçe sözlükte ise "1- Elmas; 2- (iskambilde) Karo ve 3- Baklava biçimi" olarak kullanılmaktadır. Burada "diomond"un kullanımı şeklin dört köşeli (kutuplu) olmasından dolayıdır. Bu nedenle burada "Karo" olarak kullanılmaktadır.

Bu belirleyenler dışında iki dışsal değişken daha sözkonusudur.
Bunlar:

- Devlet veya uyguladığı politikalar ile
- Karşılaşılan fırsatlar ve şanslardır.

Sözkonusu belirleyenlerin biri yada ikisinde rekabet avantajı yaratabilir. Ancak daha genel ve kalıcı bir başarı için hepsi varolmalıdır. Ulusal rekabet avantajlarınının 4 içsel ve 2 dışsal belirleyeni hepsi birlikte karşılıklı olarak birbirlerini etkileyip geliştirmekte ve bir sistem bütünü oluşturmaktadır.

A- FAKTÖR KOŞULLARI

Ülkenin üretim faktörleri açısından durumunu yansıtmakta olup, rekabetçi firmanın ihtiyaç duyacağı nitelikli işgücü, sermaye, doğal kaynaklar ve altyapı donatımını kapsamaktadır. (Porter, 1990: 74-75).

- | | |
|-------------------------------|---|
| <i>1-Beşeri Kaynaklar;</i> | Bununla işgücü sayısı, niteliği, personel maliyeti, hatta iş ve çalışma ahlakı gibi unsurlar kapsamaktadır. |
| <i>2- Fiziki Kaynaklar;</i> | Bununla arazi, su, iklim, hammadde, elektrik vb. donanım ve kalitesi kapsamaktadır. |
| <i>3- Bilgi Kaynakları;</i> | Mallara ve hizmetlere ilişkin bilimsel ve teknik bilgi ile piyasalara ilişkin pratik bilgiler burada kapsamaktadır. Bu tür bilgilerin elde edilmesi için üniversite ile kurumsal ve özel araştırma kurumları ve data banklar kapsamaktadır. |
| <i>4- Sermaye Kaynakları;</i> | Olası yatırım miktarı ve yatırımları maliyeti ile sermaye piyasası ve işleyişi önemli unsurlardır. |
| <i>5- Altyapı;</i> | Çeşit ve kalite olarak ulaşım, haberleşme ve taşıma sistemleri, ödeme fon transferlerine ilişkin sistemler yanında konut, sağlık ve kültürel kurumlar kapsamaktadır. |

Uluslararası düzeyde rekabet avantajı elde etmek için bu unsurların miktarından çok, verimliliği artırıcı bir unsur olarak devreye girmeleri önemlidir. Bu açıdan insan kaynağı, bilgi ve sermayenin uluslararası düzeyde akışkanlığının artması, rekabet avantajları yaratmaktadır (H. Mügge, 1990; 48-52).

Rekabet avantajları açısından faktörleri: temel faktörler ve ileri düzeyde faktörler olarak ikiye ayırabiliriz.

Temel Faktörler; doğal kaynaklar, iklim, kuruluş yeri, niteliksiz işgücü gibi rekabet yaratma açısından pasif unsurlardır (Erkan, 1987; 52-54 ve 75-78). Daha çok tarım ve madencilik alanında önemli rol oynamakta ve temin edebilmeleri uluslararası düzeyde bile sorun olmamaktadır. Ancak, rekabet avantajı yaratmak için yetersizdirler.

İleri düzeydeki faktörler, modern ulaşım ve haberleşme sistemi, uzmanlaşmış nitelikli işgücü, üniversite, araştırma kurumları, mühendis donanımı ve bilgisayar mühendisliği gibi faktörlerdir. Bunlar, daha kıt olup, üretimi daha zor ve dış piyasalardan temini de daha sınırlıdır. Uluslararası rekabet avantajı için ileri düzeydeki faktörlere sahip olmak gereklidir. Porter'e göre (1990), Japon kalkınmasında ucuz emekten ziyade, mühendis yoğunluğu, belirleyici ve sürükleyici üretim faktörü olmuştur.

Ayrıca, üretim faktörlerini, genel (otoyol sistemi gibi) ve özel (uzman işgücü) üretim faktörleri olarak ayırmak mümkündür. Rekabet avantajı, genel faktörlerden çok özel faktörlere bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Rekabet avantajları ileri düzeyde ve uzmanlığa dayalı olarak gerçekleşmektedir. Örneğin, Almanların optik alandaki başarıları üniversite ile yoğun ilişki içindeki sektörün sürekli yenilik getirmesi ile sağlanmıştır. Ancak ekonomik gelişme içinde bugünün özel (spesifik) üretim faktörü, yarının genel faktörü olmaktadır. Bilgi, bilim ve pratiğin sürekli yenilenmesi ile faktör avantajının sürekli korunması mümkün olabilmektedir. Bu dinamik süreçte, nitelikli insan ve bilgi iki temel kaynak olmaktadır. Bu iki temel kaynağın kullanılması ile mevcut üretim faktörlerinin geliştirilmesi mümkündür (Erkan, 1992:71).

Faktör geliştirmede, faktör avantajsızlığına bağlı olarak bu yetersizliği avantaja çevirme şansı sözkonusudur. Hammadde yetersizliği veya işgücü kıtlığında olduğu gibi bu yetersizliği gidermek için yeniliğe yönelme baskısı sonucunda yaratılan dinamik yapı, faktör avantajsızlığını, faktör ve rekabet avantajına çevirmektedir. Ancak bu strateji, her faktör için geçerli değildir ve seçici olunması gerekir. Örneğin, İsveç'te inşaat süresinin mevsim olarak kısalığı prefabrik inşaat sisteminin; Japonya'da

pazarlara olan uzaklık, lojistik yöntemlerde yenilgi getirerek avantajlılık avantaja dönüştürülmüştür (Porter, 1990).

Kamu sektörü daha çok, temel ve genel üretim faktörlerini, üretmeye ve geliştirmeye yönelmiştir. Özel sektör ise kendi spesifik (özel) gereksinimi için, ileri düzeyde ve uzmanlığa dayalı özel üretim faktörleri geliştirmeye yönelmek zorundadır. Bu nedenle rekabet avantajı yaratıcı faktör geliştirme programında özel sektöre ağırlıklı bir görev düşmektedir.

B- TALEP KOŞULLARI

Rekabetçi endüstrilerin ürettiği mal ve hizmetlere yönelik talebin yapısını kapsamaktadır. Talebin dinamik etkileri, firmalardaki ilerleme ve yenilginin hızını ve niteliğini belirlemektedir. Bu açıdan, 3 önemli değişken söz konusudur.

- a) İç talebin yapısı (bileşimi)
- b) İç talebin genişliği ve büyüme kalıbı,
- c) İç talepteki tercih yapısının dış piyasalara yansımaya mekanizmaları önemli olmaktadır.

Rekabet avantajlarının yaratılması açısından, iç talebin niteliği, nicel büyüklüğünden daha önemlidir.

a) Rekabet avantajlarını talep açısından etkileyen en önemli değişken talebin yapı ve bileşimidir. Tüketici ihtiyaçlarının firmalarca algılanması, yorumlanması ve dikkate alınması iç talebin yapısını ve niteliğini belirtmektedir. Ülke içi alıcılardan kaynaklanan baskı, dış rakiplerden kaynaklanan etkilerden çok daha ağırlıklı ve öncelikli bir konuma sahiptir. Gelişmiş iç pazarlara sahip ülkeler, dış piyasalardaki rekabet avantajları açısından daha şanslı bir konuma sahiptirler (Kavas ve Tanyeri, 1992:5).

Ulusal rekabet avantajı yaratmada talebin bileşiminde üç temel etken önem kazanmaktadır.

1- Talebin dağılım yapısı: Daha çok iç talepte yüksek ve geniş payı olan alanlarda rekabet avantajı gerçekleşmektedir. Örn: ABD'de şehirlerin dağılımı, büyük kapasiteli uçaklara gereksinim göstermiş bu nedenle de uçaklar öncelikle ABD'de geliştirilmiş ve uluslararası alanlarda rekabet avantajı elde etmiştir.

2- Alıcı taleplerin niteliği: Rekabet avantajları yaratma bakımından talebin genişliğinden çok alıcı talebin niteliği daha önemlidir.

Ürün kalitesi, rahatlığı ve hizmetler açısından daha yüksek standartların arandığı ülke firmaları daha çok yeniliklere yönelerek, uluslararası piyasalarda daha avantajlı konuma ulaşmaktadır. Ayrıca, coğrafik konum, iklim, doğal kaynaklara ulaşılabilirlik, vergileme, ekonomik müdahale ve sosyal normlar da benzer etkiler yaratarak firmaları rekabet avantajı yaratmaya yönlendirmektedir. Tüketici taleplerini karşılama yönündeki rekabet, firmayı yeni ürün ve maliyetle, talep sağlayıcı tekniklere yönlendirirken, talepten kaynaklanan nedenlerin üretim alanına yansımaları şeklinde ortaya çıkmaktadır. Nitelikli talebi karşılamaya yönelik firmalar, ürünlerin dağılım kanallarını, özel satış yerleri ve yöntemleriyle yenilemektedir.

3- Beklentileri önceden görme ve erken davranma: Talep beklentilerine erken davranarak cevap verebilmek, yeni ürün ve yöntemlerin geliştirilmesi için ön uyarı göstergesidir. Rekabet avantajı yaratma açısından da çok önemlidir. Örneğin, ABD'nin kredi kartları konusundaki rekabet avantajı, tüketici ihtiyaçlarını önceden keşfedip, erken davranmasına bağlıdır.

b- İç talebin genişliği ve büyüme kalıbı, işletmeleri daha kaliteli ve nitelikli mal üretmeye yönlendirmektedir.

İç piyasa talebinin genişliği, ulusal rekabet açısından bir avantaj ise de, uluslararası rekabette tartışmalıdır. Zira dar iç talep firmayı bir an önce ihracata yöneltir. İç talebin genişliği, ölçek ekonomileri, yaparak öğrenme, yatırım geleneği, teknolojik gelişme gibi alanlarda avantajlar yaratmaktadır. Kısaca iç talebin genişliği, yatırımları ve dinamizmi teşvik edecek türde olması durumunda rekabet avantajı yaratabilir.

Rekabet avantajı yaratabilmek açısından iç talebin büyüklüğünden çok, onun büyüme hızı daha önemli bir değişkendir. Hızlı büyüme hızı daha önemli bir değişkendir. Hızlı büyüme, yeni teknolojilere uyumu kolaylaştırma, yeni ürün ve yeni teknolojilere daha hızlı yönelmeyi sağlamaktadır.

c- İç talepteki tercih yapısının dış piyasalara yansımaları mekanizmaları

Ülke içindeki talebin tercihleri, tüketim kalıpları, dış piyasalara yansyarak, oradaki üretimi etkilemektedir.

C- BAĞLI VE DESTEK ENDÜSTRİLER

Bir firmanın, rekabet avantajı yaratabilmesi için yardımcı endüstrilerle destenlenmesi gerekmektedir. Etkin bir destek endüstri ağının kurulması, firmaya etkinlik, bir çok yenilikte ilk olma, hızlı olma ve maliyet avantajı gibi üstünlükler kazandırmaktadır. Bir ürünün nitelik, kalite ve mal çeşitlenmesinde yeniliğe gidebilmesi, destek servislerden, yeni dizayn ve yenilik servislerinden alacağı etkilere bağlıdır. Bilgi akışı ve uyumlu bir çalışma için, teknik personelle yönetimin kültürel değerleri ile yetenek düzeyleri açısından uyum sağlayabilecek durumda olmalıdırlar. İşçi ve yönetici arasındaki ilişki, iletişim kaynaşma ve haberleşme de bilgi akışını etkilemektedir. Gerek bağlantılı endüstriler, gerekse tedarik sağlayan firmaların rekabet avantajı yaratmadaki katkıları, bilgi akışı ve teknoloji alışverişi yoluyla gerçekleşmektedir (Porter., 1990: 107).

D- FİRMA STRATEJİSİ, YAPI VE REKABET

Firmanın amaçları, izlediği strateji ve organizasyon yönetimindeki farklılıklar, rekabet avantajına kaynaklık etmektedir.

Yönetim stilineki ulusal farklılıklar, eğitim, donanım, liderlik organizasyon stili, bireysel inisiyatif (karar verme), tüketici ilişkileri, fonksiyonel koordinasyon, uluslararası faaliyete yönelik davranışlar ve işçi-işveren ilişkilerindeki değişik durumlardan kaynaklanmaktadır. Gelişme ve yeniliklerin uygulama şansını belirlemesi açısından, işçi-yönetici ilişkileri önemli olmaktadır.

Bu sayılan değişkenler daha çok, eğitim sistemi, aile yapısı, sosyal ve dinsel gelişmenin tarihsel seyri gibi birçok unsura bağlıdır.

Rekabet avantajı yaratmada firma amaç ve motivasyonlarının çalışanlara ve yöneticilere kazandırılması da önemli etkenlerdir. Bireysel davranış ve çabanın teşvikinde ödül sistemi önemli olmaktadır. Sosyal değerler ve çalışma davranışının etkilenmesi için maddi çıkarlar önemli değişkenlerdir (Kwon, 1990: 32).

Kişisel amaçların etkilediği diğer önemli bir konu, bireylerin risk almaya yatkınlığıdır.

Uluslararası rekabet avantajları yaratmada iç rekabetin özel bir yeri vardır.

İç rekabet, ulusal şampiyonu belirler. Dünya rekabetinde söz sahibi bütün ülkelerde iç rekabet oldukça güçlüdür. İç rekabetin varlığının yarattığı, yeniliğe yönelme dinamizmi, dış rekabette başarının yolunu açmaktadır. İç rekabet getirdiği yenilik süreci ile maliyeti düşürür, yeni ürün ve üretim süreci yaratır, kalite ve hizmette yenilik getirir. Fiyat rekabetinden çok, ürün rekabeti: kalitede, verimlilikte, görüntü ve dizayn ile sunulan servis hizmetlerinde kendini gösterir. Uluslararası düzeyde başarılı olan bir ülkenin firmaları genellikle aynı şehirde yoğunlaşmıştır. Bunun nedeni, aynı yöredeki firmalar arasında yeniliğin ve bilginin hızla yayılması nedeniyle ilgili endüstri dalında hızlı bir gelişme sürecinin devreye girmesidir (Porter, 1990:120).

E- FIRSATLARIN VE DEVLETİN ROLÜ

Uluslararası rekabet avantajlarının dört temel belirleyeni yanında iki grup dolaylı belirleyeni sözkonusudur. Bunlar çeşitli nedenlerle ortaya çıkan fırsat ve şanslar ile devletin teşvik edici politikalarındandır.

Değişen koşullar, yeni fırsatlar ve avantajlar yaratırlar. Ortaya çıkan değişimler, kesintiler ve yeni oluşumlar belli dinamiğe sahip ülke firmalarınca iyi değerlendirilebilirler. Bu konuda yenilikçi girişimciler önem kazanmaktadırlar.

Uluslararası alanda yeni fırsatları yaratan değişkenlerin başında şunlar gelir:

- Yenilikler,
- Temel teknolojilerde yenilenmeler (mikro elektronik, biyoteknoloji),
- Girdi maliyetlerinde ani değişimler (petrol şoku gibi),
- Dünya finans piyasalarında ve döviz kurlarında değişim,
- Dünya ve yerel taleplerde yeni dalgalanmalar,
- Dış ülkelerin uyguladıkları politikalar ve
- Savaşlar.

Dünyadaki ana yönelimlerin ortaya çıkardığı sorunları, fırsatları ve sektörlerin gelişmesini sağlayacak stratejiler geliştirilmelidir (TÜSİAD, 1991: 133).

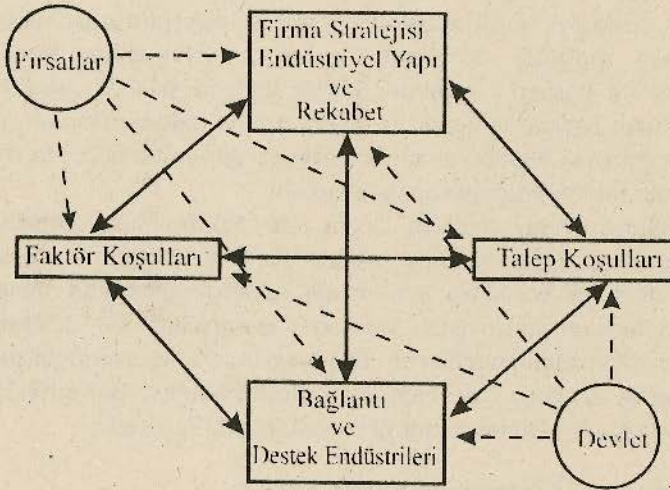
Dış rekabet avantajlarının yaratılmasında devletin izlediği politikaların önemli etkileri olabilir. Bu etkiler de diğer dört belirleyenin hepsini etkiler. Ayrıca, devlet bu dört belirleyende ortaya çıkan değişimlerden de etkilenmektedir.

F- KARŞILIKLI ETKİLEŞİMİN SİSTEM OLUŞTURULMASI

Rekabet avantajlarının belirleyeni birbirini sürekli karşılıklı olarak etkileyen bir sistem oluşturmaktadır (Porter, 1990: 127).

Sistem bütünü yaratan belirleyenlerin, tam etkisi karşılıklı ve birlikte etkileşim ilişkisi içinde ortaya çıkar.

Şekil 2: Ulusal Avantajların Belirleyenleri



Kaynak : M.E. Porter, s. 127.

Bu sistem, birbirini karşılıklı etkileyen karmaşık bir yapı gösterir. Bu yüzden nedenleri ve sonuçları her zaman net olarak birbirinden ayırmak mümkün değildir. Sistem bütünü gösterdiği yapı içinde ulusal rekabet ortamı yaratılmaktadır. Bu sistem bütünü daima hareket halindedir. Olumlu ve olumsuz etkiler sürekli faaliyet içindedir. Ancak, her an rekabet avantajı yaratabilir durumda değildir.

Bir firmanın uluslararası rekabette avantajlı konuma sahip olabilmesi, bu belirleyenlerin kendi kendini besleyen bir iç dengeye sahip ulusal ortam yaratabilmesine bağlıdır.

Bir belirleyenden kaynaklanan etkinin başarıya ulaşması, diğer belirleyenlerin kendi kendini besleyen bir iç dengeye sahip ulusal ortam yaratabilmesine bağlıdır.

Bir belirleyenden kaynaklanan etkinin başarıya ulaşması, diğer belirleyenlerin kendine yansıyan etkiyi değerlendirebilecek donanımına sahip olmasını gerektirir.

Geniş ve yaygın avantajlarının ortaya çıkması, bütün içindeki karşılıklı etkileşimin nitelik ve yoğunluğuna bağlıdır. Rekabet avantajları genellikle, yenilenme ve yeniliklerin hızına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır.

Rekabet avantajlarının düzeyi ve derinliği, onun devamlılığını belirlemektedir. Bazı avantajlar, daha kalıcı olmaktadır. Dinamik avantajlar yaratan unsurlar, statik avantajlar yaratan unsurlara göre daha kalıcıdır. Faktör maliyeti ve geniş iç pazar avantajları statik avantajlardır. Oysa ilk başlama avantajı, sürekli gelişme baskısı, yenilik getirme yani rekabetin baskısı dinamik avantajlardır. O halde, firmanın iç rekabet ortamında gelişmiş olması, onun uluslararası görünümünden ya da talebin bileşimi onun büyüklüğünden daha önemlidir.

Bazı ülkelerin hem talepten, hem de faktör maliyetinden kaynaklanan çifte avantajları olabilir. Ancak birçok alanda rekabet avantajına sahip ülkelerin firmaları, her alanda rekabet avantajına sahip değildir. Ya da birkaç belirleyende varolan avantajsızlık, bir ülkenin rekabet avantajı yakalamasını engellemez. Diğer üçlü rekabet avantajlarını yaygın ve derinliğine dinamik bir biçimde birleştirebilmesi durumunda uluslararası düzeyde güçlü rekabet avantajları yakalanabilmektedir.

IV- TÜRKİYE AÇISINDAN KONUNUN DEĞERLENDİRİLMESİ

Türkiye'nin AT karşısında rekabet üstünlüğü sağlayan unsurlara inildiğinde,

- Coğrafik konum,
- İşgücü maliyeti ve
- Doğal kaynaklar

temel belirleyenler olarak gündeme gelmektedir. Oysa günümüz küresel rekabet yarışında bu unsurlarla, rekabet üstünlüğümüzü sürdürebilmemiz olası değildir.

Bu nedenle, Porter modelinin ışığında rekabet yeteneğini geliştirmek şu alanlarda daha aktif politikaları gerektirir.

1- Görüldüğü gibi, Türkiye'de rekabet avantajları daha çok "temel" faktörlere dayanmaktadır. Bunun yerine "özel" faktörlerin gelişimini sağlayıcı politikalar gereklidir. Bunun için, başta nitelikli işgücü, yenilikçi girişimci, eğitim, bilim, araştırma kurumları ve teknik gelişmenin teşviki, sermaye piyasasının etkinleştirilmesi yönünde etkin politikalar uygulamaya konulmalıdır.

2- Talep koşullarının iyileştirilmesi yanında, az gelişmiş ülkelere yönelmek yerine, nitelikli talep koşulları bulunan dış dünyaya (AT gibi) olan ihracat politikasını arttırarak sürdürmeli ve buradan yansıyan etkilerle ürün kalitesini iyileştirici politikalar tercih etmelidir.

3- Türkiye'de bağlı ve destek endüstrilerin yeterli gelişmediği ve sonuçta endüstrilerin yatay ve dikey bütünleşmesinin yeterli olmadığını görmekteyiz. Bu yüzden Türkiye, bir an önce istikrarlı bir şekilde sanayileşmeye yönelerek endüstriyel yapıyı ve bütünleşmeyi teşvik edici politikalar izlenmelidir.

4- Türkiye'de piyasa yapısı ve rekabet ortamının olumsuzluğu nedeniyle firmaların yenilikçi stratejilere yönelimleri de yeterli değildir. Bunun için hızla rekabet yasası çıkarılmalı ve rekabet teşvik edici ve koruyucu politikalar oluşturularak rekabetçi piyasa sürecine işlerlik kazandırılmalıdır.

Ayrıca küresel rekabette rekabetçi konumun yaratılması, korunması ve geliştirilmesi, "karo"nun tüm unsurlarının hep birlikte gelişmesi ile mümkün olabilmektedir.

V- SONUÇ

Değişen dünya koşulları her ne kadar yeni fırsatlar yaratmışsa da (Orta Asya Türk Cumhuriyetleri, Karadeniz Ekonomik İşbirliği, AT'nun daha ılımlı yaklaşımları), bu fırsatlardan etkin bir şekilde yararlanılabilmesi yukarıda değinilen politikaların zaman geçirmeden uygulamaya konulmasını gerektirir.

Türkiye AT'a girsin ya da girmesin, sürekli AT ülkeleri ile rekabet içinde olacaktır. AT ise küresel rekabetin gereği olan stratejileri hızla

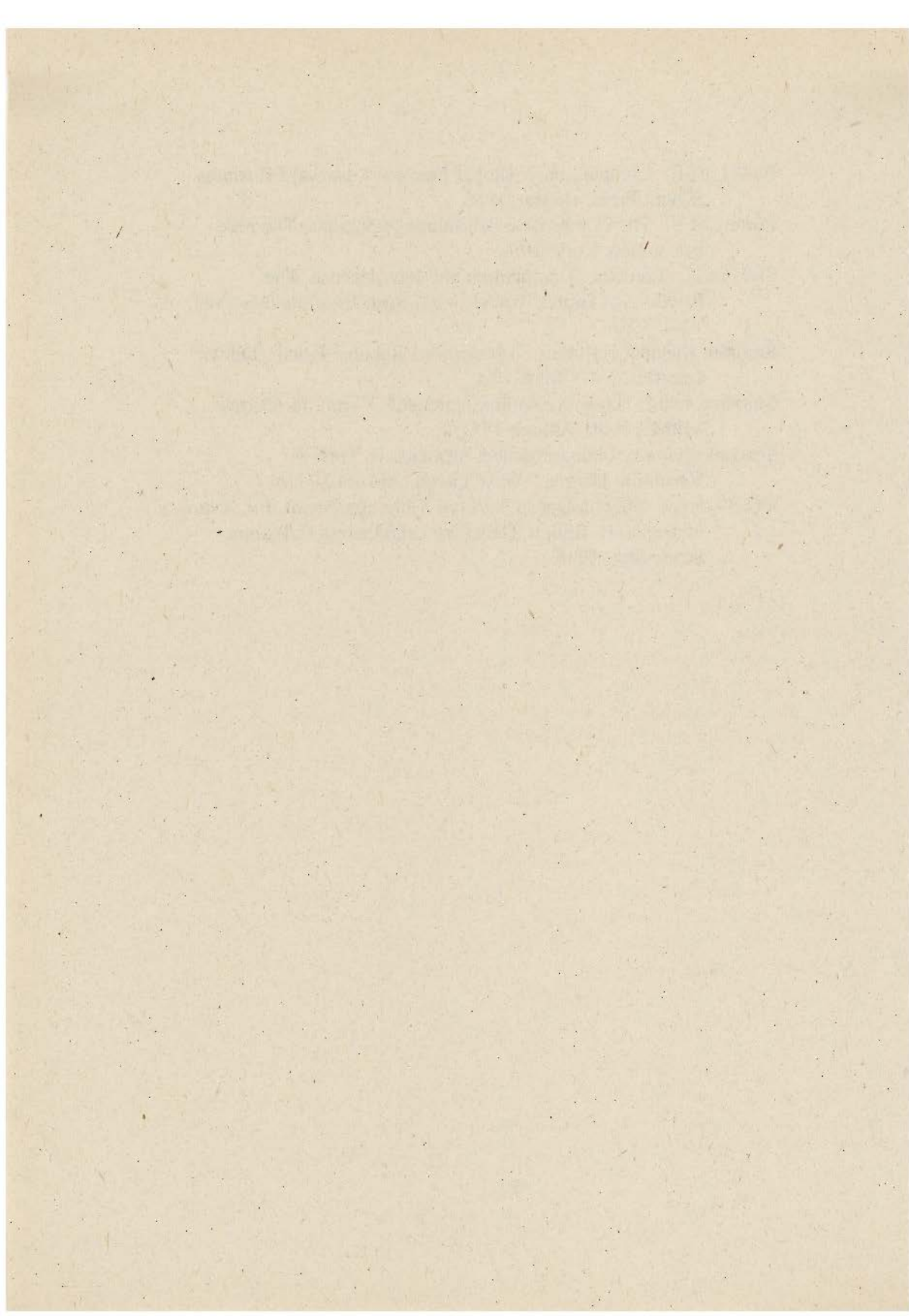
uygulamaya koymuştur. Türkiye'nin de potansiyellerini geliştirebilmesi için daha hızlı davranması gerekmektedir.

Küreselleşme sürecinin Türkiye'ye sunduğu büyük fırsatları ancak değinilen yönde yenilikçi stratejiye dayalı bir sanayileşme ve rekabet politikalarına geçilmesi şeklinde bir yenilenme ile yakalama şansı bulunmaktadır.

KAYNAKLAR

- Cohen, Stephen S. and John Zysman; "Can America Compete?", Challenge, May-June, 1986
- E.C.; Improving Competitiveness and Industrial Structure in the Community, Brussels, Luxemborg, 1987.
- ERKAN, Canan. Avrupa Topluluğu Karşısında Türk Sanayinin Rekabet Yeteneği. Doktora Tezi, İzmir 1992.
- ERKAN, Hüsnü, Sosyo-Ekonomik Bölgesel Gelişme, D.E.Ü. İ.İ.B.F. Yayını, İzmir 1987.
- Hamel Prahalad; "Corporate Imagination and Expeditionary Marketing", Harvard Business Review, July August, 1991
- Hayes, R.H. - S.C. Whellwright; Restoring Our Competitive edge Competing through Manufacturing, John Wiley and Sons, INC, 1984
- Kavas, Alican ve Mustafa Tanyeri, Globalleşme; Uluslararası Rekabet Gücünün Dinamikleri ve Globalleşme Eğilimleri, EGIAD, İzmir, 1992.
- Kwon, Yul O.; "Kore'de Uygulanan Endüstriyel Kalkınma Stratejisi", Piyasa Ekonomilerinde Endüstriyel Kalkınma Stratejileri, (Yayın No: TÜSIAD-T/90.04.133), İstanbul, Nisan 1990.
- Müeggge, Herman; "Endüstriyel Kalkınmada ve Uluslararası Rekabette Ortaya Çıkan Yeni Eğilimler", Piyasa Ekonomilerinde Endüstriyel Kalkınma Stratejileri, TÜSIAD, İstanbul, 1990
- Porter, M.E.; Competitive Strategy, The Free Press, New York, 1980
- Porter, M.E.; Competitive Advantage, The Free Press, New York, 1985

- Porter, M.E.; Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston, 1986
- Porter, M.E.; The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York, 1990
- Sylvain, C. Lojutier; "Competition and Interdependence. The Rhythms of Global Trade", Vital Speechs of the Day; Vol: 11-6, 1986.
- Sögütlü, Melahat Kolukısa; "Uluslararası Rekabet Gücü", Dünya Gazetesi, 3-4-5 Mart 1992.
- Suiçmez, Halit; "Japon Verimlilik Hareketi", Verimlilik Dergisi, MPM Yayını, Ankara 1991/4.
- Şenocak, Nuran, "Global Rekabet Stratejisi ve Türkiye", Verimlilik Dergisi, MPM Yayını, Ankara 1991/4.
- TÜSİAD; 21. Yüzyıla Doğru Türkiye: Geleceğe Dönük Bir Atılım Stratejisi, II. Bölüm, Hedeflere Odaklanmış Kalkınma Stratejileri, 1991.



ÇOKULUSLU ŞİRKETLER VE AZGELİŞMİŞ ÜLKELER ÜZERİNE ETKİLERİ

Araş. Gör. Erkal FİDAN
Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.

I. GİRİŞ

Çokuluslu şirketlerin (ÇUŞ) belirgin olarak ortaya çıkışları II. Dünya Savaşı'nı izleyen yıllara rastlar. Başta A.B.D. ÇUŞ'leri olmak üzere, Avrupa ve Japon ÇUŞ'lerinin yoğun eleştirilere hedef olması ise 1970'lerden sonra gündeme gelmiştir. Özellikle azgelişmiş ülke ekonomileri üzerine yaptıkları olumsuz etkiler yanısıra, bu ülkelerde ciddi politik denetim sorunları da ortaya çıkardıkları saptanmıştır. ÇUŞ'in etkinlikleriyle yalnızca azgelişmiş ülkeler değil, aynı zamanda gelişmiş piyasa ekonomileri de zarar görmüştür. Çünkü bu şirketler ülke bazında teknolojik gelişim sürecini geriletici etkiler ortaya çıkarırken, öte yandan iç ve dış piyasalarda rekabet yapısını alt üst eden, rekabeti dışlayan yapılar oluşturmaları nedeniyle sürekli kuşkuyla karşılanmışlardır. Bu makalenin amacı böylesi önemli sorunlar ortaya çıkaran ÇUŞ'in ortaya çıkış sürecini kısaca tanımlamak ve bu şirketlerin finansal yapılarının ve global ekonomik boyutlarının sınırlarını çizmektir.

II- ÜRETİMİN ULUSLARARASILAŞMA SÜRECİ

Temel anlamıyla üretimin uluslararasılaşması, üretim birimlerinin akışkanlıklarının (mobilitelerinin) hız kazanıp, yoğunlaşmasını belirtir. Daha açık bir tanımlama ile, ÇUŞ'lerin uluslararası ölçekte yayılma hızları, üretimin uluslararasılaşmasını açıklayan temel öğedir.

Çokuluslaşma 1880'li yıllarda başlayıp 1929 yılına değin belirgin bir şekilde arttı. I. Dünya Savaşı öncesinde toplam olarak Dünya çapında 122 Amerikan, 60 İngiliz ve 167 Avrupa kökenli ÇUŞ vardı. Dünya Ekonomik Bunalımı ve II. Dünya Savaşı nedeniyle, 1929-1950 yılları arasında artış eğilimi durgunluk gösterdi. 1950 yılından sonra, A.B.D.'nin savaş sonrası yardımları nedeniyle, çokuluslulaşma eğilimi büyük ölçüde arttı. Avrupa ve Japonya'nın ise bu alanda belirgin bir faktör görünümü kazanması ise 1970'lerden sonra ortaya çıkmıştır (Erdost, 1982:145). I. Dünya Savaşı öncesinde toplam olarak yaklaşık 350 ÇUŞ'in varlığı sözkonusu iken, 1980'li yılların başında yalnızca Asya 666, Latin Amerika

157 ve Ortadoğu 68 ÇUŞ'e sahiptir. ÇUŞ'ler günümüzde gelişmekte olan ülkelere yapılan yatırımların yaklaşık %80'ini gerçekleştirmişlerdir. Bu yatırımların yarısından çoğunu A.B.D sermayeli şirketler, %9,5'inin İngiltere, %8,8'ini B.Almanya, %7,7'sini Fransa ve %7,5'ini Japonya kökenli ÇUŞ'ler gerçekleştirmişlerdir (Kazgan, 1988:93).

ÇUŞ'in uluslararası ölçekte hızla yayılmaları, onların miktar olarak artış göstermelerinden daha çok, üretim, ihracat ve istihdam gibi alanlardaki gelişimleriyle anlam kazanır. Bunlar, üretim birimlerinin uluslararasılaşmasını açıklayan dolaylı faktörlerdir.

ÇİZELGE 1- Yabancı Sermayeli Şirketlerin

Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Önemi (Yüzde olarak)

<u>Bölge/Ülke</u>	<u>İstihdam</u>	<u>Üretim</u>	<u>İhracat</u>
AFRİKA			
Sierra Leone	13.0 (1981)	-	-
Zaire	30.4 (1974)	-	-
Zimbabve	-	70.0 (1982)	-
ASYA VE OKYANUSYA			
Fiji	29.0 (1977)	31.8 (1980)	-
Hong Kong	9.8 (1984)	13.9 (1981)	16.5 (1984)
Hindistan	13.0 (1977)	7.0 (1979)	-
Kore	9.5 (1978)	19.3 (1978)	24.6 (1978)
Malezya	19.7 (1975)	44.0 (1978)	34.6 (1980)
Filipinler	8.6 (1976)	-	51.5 (1983)
Singapur	54.6 (1982)	62.9 (1982)	89.7 (1983)
Tayvan	16.7 (1981)	-	25.6 (1981)
LATİN AMERİKA			
Arjantin	18.9 (1981)	29.4 (1983)	26.6 (1983)
Brezilya	23.0 (1977)	32.0 (1977)	32.3 (1980)
Şili	-	28.0 (1979)	21.7 (1979)
Kolombiya	-	29.0 (1983)	16.9 (1980)
Kosta Rika	-	-	70.1 (1980)
Meksika	21.0 (1970)	27.0 (1972)	42.4 (1977)
Peru	13.5 (1975)	25.2 (1974)	8.0 (1978)
Trinidad	44.0 (1977)	-	-
Uruguay	-	11.5 (1978)	12.6 (1978)
Venezuela	-	35.9 (1975)	-

Kaynak: UNCTC, Transnational Corporations in World Development, New York, 1988, s.159.

Çizelge 1'de yabancı sermayeli şirketlerin istihdam, üretim ve ihracat gibi alanlarda sahip oldukları oransal paylar gösterilmektedir. Çizelgenin incelenmesiyle ortaya çıkan sonuç, bu şirketlerin gelişmekte olan ülke ekonomilerinde gözardı edilemeyecek bir etkinliğe sahip olduklarıdır. Bu, üretimin uluslararasılaşmasının nedenli büyük boyutlara ulaştığının da işaretidir. 1966 yılında 3.000 farklı alanda etkinlik gösteren yaklaşık 20.000 ÇUŞ ve yavru şirket vardır. 1971 yılına gelindiğinde, bu şirketlerin sayısı 27.300'e yükselmiştir. 1966 yılından 1971 yılına değin, beş yıllık dönemde ÇUŞ'lerin yıllık ortalama artış hızı %4,56 ve dönemin toplam artış hızı ise %36,5 olarak gerçekleşmiştir (UNCTC, 1988:75; Vernon, 1974:69).

Diğer yandan üretimin uluslararasılaşması temelde dünya ticaret hacmini arttırmış gibi görünse de, aslında gerçek artış şirketlerarası ticarete kendini göstermektedir. Böylece ticaret uluslararası olma niteliğini kaybetmekte, gerçek mal akımı, ana şirket-yavru şirket ve yavru şirket-yavru şirket biçimini almaktadır. Uluslararası mal akışının bu niteliği kazanması, dolaylı olarak ticarete konu olan malların niteliğini de değiştirmektedir. Ticarete konu olan mallar tüketim yada yatırım malı olmaktan çıkıp, ara malı ve yedek parça biçimine dönüşmektedir (Erdost, 1982:144).

Üretimin uluslararasılaşması bir yandan teknoloji transferinde yeni yöntemlerin gelişmesine neden olurken, diğer yandan da ulusal ölçekte teknolojik bağımlılık sorunları ortaya çıkarmaktadır. Bu süreç içerisinde farklı uluslara ait sermayeler uluslararası pazarlarda birbirine rakip değil, ancak ulusal pazarlar içinde karşılıklı bağıllık ilkesi ile etkinlik göstermektedirler. Sermayenin çokuluslu bir nitelik kazanması, yani yavru firma olgusunun ortaya çıkması, bu birimlerin hem ana firmanın bağlı olduğu ekonomik sistem ile hem de içerisinde etkinlikte bulunduğu ekonomik sistem ile bütünleşmesine yolaçmaktadır. Böylece ulusal ekonomik sistem içerisinde etkinlikte bulunmasına karşın, uluslararası yada herhangi bir dış karar birimince yönlendirilen bu birimler, yönetildikleri merkeze yönetsel ancak özellikle de teknolojik açıdan bağımlı olmaktadır. Bu bağımlılık, ÇUŞ'lerin toplulaşma gösterdiği sektörlerde kendisini belirgin olarak hissettirirken, bu sektörlerin ileriye ya da geriye doğru bağlantı etkinliklerinin yüksekliği ölçüsünde diğer sektörlerde de kendisini gösterebilmektedir.

III- ÇOKULUSLU ŞİRKETLER (ÇUŞ)

Son 40 yıldır ekonomi yazınında en çok tartışılan konulardan bir tanesi de ÇUŞ'dir. Bu yönüyle ÇUŞ'e dünya ekonomi gündeminin en önemli elemanlarından biri olarak bakmak yanlış olmayacaktır. ÇUŞ'in bu denli dikkat çekmelerinin nedeni kısa bir zaman içerisinde, çok yüksek bir büyüme hızı gerçekleştirmeleri, ancak ortaya çıkardıkları yapının çok karmaşık nitelikler taşımasıdır.

Hiç şüphe yok ki, sahip oldukları karmaşık yapı, bu şirketleri tanımlama güçlüğüne de beraberinde getirmektedir. ÇUŞ'i tanımlamaya yönelik çabaların sonucunda, tüm yazarların üzerinde birliğe vardığı, tek bir tanım elde etmek olası olmamıştır. Ancak bugüne değin yapılmış olan tanımlamalarda açık olarak belirtilmiş olsun ya da olmasın, herkesçe kabul gören iki önemli nokta vardır. Bunlardan birincisi, bu şirketlerin doğrudan üretime dönük bir etkinlik göstermeleri ve ikincisi ise, bu etkinlikleri birden fazla ülkede gerçekleştirmiş olmaları gerekliliğidir.

Buna göre "ÇUŞ, birden fazla ülkede gelir getirici etkinlikte bulunan; ekonomik, mali ve üretime yönelik temel kararların belli bir merkezden saptandığı veya dolaylı yoldan yavru şirketlere empoze edildiği şirketlerdir" diyerek bir tanımlamada bulunmamız olasıdır.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, ÇUŞ'in yüksek hızlı gelişim süreci II. Dünya Savaşı sonrası başlar. 1980'lerin başlarına gelindiğinde bu şirketlerin dış ülkelerde gerçekleştirdikleri üretim, gelişmiş piyasa ekonomilerinden yapılan ihracatın iki katına ulaşmıştır (Kazgan, 1988:92). Aynı yıllarda %10 olan bu şirketlerin yıllık üretim artışları, dünya ihracat artışından %40 ve hasıla artışından %200 fazladır. ÇUŞ'lerin yarattıkları 500 milyar dolar değerindeki katma değer, Dünya GSMH'sinin %20'sine denk; 330 milyar dolarlık üretimleri ise, Dünya ihracat değerinden biraz fazladır. Yine 1980'li yılların başlarında ÇUŞ'in Dünya çapındaki yatırımlarının toplamı 300 milyar dolar civarındadır. 80'lerin ortalarına gelindiğinde ise, yalnızca Dünya'nın en büyük 600 ÇUŞ'inin üretim değerleri toplamı 3103,9 milyar dolara, aktifleri ise 1021,4 milyar dolara ulaşmıştır. Bu şirketlerin boyutlarının belirlemede satışları da önemli bir faktördür. Çizelge 2'den de görüldüğü gibi, çoğu A.B.D. kökenli Dünyanın en büyük 15 ÇUŞ'inin satışları birçok ülkenin GSMH'sini aşmaktadır.

ÇİZELGE 2
EN BÜYÜK 15 ÇUŞ'IN SATIŞLARI VE
SEÇİLMİŞ ÜLKELERİN GSYİH DEĞERLERİ (1985)

<u>Ülke/Şirket</u>	<u>Genel Merkez</u>	<u>Sektör</u>	<u>Satış/GSYİH</u>
HOLLANDA			124983
General Motor	A.B.D.	Otomotiv	96372
Exxon Corp.	A.B.D.	Petrol Rafinerisi	86673
Royal Dutch-Shell	Hollanda-İngiltere	Petrol Rafinerisi	81792
BELÇİKA			79076
AVUSTURYA			66053
Mobil Corp.	A.B.D.	Petrol Rafinerisi	55960
British Petroleum	İngiltere	Petrol Rafinerisi	53132
Ford Motor Co.	A.B.D.	Otomotiv	52774
IBM	A.B.D.	Büro Makineleri	50056
VENEZUELLA			49604
Texaco Inc.	A.B.D.	Petrol Rafinerisi	46297
Chevron	A.B.D.	Petrol Rafinerisi	43845
TÜRKİYE			41402
YUNANİSTAN			33407
E.I.Du Pont	A.B.D.	Kimya	29483
General Electric	A.B.D.	Elektronik	29272
Toyota Motor Corp.	Japonya	Taşıt Araçları	28382
Nippon Oil Co.Ltd.	Japonya	Petrol Rafinerisi	27867
Amaco	A.B.D.	Petrol Rafinerisi	26922
İSRAİL			24559
Eni	İtalya	Petrol Rafinerisi	24461
PORTO RİKO			21109
SURİYE			20267

KAYNAK : UNCTC, a.g.e., s.533-543 ve DIE, Türkiye İstatistik
Yıllıkları, 1987-1989'dan yararlanılarak hazırlanmıştır.

Bu şirketlerin yatırımlarının finansmanı için hangi kaynakların, nasıl bir bileşimde kullanıldığı da, bu şirketlerin gelişimlerinin faturasının kimler tarafından ödendiğinin belirlenmesi açısından önemlidir.

ÇUŞ'in yavru şirketlerinin belli başlı finansman kaynakları; kendi kârları, ana şirket ve diğer yavru şirketlerden sağlanan sermaye ya da borçlar, yerel ve uluslararası kredi kuruluşlarından sağlanan kaynaklar ve hisse senetlerinin satışı olarak sıralanabilir. Bir ÇUŞ'in bu kaynakların hangisinden ve ne ölçüde yararlanacağı pek çok unsura bağlıdır. Bu şirketlerin dışarıdaki birimleri fon gereksinimlerinin büyük bir bölümünü yatırım yapılan ülkeden sağlarlar. Hemen her ÇUŞ'in denizaşırı uzantısı bu yolla, çoğu kez bankalardan olmak üzere kısa vadeli borçlanmaya gitmekte ya da değişik kaynaklardan uzun vadeli borçlanma da sözkonusu olmaktadır. Gerçekte bu borçlanma yatırım yapılan ülkedeki faiz oranlarının diğer ülkelerinkinden farklı olup olmadığına bakılmaksızın, toplam ÇUŞ'in %25'i tarafından gerçekleştirilmektedir.

Yatırım yapılan ülkenin kaynaklarından yararlanmanın en büyük nedeni, yerel para biriminin yabancı ülke paralarına karşı değer yitirmesinden otomatik olarak korunmaktadır. Çünkü devalüasyon gerçekleşirse borçlar, devalüe edilen yerel para birimiyle geri ödenecektir. İkincisi ise, yerel kaynaklardan yararlanmanın maliyetinin, diğer olası kaynaklardan daha düşük olmasıdır. Diğer yandan, Japonya gibi bazı ülkeler para piyasaları üzerindeki kontrol etkilerini yitirmemek için yabancı şirketlerin getirdikleri fon miktarlarına kısıtlama getirmektedirler. Bu da ÇUŞ'in yerel kaynaklara yönelmesine neden olmaktadır. Ancak çoğu kez, ana şirketler yavru şirketlerin yerel kaynaklardan yaptıkları borçlanmalara garanti vermemektedirler. Örneğin, 1975 yılında yabancı ülkelerde etkinlikte bulunan yavru şirketlerin toplam borçları 7,3 milyon dolar iken, ana şirketler bunun 600.000 dolarlık bölümüne garanti vermişlerdir (Robbins, v.d., 1973:63).

1970'li yılların sonunda yapılan bir araştırmaya göre (Yıldırım, 1979:101) ÇUŞ'in dış genişlemelerinin yalnızca %10-15 kadarlık bir bölümü ana şirketlerce sağlanan sermaye ile karşılanmakta, %85-90 gibi geriye kalan bölüm ise şirketin kazançlarından ve borçlanma ile tamamlanmaktadır. Bu %85'lik payın önemli bir bölümü yeniden yatırılan kârlar ile karşılanmaktadır. A.B.D. kökenli bir kısım ÇUŞ üzerine 1973-1982 yılları için yapılan araştırmada, tüm sektörler bazında bu şirketlerin kazançlarının ortalama %55,3'ünü tekrar yatırıma ayırdıkları görülmüştür. İmalat sanayi

açısından ise bu oran ortalama olarak %56'dır. Şirket kazançlarının böylesine büyük oranlarda yatırımlara aktarılması, kuşkusuz sağlanabilecek en ucuz finansman yöntemidir(OECD, 1987:210). Ancak son dönemlerde ortaya çıkan gelişim, bu yeniden yatırım tutarlarının, "yıpranma fonu" başlığı altında toplanmasıdır. Böylece, yıpranma fonlarının vergi dışı olması nedeniyle şirket bir yandan daha az vergi öderken, diğer yandan da kamuoyuna karşı, elde ettikleri kârlar daha düşük bir düzeyde görünecektir. ÇUŞ'in dış genişlemelerinde şirket içi borçlanmaların payı da büyüktür. Bu borçlanma yardımıyla yavru şirketler kendilerinde biriken kaynakları borç, anapara ve faiz ödemeleri adı altında, ana şirkete transfer edebilirler. Böylece ÇUŞ, yerel hükümetin izin verdiği yasal kar transferi oranının çok üzerinde bir miktarı ana şirkete hiçbir zorlukla karşılaşmadan aktarabilir.

IV- ÇUŞ VE AZGELİŞMİŞ ÜLKE EKONOMİLERİ ÜZERİNE ETKİLERİ

Boyutları bu denli yüksek değerlere ulaşan ÇUŞ, kuşkusuz etkinlikte buldukları ülkenin ekonomisine olumlu ya da olumsuz birtakım etkilerde bulunacaktır. Bu şirketlerin istihdama, piyasa rekabet yapısına, sosyo-kültürel yapıya ve transfer fiyatlamasının ekonomi üzerine çok yönlü etkileri aşağıda ana çizgileriyle ele alınmaya çalışılmıştır.

A- İSTİHDAM ÜZERİNE ETKİLERİ

Bugün dünyamızda, piyasa ekonomileri ülkelerinde kötümser bir tahminlemeyle 65 milyon kişi ÇUŞ'ler tarafından istihdam edilmektedir. Bunun yaklaşık 43 milyonu ÇUŞ'lerin kendi ülkesinde, 22 milyonu ise dışarıda ve bunun da 1/3'üne denk gelen 7 milyonluk bölümü gelişmekte olan ülkelerde istihdam edilmektedir.

Bu tahminlemeler, dünya istihdam gereksinimleri ve dünya istihdamının içinde bulunduğu duruma göre yeterli düzeyde değildir. Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO)'nun 1968 yılında yaptığı çalışma uyarınca, 1985 yılında dünya ekonomik nüfusu 2.160 milyon kişiye ulaşmıştır. Doğrusal bir hesaplama ile bu sayı 2000 yılında 2.750 milyon ve 2025 yılında ise 3.650 milyon kişiye varacaktır. Farklı büyüme hızları nedeniyle, dünya aktif nüfusu özellikle gelişmekte olan ülkelerde çok daha fazla artacaktır. Tüm bunlardan hareketle ILO'nun hesaplamalarına göre önümüzdeki 40 yıl içerisinde yılda ortalama 47 milyon yeni iş yaratılması

gereklidir. Yalnızca sanayi sektörünün gereksinimi yılda 9 milyon iştir (UNCTC, 1988:210-211).

ÇUŞ'lerin 65 milyon olarak hesaplanan doğrudan istihdamları, dünya ekonomik aktif nüfusunun yalnızca %3'üdür. Gelişmekte olan ülkelerde 58 milyonluk istihdam düzeyi toplam istihdamın %10'u olmasına karşın, 7 milyonluk ÇUŞ'lerin doğrudan istihdamı dünya ekonomik aktif nüfusunun %1'inden daha azdır. ÇUŞ'lerin istihdamında en büyük payı sanayi ve özellikle imalat sanayi almaktadır (Sezgin, 1990:103). Bu sektörler, ÇUŞ'lerin dünya istihdamı ve iş yaratma potansiyeline katkısı gelecekte de koruyacaklardır.

Kuşkusuz ÇUŞ'lerin istihdam yönünden değeri bir ülkeden diğerine değişmektedir. Çoğu ülkedeki yabancı ÇUŞ istihdamı, kısa dönemde istihdamın çok daha önemli olduğu bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere oranla oldukça küçüktür. Konuya yatırım yapan ülke açısından bakıldığında küçük ülkelerin ÇUŞ'lerinin dışarıdaki istihdamları kendi ülkelerindeki istihdamlarından daha büyüktür. Gelişmekte olan ülkeler açısından ÇUŞ'ler pek istihdam artışına neden olmazlar. Çünkü sermaye-yoğun teknikler kullanırlar. Oysa bu ülkelerin özellikle emek-yoğun projelere gereksinimi vardır. Diğer yandan, bir ÇUŞ'in yabancı şubesinin kurulması, büyük olasılıkla net istihdamın artışına neden olur. Alternatifi yoksa, yabancı üretimin gerçekleşmesiyle, yerli şirketler de yabancı şirketlerle aynı ya da benzer malları üreteceklerdir. Kuşkusuz yerli şirketler, aynı sektördeki ÇUŞ'lerden daha emek-yoğun teknikler kullanacaklardır. Eğer yatırımın alternatifi varsa, ÇUŞ'in şubesince yaratılan istihdam etkisi negatif olacaktır. Bu sonuç -yabancı şirketlerin alternatifi olmadığında, yabancı doğrudan yatırımların istihdam üzerine pozitif etkisi çok daha büyük olacaktır- gelişmekte olan ülkelerin ÇUŞ'lerin girişimlerini niçin kontrol ettiklerini de açıklamaktadır.

ÇİZELGE 3

1980'LERİN ORTALARINDA ÇUŞ'IN YATIRIM YAPTIKLARI ÜLKELERDEKİ İSTİHDAM TAHMİNLERİ

Sektörler	(000 işçi)		
	Gelişmiş Piyasa Ekonomileri	Gelişmekte Olan Ekonomiler	Tüm Ülkeler
Tüm Sektörler	14.671 (70)	6.296 (30)	20967
İmalat Sanayi	6704 (72)	2663 (28)	9367
İmalat Sanayinin Toplam İstihdam İçerisindeki Payı	(46)	(42)	(45)

KAYNAK : UNCTC, a.g.e., s.213.

Çizelgenin 3'ün incelenmesiyle iki ana sonuç elde edilecektir. Birincisi, 1980'lerin ortalarında ÇUŞ'lerin dış yavru şirketlerinin toplam istihdamlarının %30'u gelişmekte olan ülkelerde bulunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde yaratılan istihdamın oranı, bu ülkelere gelen yabancı doğrudan yatırım stokunun oranından daha büyüktür. İkincisi, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin her ikisinde, ÇUŞ'lerin dış yavru şirketlerinin imalat sanayii istihdamı içerisindeki payı ortalama %45'dir.

1980'lerin ortalarına gelindiğinde Brezilya, Kanada, Fransa, F.Almanya, İngiltere ve A.B.D'den oluşan altı ülkenin ÇUŞ'inin dış yavru şirketlerdeki istihdamları bir milyon kişiyi aşmıştır. Tüm sektörlerle ilişkin global bir tahminlemeyle ÇUŞ'in dış yavru şirketlerinin toplam yurtiçi istihdam içerisindeki yüzde payı Yunanistan, Japonya, Peru, Tayland ve Türkiye'de %1'den daha az, Avusturya'da %14, Singapur'da %16 ve Fiji'de %18'dir. Yalnızca imalat sanayii için bu oran Finlandiya, İsveç, A.B.D., Uruguay ve Japonya'da %10'un biraz altında, Kanada ve İrlanda'da yaklaşık %40 ve çok uç bir örnek olarak Senegal ve Singapur'da %60-70'dir (UNCTC, 1988). Gelişmiş piyasa ekonomileri için bu oran ortalama %10 dolayındadır.

Sonuç olarak, gördüğümüz gibi ÇUŞ'lerin yarattıkları istihdam, dünya istihdam hacmi içerisinde oldukça küçük bir paya sahiptir. Ancak

incelemeler imalat sanayi gibi sektör bazına indirildiğinde birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için dikkat çekici değerler elde edilmiştir. Hiç kuşkusuz, bu şirketlerin toplam yurtiçi istihdam içindeki paylarının yükseldiği ölçüde, ulusal ekonominin dışa bağımlılık oranının doğrusal olmasa da arttığını söyleyebiliriz.

B- REKABET YAPISANA ETKİLERİ

Üretimin sürecinin uluslararasılaşması, gelişmiş ülke piyasalarında varolan yapısal özelliklerin de uluslararasılaşmasını sağlayacaktır. Yani bir ülkenin uluslararasılaşan bir sektörü ürün farklılaştırmasına dayanan oligopolistik bir yapı gösteriyorsa, bu sektörden kaynaklanan ÇUŞ'ler başka ülkelerde yatırım yaparak, gittikleri ülkede de aynı oligopolistik yapıyı oluşturacaklardır. Böylece ÇUŞ'ler tarafından az gelişmiş ülkelerde yapılan yatırımlar, sektörde toplulaşma düzeyini arttırabilecektir. Kuşkusuz burada aklımıza gelen soru, ÇUŞ'ler mi gittikleri piyasada toplulaşma düzeyini arttırmaktadırlar yoksa piyasaların toplulaşmış olması mı ÇUŞ'ler için çekici bir unsurdur? Şimdiye değin bu sorunun yanıtını verebilecek çalışmalara pek rastlanmamıştır. Ancak ekonomi yazınındaki genel kanı, ÇUŞ'lerin toplulamayı arttırdığı yönündedir.

Teknoloji transferinin yönü gelişmiş ülkelere, az gelişmiş ülkelere doğrudur. Bu transfer çoğu kez hiçbir uyum çalışması yapılmaksızın, olduğu gibi gerçekleştirilir. Oysa bu teknolojiler gelişmiş ülkelerin sanayi üretimine dönüktür. Diğer yandan az gelişmiş ülkelerde iç pazarın hacmi, gelişmiş ülkelerinkine oranla çok daha küçüktür. Aksine ithal edilen bu teknolojiler ise, gelişmiş ülke piyasalarının gereksinimlerini karşılamak üzere, büyük boyutlarda tasarlanmıştır. Az gelişmiş ülkelerin daha düşük bir sermaye-yoğun teknolojiye gereksinimleri olmasına karşın, yüksek sermaye yoğunluklu ithal teknolojinin yarattığı büyük üretim ölçeğinin "bölünemezliği" piyasa gereksiminin çoğu kez tek bir üretim birimince karşılanabildiği yapıları ortaya çıkaracaktır (Kırım, 1983:46-47).

Diğer yandan, uluslararası piyasada ÇUŞ'ler pazar paylarını yitirmemek için, birbirlerinin yaptıkları yatırımlara, yatırım yaparak karşılık vermektedirler. Böylece az gelişmiş ülkelerde yatırım yapılan bu sektörlerde hem şirket sayısının yoğunluğu artacak hem de gerksininin çok üzerinde üretim kapasitesi yaratılmasıyla atıl kapasite oranı büyük boyutlara varacaktır. Böylesi bir durumda ÇUŞ'ler kesinlikle fiyat

konusunda rekabete girmeyeceklerdir. Çünkü üretim kapasitesinin bölünemez bir nitelik taşıması nedeni ile iç pazar hacminin yetersiz oluşu ve bu nedenle büyük oranlara varabilen atıl kapasite düzeyi üretim maliyetlerini yükseltince, fiyatları bir rekabet aracı olarak kullanmak olanaksızlaşacaktır. Bu ÇUŞ'ler arası rekabette reklamlar, ürün farklılaştırması ve piyasaya yeni ürün sunumu belli başlı araçlar olarak yer alacaktır. Kuşkusuz gerek ulusal ve gerekse uluslararası piyasalarda benzer yapıların ortaya çıkışı, üretim faktörlerinin optimal kullanımını engelleyecektir. Büyüme sürecini doğrudan etkileyen bu durum, ulusal ekonomiyi ve onun işleyişini de olumsuz yönde etkileyecektir. Çünkü çoğu kez, ÇUŞ'lerin yoğunlukla etkinlik gösterdikleri sektörlerde, yükselen atıl kapasite nedeniyle verimsizlik ulusal ekonomiye da zarar vermektedir.

ÇUŞ'lerin yerel piyasalara giriş hızlarının çok yüksek olmasının yanında, bu şirketlerin çoğu kez üretim sürecinin birkaç aşamasında "dikey bütünleşmeye" gitmeleri piyasa girişi engelleyici bir faktör olabilmektedir. Ancak bazen, çoğu kez teknolojik değişimlerin hızlı olduğu ve üretim sürecinin farklı birkaç aşamasının yakından izlenmesi gereken sektörlerde hammadde sağlanması, taşıma ve pazarlama etkinliklerinin entegrasyonu diğer sektörlerle oranla çok daha etkin olabilmektedir (Kindleberger, 1984:195).

ÇUŞ'lerin az gelişmiş ülkelerin piyasa yapıları ve büyüme üzerine etkileri yalnızca doğrudan yatırımlar yoluyla değil, teknoloji transferi, patent, lisans gibi anlaşmalarla da ortaya çıkabilecektir. Kuşkusuz bu ilişkiler, doğrudan yatırımlara oranla çok daha karmaşık bir yapıya sahiptir. Sonuç olarak, dünya çapında etkinlik gösteren ÇUŞ'lerin ülkeye girişi ile geldikleri sektörde toplulaşmayı arttırabildiklerini, üretim sürecinin optimizasyonunu bozabileceklerini ve dolayısıyla büyüme sürecine olumsuz etkilerde bulunabileceklerini söyleyebiliriz.

C- DIŞ TİCARET BİLANÇOSU ÜZERİNE ETKİLERİ

Transfer fiyatlaması ÇUŞ'lerin yabancı ülkelerde yavru şirketleriyle giriştikleri ticari ilişkilerde, ithalat ve ihracat yoluyla elde ettikleri kârları kendi çıkarları için uygun buldukları ülkelere yasal olmayan yollarla transfer etmeleridir. Genellikle bu ticari ilişkide yavru şirkete yapılan ihracatın yüksek, yavru şirketten yapılan ithalatın ise düşük değerlendirilmesi söz konusudur. Yani ana şirket, yavru şirkete ihraç ettiği malın birim

fiyatını ortalama dünya fiyatının çok üzerinde belirleyecek böylece dünya fiyatı ile yüksek (aşırı) fiyatlandırılmış mal arasındaki fark kadar geliri yasal olmayan bir biçimde merkeze transfer etmiş olacaktır. Tersine ithalatta ise bu kez ÇUŞ yavru şirketten ithal ettiği malın fiyatını dünya fiyatlarının altında tutacak ve bu iki fiyat arasındaki fark kadar daha az geliri yabancı ülkedeki yavru şirkete transfer edecektir.

İthalat ve ihracat yoluyla karşılıklı anlaşmalı fiyatlarla yapılan bu transfer ile yatırım yapılan ülkenin (yavru şirketin bulunduğu ülkenin) kayıpları iki açıdan ele alınabilir (Alpar, 1980: 103-104).

P_M yavru şirketin ana şirketten ithal ettiği malın birim fiyatını P_W bu malın farklı pazarlardaki ortalama dünya fiyatını göstermek üzere,

$$Z = \frac{P_M - P_W}{P_W} * 100$$

Gösterimi ana şirket ile yavru şirket arasındaki ticaret yoluyla az gelişmiş ülkenin ithalatta ödediği birim başına fazla fiyat oranını (Z) vermektedir.

Benzer şekilde P_X Yavru şirketin ana şirkete yaptığı ihracatın birim fiyatını, P_W bu malın fiyatını göstermek üzere,

$$Y = \frac{P_W - P_X}{P_X} * 100$$

gösterimi az gelişmiş ülkenin birim ihracat başına kaybettiği döviz oranını (Y) vermektedir.

ÇUŞ'lerin transfer fiyatlamasına başvurmalarının çeşitli nedenleri vardır. Ancak genel olarak firmaların amacı ya kârlarını arttırmak ya da risk ve belirsizlikleri en aza indirmektir.

-Yüksek genel giderler ve ar-ge harcamaları nedeniyle ÇUŞ'ler kendi ülkelerinde zarara uğrayabilirler. Ya da yavru şirketler zarar ettiginde yerel hükümetin bu zararları gelecekteki vergi gelirlerinden indirmeyi kabul etmemesi, şirketleri farklı seçenekler aramaya yönleltecektir. Bu

durumda şirket ya ihracatını yüksek fiyatlarla gerçekleştirecek ya da ithalatını düşük fiyatla yapacaktır.

- ÇUŞ'lerin transfer fiyatlamasına başvurma nedenlerinden en önemlisi kuşkusuz vergiler ve tarife oranlarıdır. ÇUŞ sistemindeki fonlar, vergi oranlarının yüksek olduğu ülkeden düşük olduğu ülkeye akacaktır. Vergi oranlarının yüksek olduğu ülkeden ana ya da diğer bir yavru şirket ithalata giderken "düşük fiyatlama politikası" izleyecektir. Böylece yüksek vergi oranlarının geçerli olduğu ortamda daha az vergiyi esas alacak kazanç bırakılacaktır. Tersine yine aynı ülkeye mal ihraç ederken ise "yüksek fiyatlama" politikasına baş vuracaktır. Böylece kaynaklar vergilerin düşük olduğu ülkede toplanmış daha az vergi verilmiş ve daha fazla kâr elde etmiş olacaktır.

- Lisans anlaşmaları ve ana firmanın teknik ve yönetsel yardımları çoğu kez kontrol edildiğinden yaratılan kârın transferine sınırlama getirilmesi, şirketlerin transfer fiyatlaması mekanizmasını kullanmalarına neden olmaktadır. Eğer yavru şirket son derece kârlıysa ve ÇUŞ o kârlarla o ülkede yeniden yatırım yapmak istemiyorsa fazladan ödeyeceği tarife maliyetlerine bakmaksızın bu ülkeden aşırı fiyatlı ithalata gittiğinde, dışarıdan elde ettiği kazançtaki her artış ÇUŞ'in net faydası olacaktır.

-Yavru şirkette yerli hisse sahiplerinin varlığı, bu şirketlerin ana şirketten ithalatlarında aşırı fiyatlandırma ile mal almalarına neden olur. Böylece ana şirketin amacı yurtdışına dolaylı yollardan transfer ettiği gelirleri arttırarak yerli ortaklara düşen kâr miktarını azaltmaktır.

- Döviz kurlarında beklenen bir değişme transfer fiyatlanmasına başvurmada belirleyici bir unsurdur. Yavru şirketin etkinlik gösterdiği ülkede bir devalüasyon olasılığı kârın oldukça önemli bir bölümünün dolaylı yoldan transfer edilmesine neden olur. Ulusal para biriminin değer yitirmesiyle, bu ülkede etkinlikte bulunan yavru şirket kâr transferi için eskisine oranla çok daha fazla yerel parayı Merkez Bankası'na vermek durumunda kalacaktır. Bu nedenle devalüasyon olasılığının yükselmesi halinde ÇUŞ'ler ana şirkete yaptıkları transferi hızlandıracaklardır.

- Düzenli aralıklarla yapılması beklenen devalüasyonlar nedeniyle, kâr transferlerine kısıtlama gelmesi gibi tehlike işaretlerinin varlığı sonucu bazı ülkelerin çok riskli duruma gelmesi halinde ÇUŞ'ler uzun dönemli bir

strateji olarak, transfer fiyatlaması yoluyla kârlarını dışarıya aktarabileceklerdir.

- Yüksek kâr bildirimini ÇUŞ'lerin kârlılığı üzerinde doğrudan ve olumsuz etkide bulunabilir. Birincisi, hükümet şirketlerin sonsal ürünleri üzerindeki koruma düzeyini düşürebilir. Eğer koruma düzeyi devlet tarafından firmanın üretim maliyetleri esas alınarak uygun bir kâr eklemesiyle belirleniyorsa, ÇUŞ yitirdiği koruma oranında maliyetlerine ekleme yaparak, aşırı fiyatlandırmayla firma içi ithalat yoluna gidebilir. İkinci olarak, özellikle kimya sanayiinde devlet ÇUŞ'ler tarafından üretilen ürünler üzerinde fiyat kontrolüne giderse, bu kez fiyatlar üretim maliyetleri esas alınarak sabit olarak belirlenecektir. Bu durumda gelişmekte olan ülke ithalat yasaklamalarını, gümrük tarifelerinin artırılmasına tercih edecektir. Ve iç fiyatlar doğrudan müdahalelerle korunmaya çalışılacaktır. Üçüncü olarak açıklanan yüksek kârlar ÇUŞ'leri ve yerel imalatçıları cezbederek rekabet etkilerini tehlikeli boyutlara taşıırken yüksek kârlılık nedeniyle taransfer fiyatlaması yoluyla karların yurtdışına taşınması olasılığını da arttıracaktır (Lall, 1980:112-115).

Transfer fiyatlamasının kullanımının bu yollara karşı devlet de bazı önlemler alabilecektir:

- Devlet, transfer fiyatlamasını doğrudan denetlemeyi ve bu fiyatı dünya fiyatlarıyla karşılaştırmayı gerçekleştirmeye çalışabilir. Ancak dünya piyasasında ticarete konu olan malların birim fiyatlarının çoğu kez açıkça gösterilmemiş olmasından ve fiyatların günü gününe izlenmesinin zorluğundan ötürü bu, gerçekleştirilmesi oldukça güç bir girişimdir.

- Devlet, ana şirket ile yavru şirket arasındaki ithalat bağlantısını ortadan kaldıracaktır. Ancak bu durum da geniş yönetsel işlemler gerektirecek, kırtasiyecilik ve etkinsizlik getirebilecektir.

- Yatırım yapılan ülke hükümetinin ÇUŞ'ler ile ortak girişimde bulunması halinde hem vergi kaybı önlenecek hem de kar transferi sürecinde yasa dışı işlemlerin önüne geçilebilecektir.

- Yine devlet ÇUŞ'lerde yerli özel girişimin payını yükselterek transfer fiyatlamasının kullanımını yurt içi denetleme mekanizmasıyla

izleyebilir. Ancak, özel girişimin de ÇUŞ ile anlaşarak aynı politikayı izlemesi bu düşüncenin gerçekleşmesini etkisiz kılacaktır.

- Vergi otoritesi ÇUŞ'lerin kârlarının vergilendirilmesinde adil davranmalıdır. Kârların vergilendirilmesinde dışarıdaki kârlılıkları, satışları ya da başka ölçüler esas alınabilir. Ancak bu da son derece keyfe bağlı, tartışmalı ve rüşvet için oldukça uygun koşullar yaratabilecek bir durumdur.

Tüm bu saydıklarımızdan anlaşılmaktadır ki, transfer fiyatlamasını önlemenin yolu güçlüklerle doludur. Ancak tüm zorluklarına karşın olanaksız da değildir.

7- SOSYO-KÜLTÜREL YAPI ÜZERİNE ETKİLERİ

ÇUŞ'ler ulaştıkları boyutları nedeniyle etkinlikte buldukları gelişmekte olan ülkede önemli sosyal ve kültürel değişimlere neden olabilirler. Bu şirketlerin büyük üretim güçleriyle yarattıkları etkiler olumlu ya da olumsuz olabilir. Ancak çoğu kez, ÇUŞ'lerin sürdürdükleri etkinlikleriyle olumsuz etkiler yarattıkları söylenmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde ÇUŞ'ler daha çok kırsal bölgelerde gerçekleştirilecek büyük projeleri üstlenirler. Genellikle bu bölgelerde projeye destek verecek ekonomik ve teknik kaynaklar yoktur. Bu nedenle inşaat işçileri ve kalifiye elemanlar ülke ya da bölge dışından getirilirler. Böylece bölgeye yeni gelenler, sosyal ve fiziki altyapı üzerinde önemli ölçüde baskı yaratırlar. Önceden planlama ve eğitimin olmayışı da altyapı üzerinde baskı oluşturur. Dışarıdan gelerek iş sahibi olanlar, kazandıklarının çok küçük bir bölümünü çalıştıkları ekonomide harcarlar. Buna ek olarak kendi kültürlerini de beraberlerinde getirirler. Eğer bu kültür başka bir ülkeden ya da çok farklı bir bölgeden geliyorsa ve cılız toplum bu kültürü az da olsa kabullenmişse, ortaya çıkan etkiler bazen yıkıcı olabilir. buna "boom town" denilen sosyal yapının parçalanması olgusu izler (UNCTC, 1978:168-169).

Diğer yandan ÇUŞ'ler, gelişmekte olan ülkelerde tüketim kalıplarını değiştirdikleri ve tüketim hacmini arttırdıkları için eleştirilmektedirler. ÇUŞ'lerin yatırım yaptığı gelişmekte olan ülkenin tüketicileri, bu şirketlerin sattıkları malları seve seve alırlar ve çoğu kez bu malları yerli

mallara tercih ederler. Tüketici tarafından yapılan seçimle belirlenen tüketim kalıpları gelişmekte olan ülkeler için son derece önemli sonuçlar ortaya koyar. Mallarına olan talep nedeniyle bu şirketler, aşırı tüketim kalıplarının ortaya çıkmasına neden olabilirler. Öte yandan, bu şirketlerin ürünleri genellikle yerel sözlü, görüntülü ve yazılı basın (medya) ile reklam edilirler. Üstelik talep edilen bu malların ÇUŞ'lerin yavru şirketlerince üretilmesi de zorunlu değildir. Ancak çoğu kez bu tüketim malları ÇUŞ'lerin lisansı altında gelişmekte olan ülkelerde üretilirler. Oysa bu ülkelerde ÇUŞ'in günümüzdeki uygulamalarının sonuçları çok karmaşık bir olgu olan tüketim kalıplarının sınırlandırılmasını gerektirir. Çünkü henüz üretim aşamasına ulaşmadan toplumun tüketim toplumu niteliğini kazanması, işin başında hem sosyal hem de ekonomik sorunları sürekli kılacaktır.

Reklamlar ÇUŞ'lerin yeni piyasaya girişlerinde ve satışlarını arttırmalarında, eski piyasalarda ürünlerini çeşitlendirmelerinde ve diğer ÇUŞ'ler ile rekabetlerinde oldukça belirgin bir rol oynar. Bu reklamlar yalnızca malların içerdiği nesnel nitelikleri vurgulamakla kalmaz, aynı zamanda bu ürünlerin öznel niteliklerini vurgulayarak modern yaşam biçimiyle de bağlantı kurar. Bu nedenle genelde gelişmekte olan ülkelerde ÇUŞ ürünlerinin özel karakteristik nitelikler taşıdığı yolunda güçlü bir kanı vardır. Otomobilden dış macununa, içecekten sigaraya değin pazarlanan bu ürünler Kuzey Amerika ve Batı Avrupa kültürel kimliğini taşırlar. Bu reklamlar kuşkusuz ürünler hakkında bilgi vermeleri ve gelişmekte olan ülkelerde daha çok ürün satılması açısından yararlı olabilir. Ancak reklamlar yoluyla nüfusun büyük bir bölümüne daha yüksek yaşam biçiminin aşılması ve bu büyük kesimin gereksinmelerinin çok üzerinde alım yapması; gelişmekte olan ülkelerin kıt kaynaklarının etkin kullanımını engelleyecektir. Gelişmekte olan ülkelerde ÇUŞ'ler reklamlar aracılığıyla basın üzerinde güçlü bir etkiye sahiptirler. Bazı devletler televizyon, radyo ve gazetelerin olası sosyo-kültürel etkileri ve stratejik önemlerinin farkına vararak bu sektörde yabancı doğrudan yatırımları sınırlamışlardır. Buna karşın ÇUŞ'lerin reklamları gelişmekte olan ülkelerde toplam reklamların %77'sini ve basında %60'ini kapsamaktadır (UNCTC, 1988:223-225).

Diğer yandan "kültürel ürünler" dediğimiz televizyon programları, filmler, gazeteler, mizah dergileri, magazinler, ses bantları, kitaplar ve bilimsel yayınlar ile "danışma (bilgi) hizmetleri" adını verebileceğimiz videotex, teletex ve veri bankaları gibi alanlar genellikle ÇUŞ'lerin

denetimindedir. Özellikle danışma (bilgi) teknolojisinin üretimi, dağıtımı ve kullanımında bu şirketler lider durumundadırlar. Kısa bir süre önce sona eren Körfez Savaşı iletişim teknolojisinin ulaştığı boyutları, bu teknolojinin ürünlerini dağıtımını ve gerçekleştirme biçimini göstermesi açısından oldukça önemlidir.

ÇUŞ'lerin geçmişte, özellikle II. Dünya Savaşı sırasında etkinlikte buldukları ülkelerin politikaları üzerinde aşırı etkiler yarattıkları görülmüştür. Ancak 1970'lerin ortalarından sonra özellikle Japon ve yavaş büyüye de Batı Avrupa şirketleri en büyük yatırımcılar olarak ortaya çıktılar. Böylece uluslararası yatırım sahnesi daha kalabalıklaştı ve farklı gelişmiş piyasa ekonomisi kökenli ÇUŞ'ler arası rekabet oldukça artış gösterdi. Bu sıralarda, belki de bu gelişmeler nedeniyle politik müdahalelerin gözle görülür bir şekilde gücünü yitirdiği göze çarpmaktadır. Yabancı doğrudan yatırımlar artarken gelişmekte olan ülkeler ÇUŞ'lerin politik etkinliklerini sınırlamaya daha çok gerek duydular. Bu ülkelerde yabancı doğrudan yatırımların faydalarını en büyükmek ve olumsuz etkilerini en küçümlemek için büyük çaba harcandı. Birçok uygulamada ÇUŞ'ler ile yatırım yapılan ülke arasındaki ilişki, karşılıklı fayda ve geçmişe oranla daha az gerginlik şekline sokulmaya çalışıldı. ÇUŞ'lerin gelişmekte olan ülkelerde etkinlik gösterdiklerinde yükümlülüklerinin ve haklarının açık olarak belirlenmesi, belirli davranışlarının sınırlanması ya da yasaklanması ulusal ve uluslararası yasalarla düzenlenmeye çalışıldı (Herrick v.d., 1983:464).

Kuşkusuz adı geçen tüm bu alanlarda ÇUŞ'lerin etkin bir role sahip olması, onun etkinlikte bulunduğu ülkede karını en büyükmek amacıyla genellikle yerel ekonomi üzerinde olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. Ancak bu yargımıza karşın ÇUŞ'lerin yeni dünya kültürünün oluşumundaki en dinamik unsur olduğu yolunda görüşler de vardır.

V- SONUÇ

ÇUŞ'in az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerindeki etkileri hiç de yabana atılacak boyutta değildir. Özellikle bu etkileri ekonomik ve politik güç bileşiminin ortaya çıkardığı gözönüne alınırsa, konumuz dikkate değer bir nitelik kazanıyor. Bu tür ülkelerde demokrasi bilincinin yerleşmemiş oluşu, hukuksal yapının yetersizliği ve çoğunlukla güçlü hükümetlerin bulunmaması; ÇUŞ'in yarattığı sorunları önlemede yetersiz

kalmamasına neden olmaktadır. Öte yandan dış politik gelişmeler de, ÇUŞ'lerin yarattığı sorunları arttırabilecektir. Örneğin, "yeni dünya düzeninin yükselen değerleri" temelinde Kuzey Amerika ve Batı Avrupa ulus ve şirketlerinin değerlerini ve çıkarlarını tanımladığından, bu yeni dünyada yoksulların yükselmeleri ya da yer edinmeleri oldukça zordur. Üstelik, herşeyin ötesinde bu ülkelerin gereksinim duydukları en önemli şey teknolojidir. Ve bugün dünyamızda üretilen teknolojinin neredeyse tamamı bu ÇUŞ'in tekeli altındadır. Kısacası bugünkü durum, azgelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ÇUŞ'in olumsuz etkilerine maruz kalışlarının kaçınılmazlığıdır. Ancak bizim açımızdan önemli olan, bu olumsuzlukların olabildiğince sınırlandırılmasıdır.

Daha önce de söylediğimiz gibi böyle bir girişimin başarısının anahtarı, güçlü bir politik yürütme organındadır. Halkın desteğini alan bir yürütme organının çıkaracağı yasalar, tüzükler ve karamameler bu şirketler için daha bağlayıcı nitelik taşıyacak ve ÇUŞ'in olumsuz etkilerini olabildiğince küçültecektir. Ancak azgelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere gelen yabancı sermayenin çok önemli bir bölümü bu şirketlerden kaynaklandığından, alınacak çok sıkı önlemler yabancı sermaye girişini ve dolayısıyla teknolojik gelişme hızını düşürebilecektir.

Sonuç olarak, azgelişmiş ülkelerin ÇUŞ'in olumsuz etkilerinden tamamıyla kurtulmalarının olası olmadığı görülmektedir. Bir çok ülkenin bile ekonomik gücünün üstündeki güçlerini, elde ettikleri politik güçle arttıran bu şirketlerin azgelişmiş ülke ekonomisi üzerinde yarattığı olumsuz etkileri önleyebilmek hiç de kolay değildir. Bu nedenle yapılması gereken, ülke ve ÇUŞ arasındaki çıkar dengesini olabildiğince mantıklı bir şekilde kurabilmektir.

KAYNAKÇA

- Alpar, Cem (1980); **Çokuluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma**, 3. Baskı, Ankara: Turhan Kitabevi
- Erdost, Cevdet (1982); **Sermayenin Uluslararasılaşması ve Teknoloji Transferi**, Ankara: Savaş Yayınları
- Herrick, Bruce.
- Kindleberger, Charles P. (1983); **Economic Development**, Fourth Edition, Mc Graw Hill Company.
- Kazgan, Gülten (1988); **Ekonomide Dışa Açık Büyüme**, 2. Basım, İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi
- Kırım, Arman (1983); "Çokuluslu Şirketler ve Azgelişmiş Ülkelerde Piyasa Yapıları Üzerine Etkileri", **İktisat Dergisi**, Sayı: 222-223:46-47
- Kindleberger, Charles P. (1984); **Multinational Excursions**, Massachusetts: The MIT Press.
- Lall, Sanjaya (1980); **The Multinational Corporation**, Hong Kong: Mc Millan Press
- OECD (1987); **International Investment and Multinational Enterprise**, Paris
- Robbins, Sidney M.
- Stobaugh, Robert B. (1973); **Money in International Enterprise**, New York: Basic Books Inc. Pub.
- Sezgin, Temel (1990); "Dünya Ekonomisinde Çokuluslu Şirketlerin Kalkınma, İstihdam ve Sosyo-Kültürel Yapı Üzerine Etkileri", **Hazine ve Dış Ticaret Dergisi**, Sayı:6, Ankara
- UNCTC (1978); **National Legislation and Regulations relating to Transnational Corporations**, New York.

.....(1988); Transnational Corporation in World Development, New York.

Vernon, Raymond (1974); "Multinational Corporations". Jules Backman-Ernest Bloch (der.). **Trade and Dollar**. New York: New York University Press.

Yıldırım, Nuri (1979); **Uluslararası Şirketler**, İstanbul: Cem Yayınevi.

ANAYASAL İKTİSADIN MALİYE POLİTİKASI
YAKLAŞIMI

Arş. Gör. Ramazan GÖKBUNAR
Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.

I. GİRİŞ

Anayasal iktisat yaklaşımı, temelini 19. yy. Liberalizminde bulan ve devletin ekonomik sınırlarının belirlenmesini amaçlayan Yeni-Liberalizm (Neo-Liberalizm) yaklaşımının, Hayek, Buchanan, Tullock gibi iktisatçılar tarafından savunulan güncel bir uygulamasıdır. Anayasal iktisat, ABD ve Avrupa'da önem kazanmış çağdaş bir iktisadi düşüncedir. Anayasal İktisat Teorisi'nin kurucusu olarak kabul edilen Amerikalı İktisatçı Profesör James M. BUCHANAN'ın 1986 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'nü almasından sonra anayasal iktisat yaklaşımı görüşleri dünyada akademik ve politik çevrelerde ilgi görmeye başlamıştır.

Anayasal iktisat, devletin güç ve yetkilerinin nasıl sınırlandırılacağı ve nasıl sınırlandırılması gerektiğini inceleyen yeni bir iktisat dalıdır.

Anayasal iktisadın temelini oluşturan Kamu Tercihi Teorisi'ne göre, devletin ekonomiye artan oranda müdahalesinin, sosyal maliyeti sosyal faydasından fazladır. Devletin aşırı büyümesiyle birlikte ekonomik ve politik yapıda çeşitli yozlaşmalar ortaya çıkmaktadır. Politik ve ekonomik yozlaşmaların önlenmesi için politik karar alma sürecinde anayasal-kurumsal çerçevenin yeniden yapılandırılması gereklidir. Bu bağlamda oluşturulacak ekonomik anayasada siyasi iktidarın vergileme, harcama, borçlanma konusunda ki yetkileri anayasal normlarla sınırlandırılmak istenmektedir. Bu sınırlamalar aynı zamanda anayasal maliye politikasının da temellerini oluşturmaktadır.

Anayasal maliye politikasına göre ekonomik istikrarsızlıkların nedeni devletin aşırı büyümesidir. Dolayısıyla devletin küçültülmesi ve "Optimal Devlet" oluşturulması önerilmektedir.

II. ANAYASAL MALİYE POLİTİKASININ TEORİK TEMELLERİ

Anayasal maliye politikasının teorik temellerini “Kamu Tercih Teorisi” (Public Choice Theory) oluşturur. Kamu Tercih Teorisi'nin gelişimiyle birlikte de, devlet müdahalesinin anayasal yollarla sınırlandırılmasına yönelik bir teori olan “Anayasal İktisat” ortaya çıkmıştır.

A- KAMU TERCİHİ TEORİSİ

Kamu Tercih Teorisi (KTT), ekonomi biliminin araç ve metodlarıyla politik karar verme analizidir (Buchanan, 1980:11). KTT, politik süreçte alınan karar ve uygulamaları, iktisat biliminin kullandığı araç, metot ve varsayımlara dayalı olarak açıklayan bir disiplindir. Bir başka ifade ile KTT, siyaset biliminin temel konularını iktisat bilimi araçları ve teknikleri yardımıyla analiz etmektedir. KTT, “Politikanın Ekonomik Teorisi”, “Yeni Politik İktisat”, “Kollektif Karar Alma Teorisi”, “Piyasa-Dışı Karar Alma Teorisi” gibi adlar ile de anılmaktadır (Aktan, 1962:64). KTT adı altında ortaya çıkan devletle ilgili pozitif teorilerin gelişmesi, bilimsel ve siyasi tartışmalar için oldukça zengin bir çalışma alanı ortaya çıkarmıştır.

KTT, çağdaş iktisadi düşünceye yepyeni bir gerçekçi çözümleme getirmiştir. Kamu ekonomisinin genişlemesi ile birlikte ortaya çıkan ekonomik ve sosyal sorunlar, kamu tercihi iktisatçıların ilgisinin ekonomik kararların alındığı politik alana yönelmesine neden olmuştur. Bu iktisatçılar, ekonomik sorunlara normatif çözümler getirmeye çalışmaktan çok, niçin oluştuğunu analiz etmeyi ön plana çıkararak, yepyeni bir popüler yaklaşımla politikanın ekonomik analizini yapmışlardır.

Neo-Liberal ideoloji içinde, Kamu Tercih Teorisi'nde, politikanın ekonomik teorisi yapılırken, rasyonel görülen piyasa mekanizması üzerine kurulu bir liberalizm öngörülmektedir. Kısaca, piyasa, Devlet mekanizmasına ikame olarak ele alınmaktadır (Çağlar, 1988:107).

KTT'nde ekonomik faaliyetlerinde kişisel çıkar peşinde koşan, çıkarlarını azamileştirme çabası içindeki “Rasyonel İnsan” ilkesi, bireylerin siyasal davranışlarına da uygulanmaktadır. Bir başka deyişle, “Kişisel Çıkar” kaygısı hem piyasada hem de siyasal alanda insan davranışlarına

egemen olmakta, bu motif, "Ekonomik İnsan"ın yanısıra seçmen, politikacı ve bürokrat olarak "Siyasal İnsan"ın davranışlarını da belirlemektedir. Bu anlamda piyasalarda (mal ve hizmetler arasında) seçim yapan insan davranışları ile siyasal faaliyetlerde (partiler arasında siyasal karar alma işlemlerinde) tercihini kullanan insan davranışları arasında bir farklılık yoktur (Eser, 1991:18/19). Kısaca, bu yaklaşımda politik karar veren kişiler (seçmenler, politikacılar ve bürokratlar) rasyonel davranan kişiler olarak ele alınmaktadır.

KTT'nde siyasal karar alma mekanizmasında yer alan, politikacı, bürokrat ve seçmenler arasında bir "politik mübadele" olduğu kabul edilir. Piyasa ekonomisinde karar alma sürecinde alıcılar ve satıcılar arasındaki "piyasa mübadelesi"ne benzer bir şekilde, kamu ekonomisinde de toplumsal istek oluşumunda bir politik mübadele söz konusudur. Kısaca, politika ister seçmen ister bürokrat olsun bütün bireylerin "kişisel çıkar" nedeni ve dürtüsüyle katıldıkları karmaşık bir mübadele biçimidir (Buchanan, 1991:40).

Kamu Tercih Teorisi'nin, iktisat bilimine en önemli katkılarından birisi de "Piyasanın Başarısızlığı" (The Theory Of Market Failure)'ne karşılık olarak "Devletin Yetersizliği Teorisi" (The Theory Of Government Failure)'ni geliştirmiş olmasıdır (Bkz. Buchanan, 1990:459).

B. KAMU TERCİHİ TEORİSİNDE LEVİATHAN DEVLET MODELİ

Kamu Tercih Teorisi alanındaki, teorik ve ampirik çalışmalar sonucu kamu ekonomisinin milli ekonomi içindeki sürekli artarak aşırı bir biçimde büyüdüğü gözlenmiştir.

Kamu tercihi iktisatçılarından J.M. Buchanan, aşırı büyümüş devleti 1975 yılında yayınladığı "Özgürlüğün Sınırları" (Limits of Liberty) adlı eserinde "Leviathan" * olarak tanımlamıştır (Aktan, 1992:80). Buchanan bu kavramı aşırı ölçüde büyümüş kamu sektörü faaliyetleri ve

* Leviathan kavramı, Tevrat ve İncil'de kötülüğü temsil eden bir su canavarının adı olarak geçmektedir. Bu ifade 1851 yılında Thomas Hobbes'in ünlü Leviathan adlı kitabında egemen bu devleti ifade etmek için kullanılmıştır.

bunun tehlikelerine işaret etmek için kullanmıştır. Gerçekten de siyasi iktidarların ekonomiyi keyfi müdahaleleri sonucu devletin ekonomideki yeri ve öneminin sürekli artması karşısında kamu ekonomisinin tehlikeli büyüüşü engellenememiştir. Sadece ekonomik (teknik olarak) önlemlerle, siyasal sistemin “Kamu Ekonomisinin Tehlikeli Büyüyüşü”nün engellenemeyeceği kabul edilmiştir. Böylece başta siyasal iktidar olmak üzere tüm demokratik kurumların içinde buldukları anayasal çerçevenin yeniden düzenlenmesi gerektiği ortaya çıkmıştır.

Kamu Tercih Teorisi'ne göre, kamu ekonomisinin aşırı büyümesinin (Leviathan Devlet) nedenleri iki grupta incelenir.

(i) Kamu ekonomisinin aşırı büyümesinin nedenlerinden birincisi, siyasal karar alma mekanizmasında rol alan seçmenlerin, politikacıların ve bürokratların kendi çıkarlarını maksimize etme çabalarıdır.

Seçmenler, siyasal tercihlerini belirlerken siyasal iktidarın kendilerine kısa dönemde ne tür bir ekonomik çıkar sağlayacağı beklentisi içinde olmaktadır ve kendilerine daha fazla kamusal mal ve hizmet sunulmasını istemektedirler. Gelecekte ne olacağı ile pek fazla ilgilenmeyen seçmenlerin bu davranışları kamu ekonomisinin büyümesinin ilk nedeni olarak kabul edilir. Diğer yandan yeniden seçilmeyi başarabilmek için oylarını maksimize etmeyi amaçlayan politikacılar da bütçenin hacmini genişletirler. Özellikle maliye politikasının asimetrik özelliğinden yararlanarak, kamu harcamalarını artırırlar, vergileri azaltıcı programlar uygularlar. Politikacıların bu davranışları ve statülerini korumak, mevkilerini yükseltmek ve otoritelerini artırmak arzusundaki bürokratların “Kendilerine Tahsis Edilen Bütçeyi Artırma” amacı, kamu ekonomisinin büyümesinin önemli nedenlerinden birisini oluşturur. Kamu ekonomisinin aşırı büyümesiyle birlikte, baskı ve çıkar gruplarının devlet tarafından “yapay” olarak oluşturulan ekonomik transferleri elde etmek için giriştikleri “Rant Kollama”. (Rant Seeking) faaliyetleri de artmakta, dolayısıyla devlet faaliyetleri de daha fazla genişlemektedir.

Siyasal karar alma süreçlerinin bu tür müdahalelere açık olması, piyasaların işleyişini optimallikten uzaklaştırmakta ve genel toplum refahını bu tür siyasal manipülasyonların olmadığı bir duruma göre daha da kötüleştirmektedir. Bu tür müdahaleler nedeniyle bir taraftan piyasa mekanizmasının düzenlediği alanın sınırları daraltılmakta, diğer taraftan

ekonomi politize edilirken, piyasanın etkinliği de zayıflamaktadır (Eser, 1989:18).

(ii) Kamu tercihi iktisatçılara göre kamu sektörünün aşırı büyümesinin nedenlerinden birisi de Keynesyen iktisat politikalarının, "Tarafsız Devlet" anlayışı ve "Denk Bütçe" yerine "Müdahaleci Devlet" anlayışı ve "Telafi Edici Bütçe" görüşünü savunmaları, kamu sektörünün zaman içinde büyümesinde ve demokratik yapının yozlaşmasında rol oynamıştır.

Kamu tercihi iktisatçılara göre, Keynesyen İktisat (Talep-Yönlü iktisat), politikacılara "Vergilemeden Harcamak" imkanı sağlamıştır. Kamu harcamalarının vergiler yerine, emisyon ve borçlanma ile karşılanması, Keynesyen İktisadın politik yaşama bıraktığı bir mirastır (Aktan, 1992:78-79). Seçmenleri ile "Kişisel Çıkar - Oy Pazarlığı" yapan siyasi iktidarlar için, Keynesyen teori bir temel oluşturmuştur. Ancak devletin ekonomik hayata müdahalesini sürekli artırması, bu müdahaleler için gerekli masrafları devlet bütçesine yüklemesi, "Bütçe Açıkları"nın önemli ölçüde artmasına ve devamlılık kazanmasına neden olmuştur. Bundan dolayı günümüz demokrasilerine "Bütçe Açıklı Demokrasiler" de denilmektedir (Savaş, 1993:19-20).

Kamu tercihi iktisatçılara göre, kamu sektörünün büyümesinde, politikacılar kadar Keynesyen iktisatçılar da sorumludur. Politikacıların kamu harcamalarını Keynesyen iktisat mantığına dayalı olarak açık harcama (Deficit Spending) ve enflasyonist finansman yoluyla karşılamaları sonucunda, kamu ekonomisi giderek aşırı bir biçimde büyümüştür.

Kamu ekonomisinin aşırı bir şekilde büyümesi ekonomik yozlaşmaya neden olmuştur. Öyleki, seçim öncesinde kamu harcamalarını artıran, vergileri düşüren, istihdamı artırmak ve yüksek büyüme hızlarına ulaşmak adına bütçe açıklarına ve fiyat artışlarına göz yuman, seçim sonrasında ise kamu harcamalarını kısan, vergileri artıran ve sıkı para politikası izleyen hükümetlerin neden olduğu "Politik Konjonktür Hareketleri" (Political Business Cycles) güncel ekonomik sorunların da nedenini oluşturmaktadır (Eser, 1991:18). Hükümetlerin "Seçim Ekonomisi" koşullarında gerçekleştirdikleri bu faaliyetleri dolayısıyla maliye ve para politikalarının etkinliği azalmakta; ekonominin bu şekilde politizasyonu kamu müdahalelerini artırmaktadır. Ekonominin politik

kontrolü olarak adlandırılan bu durum nedeniyle ekonomide kaynak dağılımı bozulup, piyasaların işleyişi nedeniyle ekonomide kaynak dağılımı bozulup, piyasaların işleyişi zayıflamakta ve enflasyon, işsizlik, kronik bütçe açıkları, aşırı borçlanma ve benzeri istenmeyen ekonomik sonuçlara da neden olmaktadır. Politik konjonktür hareketleri demokrasinin işleyişini adeta “Kamu Gelirlerinin Paylaşılması Mücadelesi” ne dönüştürmektedir. Bütçelerin toplumsal politik güç kazanma amacıyla kullanılması yanında oluşturulan bütçe dışı rant aktarma kanallarıyla (transfer, fonlar, teşvikler v.b.) siyasi iktidarlar, kendilerine politik destek sağlayan çıkar gruplarını ödüllendirebilmekte veya bu desteği vermeyenleri cezalandırabilmektedirler. Böylece, devlet bütçesinin, politikacılar tarafından moral-ahlaki ve ekonominin (teknik) kuralları dışında kullanılmasının yolununun açılması, dolayısıyla kaynakların ekonomide nasıl tahsis edileceğini gösteren bütçeler, siyasi iktidarlara çıkar gruplarının hizmetine sunulmasına yol açmıştır. Bu durum anayasal maliye politikasına önemli bir temel sağlamıştır.

Leviathan devlet sonucu politikacı ve bürokratların güç ve yetkilerinin artması “Politik Yozlaşma”ya da neden olmuştur. Rüşvet, Nepotizm ve Kronizm (Adam kayırmacılık), Hizmet kayırmacılığı, Partizanlık, Patronaj, Lobicilik, Rant kollama ve bir çok politik yozlaşma türleri ortaya çıkmıştır (Aktan, 1992a, 1-50).

C. KAMU TERCİHİ TEORİSİNİN ANAYASAL İKTİSAT ÖNERİSİ

Kamu tercihi iktisatçıların ampirik çalışmalara dayalı olarak ulaştıkları genel sonuç, devletin ekonomiye artan oranda müdahalesinin sosyal maliyetinin sosyal faydasından daha fazla olduğudur. Devletin aşırı büyümesiyle birlikte ekonomik ve politik yapıda yozlaşmalar ortaya çıkmakta ve yaygınlaşmaktadır. Bu yozlaşmaların ortadan kaldırılabilmesi için politik karar alma sürecinde anayasal-kurumsal çerçevenin yeniden reforme edilmesi gereklidir.

Anayasal-kurumsal reform içerisinde “Kötü”, “Fena” veya “Yeteneksiz” olan politikacıların “İyi”, “Nazik” veya “Yetenekli” olanlarla değiştirilmesi gibi bir öneriye yer yoktur. Anayasal reform içerisinde amaç, ne yönetimde rol alan kimselerin “daha iyilerinin” seçilmesi, ne de onların

bu konuda ikna edilmesidir. Anayasal reformun amacı, gereken sınırların ve kuralların oluşturulmasıdır (Buchanan, 1991:280).

Kamu tercihi iktisatçıları bu bağlamda "Anayasal İktisat Teorisi'ni" önermektedirler. Anayasal İktisat Teorisi devletin güç ve yetkilerinin nasıl sınırlandırılabilceğini ve nasıl sınırlandırılması gerektiğini inceler. Bu iktisat dalı disiplinlerarası karakterde olup, iktisat, siyaset ve hukuk bilimlerinin ortak alanını oluşturmaktadır.

Anayasal iktisatçılara göre, bireylerin ekonomik hak ve özgürlüklerinin korunabilmesi için, "siyasi iktidarın ekonomik konularda düzenleme yetkisinin sınırlandırılması" gerekmektedir (Savaş, 1991:5). Anayasal iktisatçılar devletin görev ve sorumluluklarının çok açık ve net bir şekilde ve sınırları ile birlikte anayasada yer alması gerektiğini öne sürmektedirler. Anayasal iktisatçılara göre anayasal ekonomi ile siyasi iktidarların; para arzı, faiz oranı, döviz kuru, asgari ücret, vergileme, harcama, transfer ödemeleri, yatırımlar, gelir dağılımı ve benzeri ekonomik konularda, istedikleri gibi davranamayacakları şekilde oyunun kurallarını yeniden belirlemek gerekir. Ekonomik anayasada oyunun kuralları belirlendikten sonra siyasi iktidarın anayasa-sonrası (post-constitutional) bir ortamda keyfi kararlar alması engellenebilecektir.

Anayasal İktisat, ekonomik ve politik birimlerin içinde faaliyet gösterdikleri hukuksal, kurumsal ve anayasal yapının ekonomik niteliklerini belirlemek amacındadır. Bir başka deyişle anayasal iktisat, ekonomik ve politik "Oyunun kuralları"yla ilgilidir (Savaş, 1989:84). Anayasal İktisat Teorisi iyi bir toplumsal düzeni oluşturacak politik ve ekonomik kural ve kurumların sosyal sözleşme teorisine dayalı olarak belirlenmesini öngörür. Dolayısıyla anayasa toplumsal bir sözleşme olarak ele alınır (Aktan, 1994:145).

Anayasal iktisadın "Sosyal Sözleşme Teorisi"ne dayalı olması sonucunda, geleceği de ipotek altına sokan temel tercihlerin -iç ve dış borçlanma, para basımı, özelleştirme ve geniş anlamda transfer ödemeleri gibi, - sınırlarını bir "Sosyal Sözleşme" ile tesbit etmek, başka bir ifade ile "Politik Anayasa"yı ekonomik bir paktla çerçeveleyip kayıtlamaktadır. Bu anlamıyla "Anayasal İktisat" politikaya geçirilen ekonomik korsedir. Ayrıca "Sosyal Sözleşme" ile çizilen bu ekonomik alanı kanunla düzenlemek parlamentonun yitirilen onurunu iade ederken, getirilen

düzenlemelerde bir temel uzlaşmanın sonucu olarak yapılmaktadır (Çağlar, 1988:108). Dolayısıyla bir toplumun hem hukuki ve hem de kurumsal yapısını yönlendirecek anayasaların, vatandaşların bilinçli çabalarıyla optimal şeklini alacağı kabul edilmektedir.

Anayasal iktisatçılara göre, ekonomi yönetiminde söz sahibi olan siyasi kadroların iktisadi politikalarla ilgili karar aldıkları alanları sınırlayacak ve karar alma süreçlerini politik etkilenmeden uzak tutacak şekilde mevcut anayasalarda bir reform yapılmalıdır. Anayasal iktisadın öne sürdüğü anayasal maliye politikası çoğunluk oyu üzerinden anayasal sınırlamalar öneren alternatif bir yaklaşımdır. Kısaca, anayasal maliye politikası, devletin ekonomiye doğrudan ve dolaylı kontrol araçları ile müdahalelerini önleyen, siyasi iktidar dahil tüm demokratik kurumların içinde bulunduğu yasal-kurumsal çerçeveyi bir anayasa ile sınırlayan önlemlerdir.

III. ANAYASAL MALİYE POLİTİKASI

Demokratik ülkelerde devlete maliye konusunda bir monopol yetkisi biçiminde tanınmış olan "yasa çıkarma ve zor kullanma gücü"nü siyasi iktidarlar keyfi ve aşırı ölçüde kullanmaktadırlar. Siyasi iktidarların bu güçlerini nasıl kullanacakları bireysel hak ve özgürlükler açısından çok önemlidir. Gerçekten de demokratik ülkelerde ve mevcut kurumsal yapı içinde, devlet tamamıyla seçmenlerin kontrolü dışına çıkmak üzeredir. Öyleki günümüzde "Oy Çoğunluğu" (Majoritarianism) ile demokrasinin yanlış bir şekilde eş anlamlı sayılması halk egemenliği ilkesini de zedelemektedir. Siyasi iktidarlar günümüzde geçmiş yıllara göre çok daha fazla gelir maksimizasyonu sınırına yaklaşmışlardır. Geçmiş yıllarda söz konusu edilmeyen sınırlayıcı bir ekonomik anayasa günümüz için acil bir ihtiyaç haline gelmiştir. (Savaş, 1991:342).

Oluşturulacak ekonomik anayasada, siyasi iktidarların vergileme, borçlanma ve harcama gücünü nasıl kullanabileceğini tahmine çalışıp; tahmin edilen bu kullanma biçimine göre bireyi devlete karşı korumak için, siyasi iktidarın vergileme ve harcama gücününü ne gibi anayasal sınırlamalarla sınırlandırılabilirliği öngörülmektedir. Ayrıca ekonomik anayasada, maliye politikasıyla ilgili olarak düzenlenen anayasal mali sınırların olağanüstü dönemlerde (savaş, şiddetli iktisadi krizler v.b.) istisnai olarak uygulanabilecek durumları da belirtilir.

A. ANAYASAL KAMU GELİRLERİ POLİTİKASI

Anayasal kamu gelirleri politikası kapsamında siyasi iktidarın vergileme ve borçlanma konusundaki güç ve yetkilerinin nasıl kullanılması gerektiği ve bu güç ve yetkilerin nasıl sınırlandırılabileceği incelenir.

I- ANAYASAL VERGİ POLİTİKASI

Anayasal vergi politikası, siyasi iktidarın vergileme gücünü nasıl kullanması gerektiği ve bu gücünün nasıl sınırlandırılabileceğini doğrudan doğruya mali yönden nasıl bir hukuki ve kurumsal yapı içinde olması gerektiği konularını içerir. Anayasal vergi politikası, bireylerin çeşitli vergi konularındaki değişikliklere uyum sağlayabilecekleri uzun dönemli, yarı sürekli kural ve düzenlemeleri kapsar.

Kamu harcamalarının son derece arttığı ve bürokrasinin alabildiğine genişlediği çağdaş demokratik toplumlarda, siyasi iktidarlara kendilerine anayasal düzenlemeyle verilmiş vergileme kaynaklarından en yüksek vergi gelirini elde etmek için uğraşırlar.

Vergi gelirlerini maksimize etmeyi amaçlayan devlet (Leviathan Devlet) yaklaşımında bireylerin anayasada belirlenmiş sınırlar dışında siyasi iktidar üzerinde hiç bir etkin kontrol imkanı yoktur. Ayrıca bütün mali kararlar "oy maksimizasyonu"na öncelik veren politikacı ile "bütçe maksimizasyonu" eğilimine sahip bürokrat ikilisi tarafından alınmaktadır. Bu yaklaşıma göre, vergi gelirlerinin kullanımına ilişkin anayasal sınırlamalar yoksa, bu gelirler devlet adına karar verme yetkisine sahip olanların özel gelirlerine eşit olur. Ayrıca vergileme kurallarından bağımsız, harcamalarla ilgili sınırlamalar olsa bile devlet yine vergi gelirlerini maksimize etmeye yönelik bir davranış içinde olabilir. Bu durumda da maksimize edilen gelir, karar verme yetkisine sahip olanların takdiri bir biçimde kullanabileceği bir fazlalık oluşmasına imkan verir. Gerçekten de, örneğin, bir anayasa kuralı ile vergi gelirlerinin Samuelson tipi "pür kamusal mallar" için harcanması şartının konulduğunu ve vatandaşlar tarafından objektif bir biçimde bu malların tercih edildiğini varsayalım. Bu durumda siyasal karar verme yetkisine sahip olanlar, eğer vergi sistemini kendilerinin hiç vergi vermeyebileceği şekilde düzenleyebilirse, kamusal mal ve hizmetlerin finansmanını, kendi tatmin düzeylerini

maksimize edecek şekilde yapacaklardır (Buchanan - Brennan, 1980: 26/27).

Kamu harcamaları gerçekte tam kamusal mal ve hizmetlerle de sınırlı değildir. Yarı kamusal mal ve hizmetler ve özel mal ve hizmetler konusunda da devlete harcama yetkisi verilmesi, karar verme yetkisine sahip olanların tatmin alanlarını genişleteceği için, devletin vergileme gücü kavramı daha da önem kazanmaktadır.

Anayasal iktisatçılara göre, bireyler, toplumsal sözleşme belgesi olan anayasalar ile siyasi iktidarın vergilendirme yetkisini nasıl kullanması gerektiğini belirleme ve bu yetkinin sınırlandırılması gücüne sahiptirler. Vergileme gücü, bir siyasi güç olarak, toplanan vergi gelirinin belli bir şekilde kullanılması ile ilgili değildir. Bu yönüyle vergileme gücü sadece alma gücü demektir. Eğer devlet bireyin mal varlığının belli bir bölümüne sahip olmak istiyorsa, bu durumda malı doğrudan kendisine tahsis etmekle, o malın sahibini önce vergilendirip daha sonra ise bu vergi ile söz konusu malı satın almak arasında herhangi bir değişiklik yoktur. Çünkü bu uygulamadan sonra devlet ve vatandaşın her ikisi olacaktır. Eğer almakla vergilemek arasında bir ayrım yapılacaksa vergileme doğrudan tahsis işlemi olmayan bazı ek niteliklere sahip olmalıdır. Örneğin vergileme gücü bazı (genellik-yeknesaklık- gibi) niteliklerle sınıflandırılırsa, benzer koşullardaki bireyler aynı vergiyi öderse almak ile vergilemek arasında fark olacaktır (Buchanan- Brennan, 1980: 8). Anayasa da böyle bir alternatif yer verilirse vergilemenin nitelikleri (örneğin genellik ilkesi, doğrudan tahsis işleminde), devletin vergileme gücünün sınırlandırılmasını sağlar.

Vergilendirme gücü üzerinde anayasal sınırlamalar belli vergi araçlarının uygun oran yapısı üzerinde olabilir. Toplam vergi gelirleri düzeyi, ulusal gelir ya da ulusal hasılanın maksimum payının veya maksimum büyüklüğünün belirlenmesiyle sınırlandırılabilir. Bir başka değişken de anayasal kurumsal sınırlamaları kapsamaktadır (Buchanan, 1941:409). Ayrıca dolaylı ve dolaysız vergilerin toplam vergi gelirleri içinde çıkabileceği maksimum oranın sabit bir ilkeye göre belirlenmesi ve vergi yükünün GSYİH'nın belli bir oranını geçemeyeceği gibi anayasal düzenlemelerde söz konusu olabilir. Devletin vergileme gücü üzerindeki anayasal sınırlamalar kısaca şöyle incelenebilir:

(i) Vergi Konusu Üzerinde Anayasal Sınırlamalar

Anayasal bir düzenleme ile, vergi sisteminin gelir artırıcı potansiyelini sınırlayacak alanlardan birincisi "Vergi konusu"nun sınırlandırılmasıdır. Anayasal iktisat yaklaşımında vergi konusunun sınırlandırılmasıdır. Anayasal iktisat yaklaşımında vergi konusunun sınırlandırılması, verginin kapsamının açık bir biçimde belirlenmesi suretiyle olur. Vergi kapsamının açıkça belirlenmesi, siyasi iktidarın vergileme gücünün sınırlandırılması yönünden önemlidir.

Ekonomide kamu kesimi payının tercih edilen düzeyde olmasını gerektiren hiçbir anayasal hüküm bulunmasa bile vergi konuları üzerindeki sınırlamalar yargısal limitlerin avantajlarını engeller. Devletin belli sayıdaki genellikle sıralanır ve vergileme dışındaki faaliyetler vergilerin toplandığı bu faaliyetler yerine geçebilir (Buchanan, 1981: 409). Gerekli olduğu gibi seçilmiş verginin konusundaki sınırlamalar, vatandaşların mali otorite üzerinde daha karmaşık sınırlamalara gitmeksizin mali sömürüden kurtulmalarını sağlayabilir.

(ii) Vergi Oranları Üzerine Konulacak Anayasal Sınırlamalar

İkinci sınırlama aracı, belli bir vergi konusunda uygulanacak vergi oranlarının sınırlandırılmasıdır. Bu sınırlandırmada, tüm toplumu oluşturan bireylerin aynı vergi oranına tabi tutulması yani mükellefin vergileme yönünden yeknesak bir işleme tabi tutulması, vergileme gücünü sınırlayacak kurumsal bir önlem olarak ele alınmaktadır. Anayasal İktisatçılardan F.A. Hayek "Özgürlük Anayasası" (Constitution Of Liberty) adlı kitabında, gelir vergilerinin artan oranlı olmasına şiddetle karşı çıkmış ve tek oranlı vergi sistemini savunmuştur. Hayek'in bu önerisi, "vatandaşların kanun önünde eşit olması" gerektiğini savunan temel bir hukuk devleti ilkesinden kaynaklanmaktadır. Buna göre kanunlar "genel" olmalı ve toplumu oluşturan bütün bireylere eşit şekilde uygulanmalıdır. Hayek'e göre gelir vergisi kanunları da bu nedenle "genel" dolayısıyla "tek oranlı" olmak zorundadır (Savaş, 1989:83; Yay, 1983:50-75).

Vergi oranlarının anayasal olarak sınırlandırılması konusunda, ABD'inde Kaliforniya Eyaleti Anayasası'nda, gayri menkul vergilerinin cari piyasa değerinin yüzde 1'inin üzerine çıkamayacağı anayasal bir kural

haline getirilerek, siyasi iktidarın vergileme gücünü sınırlayan bir kural konulmuştur (Sorman, 1987:47/48).

(iii) Vergi Gelirlerinin Milli Gelir İçindeki Payının Sınırlandırılması

Anayasal iktisat yaklaşımında, siyasi iktidarın vergilendirme gücünün sınırlandırılmasında başvurulacak yollardan birisi de kamu gelir ve giderlerinin belli bir makro değişkene göre (örneğin gayri safi milli hasıla) milli gelire göre belirlenmesidir.

(iv) Vergi Konusunun Coğrafi Sınırları: Anayasal Mali Federalizm

Anayasal iktisatçılara göre, mali federalizmde her idare (government) biriminin mali sistemi, coğrafi sınırları içindeki faaliyetleri ile sınırlıdır, kamusal hizmetlerin finansmanı için sadece bu alan içinde kullanılmaya uygun kaynaklardan yararlanır. Mali federalizmin özü iktidarın parçalanmasıdır. Gerçekten de yetki ve sorumluluğun farklı coğrafi bölgeler arasında bölüştürülmesi iktidarın tek bi elde toplanmasını da önlemektedir.

Anayasal iktisatçılar tarafından idareler arası (intergovernmental) mali bölüşüme ilişkin esasların anayasada yer alması ve devletin vergilendirme yetkisinin kısmen mahalli idarelere devredilmesi gerektiği ileri sürülmektedir. Anayasal iktisatçılara göre, vergi ve harcamalar yerleştikçe bir başka ifade ile mali bakımdan federalizm gerçekleştikçe devletin ekonomiye müdahalesi de azalacaktır. Dolayısıyla mali federalizm, bütçenin aşırı büyümesinin önlenmesi konusunda alternatif bir sınırlama aracı olarak önerilmektedir.

Mali federalizmde merkezi hükümetin vergi potansiyelinin koruyucu devlet hizmetlerinin finansmanına yetecek ölçüde sınırlandırılması gerektiği ve bu amaca ulaşmak için de merkezi hükümetin vergi potansiyelini sağlayacak hizmetle ilişkilendirerek, konusu ve oranı belirlenmiş dar bir vergileme yetkisi verilmesi gerektiği ileri sürülmektedir.

2. ANAYASAL BORÇLANMA POLİTİKASI

Devletin borçlanma gücü, gelecekte elde edilecek vergi gelirleriyle ödenecek bir aktif değeri, bugün elde etmek demektir. Diğer bir deyişle

karar alıcılar, bugün karar alma sürecine katılma hakkı olmayan gelecekteki vergi ödeyicileri aleyhine olarak kaynakları gelecekte bugüne aktarmaktadırlar (Kirmanoğlu, 1990:112).

Kamu harcamalarının finansmanında borçlanmanın tercih edildiği durumlarda hükümet, borçlarını belirli bir süre sonra vergi gelirleriyle ödemektedirler. Dolayısıyla borçlanma gelecekteki vergilerin önceden kullanılması anlamına gelmektedir. Bu durumda, refah artışlarından yoksun kalan gelecekteki kuşakların kendilerinin potansiyel harcanabilir gelirlerinin azalacağını öngöreceklere, tercihlerini daha çok tüketim yönünde kullanacaklardır. Sosyal sermaye stokuna net bir katkı sağlamayan, tüketim amaçlı bir borçlanma ancak bugünkü kuşağın refahını gelecek kuşakların refahlarını azaltma pahasına artıracaktır. Siyasi iktidarların bu tür borçlanmalarını engelleyecek moral ve anayasal sınırlamalar, gerçekleştirecek bir ekonomik anayasa ile düzenlenebilir (Eser, 1991a:20). Bunun için anayasalarda, devletin iç ve dış borçlanmasına ilişkin genel esaslar düzenlenmeli, borçlanmanın mutlaka parlamentoların gözetim ve denetimi altında kanunla yapılması ve borçların miktarının milli gelirin belli bir oranını aşmaması sağlanmalıdır. Ayrıca dış borç miktarının; borç servisinin, döviz gelirlerinin belli bir yüzdesini oluşturacak şekilde bir sınırlama getirilebilir.

B. ANAYASAL KAMU HARCAMALARI POLİTİKASI

Anayasal iktisatçılar, Leviathan türü bir devlette, kamu harcamalarının sürekli aşırı bir şekilde büyümesinin sınırlandırılması için, anayasal denk bütçe önerisini ortaya koymaktadır. Ayrıca kamu harcamalarının GSYİH ya da GSMH'nin belli bir yüzdesini aşamayacağı; vergi gelirlerinin kullanımına ilişkin olarak anayasal sınırlamalar getirilmesi; kamu harcamaları ve vergiler üzerinde kurumsal sınırlamalar getirilmesini de önerilmektedir.

1- ANAYASAL DENK BÜTÇE ÖNERİSİ

Anayasal iktisatçılar, geleneksel iktisat politikalarının kamu kesimi başarısızlıklarına yol açtığını (Public sector failures), bir Leviathan ortaya çıkardığını bu yüzden de bütçe hacminin sınırlandırılması ve bütçenin denk bağlanması önerisini gündeme getirmişlerdir (Batirel, 1992:136).

Anayasal iktisat teorisinin “anayasal reform” önerisinde bütçe açıklarının önlenmesi öncelikli olarak yer almaktadır. Çünkü günümüz demokrasilerinde bireysel özgürlükleri ve genel toplum refahını tehdit eden, ekonomik istikrarı bozan gelişmelerin başında bu demokrasilerin birer “bütçe açıklı demokrasiler” olması gelmektedir.

Siyasal iktidarların keyfi müdahalelerine açık olan bütçeler, sürekli artış gösteren, gerektiğinde yeterince kısılmayan kamu harcamalarının ve yetersiz kamu gelirlerinin baskısı altında açık vermektedir. Bütçe açıklarının finansmanı ise, ya kısa dönemde emisyona, ya borçlanmaya gidilerek ya da vergileri artırarak yapılmaktadır. Emisyona gitmek enflasyonun doğrudan nedeni olmakta ve fiyat istikrarını bozmakta; borçlanma (kısa dönemde olsa da) uzun dönemle açıkların monetizasyonu sonucunu doğurmakta ve ulusal paranın değer kaybı, yüksek faiz oranları, kronik dış açıklar vb. pek çok dengesizliklerin nedeni olmaktadır. Vergilerin artırılması ise piyasaya yönelik çabaları ve sermaye birikimini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu yüzden gerçekleştirilecek bir ekonomik anayasada devletin vergileme ve harcama yetkilerinin sınırlayan, bütçelerin denkliliği ve birliğini (gelir ve giderlerin bütçe içinde toplanmasını) garanti eden esaslar getirilmelidir. Bu mali reformların yapıldığı anayasalar, demokrasileri, bütçe açığından kaynaklanan sorunlardan da kurtaracaktır.

2- VERGİ GELİRLERİNİN KULLANIMINDA SINIRLAMALAR

Vergi gelirlerinin kullanımı, vergi mükellefi vatandaşlar tarafından talep edilen mal ve hizmetlerin üretimi için yapılan harcamalar ile politikacılara ve bürokratlara sağlanan parasal ve parasal olmayan bir takım çıkarlardır. Vergi gelirlerinin kullanım biçimi mali sistemi etkileyen önemli bir unsurdur.

Vergi gelirlerinin nasıl kullanılacağı egzojen olarak, yani vergi sisteminden bağımsız olarak ele alınmaktadır. Gerçekten de anayasalarda vergi gücü ile ilgili düzenlemeler yer aldığı, hatta bazı anayasalarda vergi gücü ile ilgili düzenlemeler yapıldığı halde, devlet harcamaları ile ilgili düzenlemeler ya hiç yoktur veya çok genel hükümler hâlinindedir. “Anayasal Asimetri” diye adlandırılan bu durumun, siyasi iktidarın sınırlandırılması yönünden ciddi bir eksiklik olduğu kabul edilmelidir. Bu nedenle hem

“vergileme gücünün” ve hem de “harcama gücünün” birlikte sınırlandırılması gerekir (Savaş, 1991:357).

Anayasal iktisatçılara göre, kamu gelirlerinin amaçları dışında kullanılması önlenemez mekanizmalar, vergi sistemine getirilmelidir. Bu tür sınırlamalar, diğer alternatiflere göre, siyasi iktidarın zor kullanma gücünü otomatik bir şekilde toplum çıkarına kullanmaya zorlar. Siyasi iktidarın vergi gelirlerine yönelik maksimizasyon amacı, vergi gelirlerinin büyük ölçüde vergi mükelleflerinin tercihlerine uygun olarak kullanılması şartlarına bağlanabilir. Bu tür anayasal bir sınırlamanın temel özelliği, gelirlerin belli harcamalara ayrılmasını öngören sistemin özel bir şeklidir.

Çağdaş bütçe ilkelerinden sayılan “ademi tahsis prensibi”, yani devlet gelirlerinin önceden belirlenen harcamalar için toplanmaması, bireyler açısından son derece olumsuz sonuçlar doğurmuştur. Bugün birey, genellikle, neyi niçin ödediğini bilmeden vergi ödemektedir. Oysa siyasi iktidarların önce harcamayı vatandaşa kabul ettirip (ömeğin, okul yapımı, su getirilmesi vb. gibi) sonra da bu tür harcamalar için vergi toplamaları halinde, verginin niçin verileceği bilineceği gibi; buna bağlı olarak bu vergi karşılığında nasıl bir yarar sağlanacağı da açıkça bilinecektir (Savaş, 1993:79).

Dolayısıyla, belli kamusal mal ve hizmetlerin, aynı zamanda bu mal ve hizmetlerin üretimi için gerekli vergi gelirini sağlayacak vergi konuları olarak ele alınmasını öngören bir anayasa kuralı, siyasi iktidarın, hiç istemese de elde edilecek vergi gelirinin tamamını veya belli bir bölümünü mükellefin talep ettiği kamusal mal ve hizmetlerin üretimine tahsis etmesi zorunlu kılacaktır. Kısaca Anayasal iktisat yaklaşımında, vergi gelirlerinin çeşitli devlet faaliyetleri arasında dağıtılmasının siyasi karar organlarının hareket serbestisini sınırlayabileceği kabul edilmektedir.

III. ANAYASAL MALİYE POLİTİKASINDA KURUMSAL SINIRLAMALAR

Anayasal iktisatçılara göre siyasi kararların alınmasında, anayasal yöntemlerin veya kuralların değiştirilmesi önemli bir konudur. Bu konuda başlıca kurumsal-anayasal sınırlamalar şunlardır (Aktan, 1992: 92-99 ve Savaş, 1991:104-113).

(i) Vergi programları ve kamu harcaması programlarının onaylanması için özel çoğunluklar aranması:

Bu anayasal sınırlama önerisine göre vergileme-harcama kararlarının yasama organı tarafından oy birliği ile alınması önerilmiştir. Ancak oybirliği kuralının uygulanmasındaki güçlükler nedeniyle , bütçe kararlarının 5/6 gibi kaliteli çoğunlukla alınması önerilmiştir.

(ii) Vergi ve harcama yasalarının aynı zamanda (eşanlı) dönüşülmesi ve birlikte oylanması:

Yasama organında vergi ve harcama yasalarının ayrı ayrı yapılması yerine, her iki yasanın fayda ve maliyeti eşanlı olarak hesaplanarak, harcama önerileri ile vergi önerileri bir bütçe dengesi altında ele alınmalıdır. Ayrıca kaynakların etkin dağılımını sağlamak amacıyla, harcamaların onları karşılayacak vergi önlemleri ile birlikte oylanması önerilmektedir.

(iii) Vergi ve harcama kurallarının genel olması:

Anayasal iktisatçılar genellik ilkesini simetrik olarak hem gelir hem de harcama için uygulanması halinde, azınlığın, karar verme yetkisine sahip çoğunluk tarafından istismarının önlenmiş olacağını ileri sürerler.

Anayasal iktisatçıların maliye politikasına ilişkin önerileri yanında para politikası konusundaki önerileri de önemlidir. Anayasal iktisatçılar, siyasi iktidarların para arzına doğrudan ve dolaylı yollarla yaptığı müdahalelerin, enflasyonun temel nedenini oluşturduğunu kabul ederek, devletin para değerini etkileyebilecek her türlü girişimden uzak kalması gerektiğini öne sürerler. Enflasyonun önlenmesi için siyasi iktidarın, para piyasasını düzenleme yetkisinin sınırlandırılması veya tamamen kaldırılması için anayasal önlemler alınması konusunda bir çok ülkede önemli talepler vardır. Özellikle, siyasi iktidarın, paradan sorumlu kamu otoritelerine müdahalesinin sınırlandırılmasında “ Merkez Bankası'nın Bağımsızlığı “ konusu ile “ Para arzının; fiyat indeksine bağlanması “ veya “ Para arzının ekonominin doğal büyüme hızına uygun olarak her yıl belli bir oranda artırılması “ gibi öneriler sürekli gündemdedir.

Siyasi iktidarın “ Ekonomik Anayasa “ da belirlenen anayasal sıralamalara uymamaları durumunda ne gibi yaptırımlarla karşılaşacakları konusunda belirsizlikler olmasına rağmen, Anayasal iktisat yaklaşımı üzerinde durulması gereken önemli bir konudur. Anayasal maliye politikası

önerilerinin uygulanabilirliği konusunda dünyada önemli ve somut gelişmeler vardır. Örneğin; 7 Şubat 1992 tarihinde Avrupa Birliği (AB) üye devletleri arasında kabul edilen "Maastricht Anlaşması"nda maliye ve para politikaları konusunda getirilen sınırlamalarda üye devletin: (i) Bütçe açığının, GSYİH'nin (piyasa fiyatlarıyla) % 3'ünü aşmaması, (ii) Kamu borçlarının GSYİH'nin (piyasa fiyatlarıyla) % 60'ını geçmemesi, (iii) Üye devletle, fiyat istikrarı açısından topluluğun en iyi 3 ülkesinin enflasyon oranları ortalaması arasındaki farkın % 1.5 'dan fazla olmaması, (iv) Üye devletle, fiyat istikrarı açısından topluluğun en iyi 3 ülkesinin uzun vadeli faiz oranları arasındaki farkın % 2'den fazla olmaması gerektiği kabul edilmiştir. AB hukukunun uluslararası niteliğinden dolayı, Maastricht Anlaşması'yla getirilen bu sınırlamalar üye devletler için anayasal niteliktedir.

Dünya Bankası ve IMF, üye ülkelerin ekonomik durumlarını değerlendirmede bazı göstergeler geliştirmişlerdir. Bu göstergelere göre borçlu ülkenin; (i) Toplam Borç Miktarı/GNP>%50, (ii) Toplam Borç Miktarı/İhracat Miktarı>%275, (iii) Borç Servisi/İhracat Miktarı>%30, (iv) Borç Faiz Geri Ödemesi/İhracat Miktarı>%20 olması olumsuz olarak kabul edilmektedir.

Uluslararası kuruluşların üye devletler için çeşitli ekonomik kriterler geliştirmeleri ve tüm dünyada rüşvet ve yolsuzluk gibi politik yozlaşmaların artması dolayısıyla siyasi iktidarların ekonomik güç ve yetkilerinin anayasal kurullarla sınırlandırılmasını bir zorunluluk haline gelmiştir.

IV.SONUÇ

Siyasi iktidarın gücünün ekonomik alanda sınırlandırılması gereği olarak tanımlanabilen Anayasal İktisat, Amerika dışında fazla tanınmamıştır. Buna karşılık üzerinde düşünülmesi gereken önemli bir konudur. Bu yaklaşım demokratik ülkelerde özellikle "Ekonomi- politika" sorununu çözmeyi amaçlamaktadır. Anayasal iktisat yaklaşımında yasaların ekonomi ilkelerinin yerini alacağı gibi doğru olmayan bir düşünceye saplanmadan; bunun sadece, siyasal karar ve tercih otoritelerinin siyasal çıkar güdüsüyle alacakları keyfi kararları sınırlandırması ve bu tercihlerin kamu yararına olabilmesini sağlamak gibi bir işlevi bulunduğunu düşünmek daha doğru olacaktır.

Anayasal maliye politikası yaklaşımına göre, ekonomideki konjonktürel yapısal sorunların nedeni olarak piyasa mekanizmasının yeterince işletilmesini engelleyen piyasa-dışı kurumların (devlet, sendikalar vb.) varlığı gösterilmektedir. Çözüm olarak ise, ekonomiyi serbestleştiren rekabetçi yasal kurumsal düzenlemelerin yapılması için siyasi iktidarın faaliyet alanının sistematik bir biçimde sınırlandırılması önerilmektedir. Kısaca, siyasal karar ve tercih alanı sınırlandırılarak özel, bireysel karar ve tercih alanı genişletilmelidir.

2000'li yıllara girmeden önce, ülkemizde devletin görev ve sorumlulukları çok açık ve net bir şekilde sınırları ile birlikte oluşturulacak olan bir ekonomik anayasada yeniden belirlenmelidir. Gerçekleştirilecek ekonomik anayasada siyasi iktidarların vergileme ve harcama yetkilerini sınırlayan, bütçelerin denklığı ve birliğini garanti eden esaslar getirilmelidir. Enflasyona dayanarak kamu harcamalarının finansmanı dolayısıyla ortaya çıkan kamu finansman açıkları ve kronik enflasyon politik sorumsuzluğun en önemli göstergeleridir. Dolayısıyla, anayasal mali ve parasal reformların yapılmasıyla, politikacılar belli alanlarda daha sorumlu davranmaya yönlenebileceği gibi, bütçe açığından kaynaklanan sorunlardan kurtulabilecektir.

Anayasal maliye politikası önerilerinin Türk ekonomisine uygulanmasında güçlükler bulunmasına rağmen, bu yaklaşım maliye politikasının yapımı bakımından, Türk ekonomisi için başka bir biçimde ele alınarak, yararlı olabilecektir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

AKTAN, Coşkun C.(1994), **Çağdaş Liberal Düşüncede Politik İktisat**, Takav Matbaası, Ankara.

AKTAN, Coşkun C.(1992), "Anayasal İktisadın Felsefi ve Teorik Temelleri ", **Ekonomik Anayasa Sempozyumu**, 28-29 Mayıs 1992, Takav, Ankara.

AKTAN, Coşkun C.(1992a), **Politik Yozlaşma ve Kleptokrasi 1980/1990 Türkiye Deneyimi**, AFA Yayınları, İstanbul.

BATIREL, Ömer F. (1992), "**Anayasal Bütçe Politikası Ve Denk Bütçe Önerisi**", Ekonomik Anayasa Sempozyumu, 28/29 Mayıs 1992, Takav, Ankara.

BUCHANAN, James M.(1991), **Kamu Tercih ve Anayasal İktisat**, Ed.Aytaç EKER-Coşkun C.AKTAN, Akli Selim Ofset Tesisleri, İzmir.

BUCHANAN, James M.(1990), "**Kamu Ekonomisinin Yetersizliği Teorisi ve Kamu Tercih**", Çev. Coşkun C. AKTAN, Maliye Yazıları,25/27 Temmuz-Ağustos.

BUCHANAN, James M. (1989), "**Anayasal İktisat**", Çev. İsmail AKTÜRK, Maliye Yazıları, Temmuz-Aralık.

BUCHANAN, James M.(1980), "**Public Choice and Public Finance**", ED.Karl W.Roskamp,Proceedings of The 34'th Congress of I1pf, editions Cujas, Paris.

BUCHANAN, James M.-BRENNAN.Geoffrey (1980), **The Power To Tax-Analytical Foundations of a Fiscal Constitution**, Cambridge University Press.Cambridge.

ÇAĞLAR, Bakır (1988), "**Demokrasi Krizi ve Terapiler-Kriz İdeolojileri ve Kriz İdeolojilerinin Hukuk Dilinde İfadesi: İktisat Politikası Anayasası Üzerine Bir İki Not**", Toplum ve Bilim, Yaz-1988.

EKER, Aytaç (1993), “Anayasal İktisat Açısından 1982 T.C. Anayasası” Ekonomik Anayasa Sempozyumu, Takav, Ankara.

ESER, Uğur (1991). “Anayasal İktisat ya da Yeni Liberalizm’in İktisadi Kriz Kuramı Üzerine düşünceler”. Mülkiyeliler Birliği Dergisi, Sayı, 136, Ekim

ESER, Uğur (1991a), “İktisat Politikası Anayasası ve Bir ‘Anayasal Reform’ Önerisi Üzerine Düşünceler”, Toplum ve Bilim, 51/52 Güz 1990-Kış

GÖKBUNAR, Ramazan (1993), “Anayasal Vergi Politikası Yaklaşımı” Maliye Yazıları-41, Ekim-Aralık

KIRMANOĞLU, Hülya (1990), “Maliye Teorisi İçinde Farklı Bir Yaklaşım Kamusal Tercihler Ekolü”, Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, İstanbul.

NURAY, Haluk. (1992), **Maastrich Anlaşmaları**, Ankara Üniversitesi, A.T.A.U.M. Yayını, Ankara.

SAVAŞ, F. Vural. (1991). “Mali Anayasanın Temel Konuları” Anayasa Yargısı- 8. Anayasa Mahkemesi Yay. No:21. Ankara Ün. Basımevi, Ankara.

SAVAŞ, F. Vural. (1989). “İktisat Politikası Anayasası”. Anayasa Yargısı-5. Anayasa Mahk. Yay. No:13, Başbakanlık Basımevi, Ankara.

SORMAN, Guy. (1987). **Liberal Çözüm-Dünyasa Piyasa Ekonomisi Uygulamaları**, Tusiad Yay. İstanbul.

YAY. Turan (1993). **F.A. Hayek’te İktisadi Düşünce: Hayek ve Keynes/Keynesciler Tartışması**. Ezgi Kitabevi Yayınları. Bursa.

KÜME BÖLME MODELİ VE UYGULAMA ALANLARI

Yrd.Doç.Dr. İbrahim GÜNGÖR
Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.

1- GİRİŞ

Bir evrensel kümeden alt kümelerin oluşturulması ile ilgili sorunlarda optimizasyon amacı olan bütün problemlerin çözümünde "Küme Bölme Modeli" kullanılabilir. Örneğin; herhangi bir Bakanlığın veya bir kuruluşun Genel Müdürlüğüne bağlı bölge müdürlükleri merkezlerinin ve görevlendirildiği coğrafi alanların belirlenmesi, havayolu mürettebat planlaması, hava yolu filo planlaması, siyasal bölgenin belirlenmesi, bir ülkedeki spor liglerinde alt grupların belirlenmesi ve benzeri sorunlar, bir evrensel kümenin alt kümelere bölünmesini gerektiren problemler olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu tür problemlerin çözümünde küme bölme modelinin kullanılması klasik doğrusal programlama modeline nazaran genellikle daha uygun olmaktadır. Bazı problemlerin çözümünde ise küme bölme modelinin kullanılması zorunlu olmaktadır.

Bu çalışmanın esas amacı bir yöneylem tekniği olan Küme Bölme Modeli'nin yapısal özelliklerini çeşitli yönleriyle araştırmak ve bu modelin hangi alanlarda kullanılabileceğini ortaya koymaktır. Türkçe literatürde, küme bölme problemlerini direkt olarak ele alan herhangi bir çalışmaya rastlamak mümkün olmadı. Bu nedenle, konu ile ilgili yabancı dillerdeki terimlerin Türkçe karşılıkları ilk defa belirlenerek kullanılmaya çalışılmıştır.

2- Küme Bölme Modeli ve Yapısal Özellikleri

Küme bölme (set partitioning) veya eşitlik kısıtlı küme örtüleme (equality-constrained set covering) problemi, 0-1 tamsayılı doğrusal programlama yönteminin en çok karşılaşılan özel bir halidir. Aşağıdaki gibi formüle edilir (Campello, 1985;76):

$$\text{Min. } X_0 = \sum_{j \in N} C_{ij} X_j \quad [1]$$

$$\text{Kısıtlar : } \sum_{j \in N} a_{ij} X_j \quad (i \in M) \quad [2]$$

$$X_j \in \{0-1\} \quad (j \in N) \quad [3]$$

Burada,

$$M = \{1, 2, \dots, m\}$$

$$N = \{1, 2, \dots, n\} \text{ olarak yer alır.}$$

$a_{ij} \in \{0, 1\}$ dir.

Yani; i . inci eleman, j . inci alt küme içinde yer alıyorsa $a_{ij} = 1$, diğer durumlarda $a_{ij} = 0$ olan $m \times n$ boyutunda bir 0-1 matristir.

[1] nolu eşitlikte C_j , j . inci alt kümenin oluşturulması maliyetidir ve $C_j \geq 0$ olmalıdır. X_j , j . inci alt küme optimal çözüm için seçilecek alt kümelerden biri ise 1 değerini, değil ise 0 değerini alır.

[2] eşitlikleri, her bir elemanın sadece bir tek alt kümede yer almasını sağlar.

Küme bölme modeli yukardaki formülasyonundan da görüldüğü gibi, genel 0-1 tamsayılı modelin özel bir hali olarak ortaya çıkmaktadır. Bu özel hali:

- a_{ij} katsayı (girdi-çıkıtı katsayıları) matrisinin 0 ve 1 sayılarından oluşması,

-Bütün kısıtlarından eşitlik şeklinde olması

-Bütün eşitliklerin sağ tarafının 1 olmasıdır.

Bu problemlere "Küme Bölme Problemi" adı aşağıdaki yorumdan dolayı konmuştur (Marsten, 1974;776):

Küme bölme problemlerinde, m adet elemandan oluşan bir $M = \{1, 2, \dots, m\}$ evrensel kümenin, p adet alt kümeye bölünmesi istenir. Bu amaçla M kümesinden, istenen özelliklere uygun olan alt kümelerin tamamı $M_j = \{i \in M | a_{ij} = 1\}, j \in N$ olacak şekilde önceden belirlenerek $F = \{M_1, M_2, \dots, M_n\}$ kümesi elde edilir. Küme bölme probleminin herhangi bir

uygun çözümünüyle F'nin bir alt grubu aşağıdaki eşitliklere uygun olarak elde edilen alt kümeler grubudur:

$$M_j(r) \cap M_j(s) = \emptyset, (s \neq r)$$

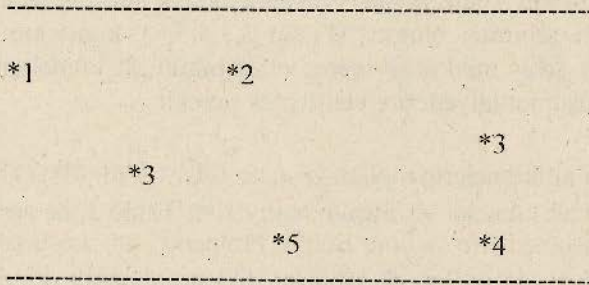
$$P = \bigcup_{k=1}^p M_j(k) = M \quad [4]$$

[4] eşitliklerini sağlamayan $M_j(k)$ 'ler ayrılabilir durumda değildirler (Bayraktar, 1988;).

Küme bölme problemlerinin optimum çözümü sonucunda, $\sum_{j \in N} C_j X_j$ 'yi minimize eden bir alt kümeler grubu [4] eşitliklerine uygun olarak elde edilir. Burada C_j , M_j 'nin maliyetidir ve M_j , seçilen alt kümeler grubunun bir elemanı ise $X_j=1$ 'dir. Değilse $X_j=0$ 'dir.

3. Örnek Problem

Örneğin, bir bölgede bulunan 6 şehir merkezinin konumu şekil 1. de görüldüğü gibi olsun. Bu şehirler arasında iki gözetleme uçağının güvenlik nedeniyle devriye gezmesi gerektiğini düşünelim. Bu durumda, 6 şehirden oluşan evrensel küme, iki alt kümeye ayrılmalıdır.



Şekil 1: Örnek Problem İçin Ele Alınan Altı Şehir Merkezinin Yerleşim Durumu

Bu sorunu bir küme bölme problemi olarak ele almak mümkündür. Burada amaç, uçakların bir turu için en az yol katetmelerini sağlayan

çözüm planını belirleme, yani, katedilecek yolun minimizasyonudur. Şehir merkezleri arasındaki hava yolu uzaklıklarının km. olarak Tablo 1'deki gibi olduğunu varsayarak maliyet matrisini oluşturalım.

Tablo 1. Altı Şehir Merkezinin Maliyet Matrisi

	1	2	3	4	5	6
1	0	20	32	30	28	18
2	20	0	12	22	36	11
3	32	12	0	10	23	13
4	30	22	10	0	12	11
5	28	36	23	12	0	15
6	18	11	13	11	15	0

Bu sorunu küme bölme problemi olarak formüle edebilmek için, öncelikle, altı şehirden oluşan $M = \{1,2,3,4,5,6\}$ kümesinin birbirinden farklı üç ayrı şehir merkezini içeren olası bütün alt kümelerini ve bu alt kümelerin oluşum maliyetlerini belirlemek gerekir.

Olası alt kümelerin toplam sayısı $= 6 C_3 = 6! / (3!) (3!) = 20$ olmalıdır. Bu alt kümeler ve oluşum maliyetleri Tablo 2. de verilmiştir.

Tablo 2. de verilen alt kümeler dikkate alınarak, i.inci şehir j.inci alt kümede yer alıyorsa $a_{ij}=1$, yer almıyorsa $a_{ij}=0$ değerleri verildiğinde a_{ij} katsayı matrisi ve C_j maliyet vektörü Tablo 3. deki gibi oluşacaktır. Bu tabloya "Küme Bölme Tablosu" denir (Fleuren, 1988;12).

Tablo 2. Örnek Problem için Oluşturulan Alt Kümeler

j	M _j	C _j
1	1,2,3	20+12+32=64
2	1,2,4	20+22+30=72
3	1,2,5	20+36+25=84
4	1,2,6	20+11+18=49
5	1,3,4	32+10+30=72
6	1,3,5	32+23+28=83
7	1,3,6	32+13+18=63
8	1,4,5	32+12+28=70
9	1,4,6	30+11+18=59
10	1,5,6	28+15+18=61
11	2,3,4	12+10+22=44
12	2,3,5	12+23+36=71
13	2,3,6	12+13+11=36
14	2,4,5	22+12+36=71
15	2,4,6	22+11+11=44
16	2,5,6	36+15+11=62
17	3,4,5	10+12+23=45
18	3,4,6	10+11+13=34
19	3,5,6	23+15+13=51
20	4,5,6	12+15+11=38

Tablo 3. Örnek Problem için Elde edilen 0-1 Katsayılar Matrisi

i	j	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	C _j	64	72	84	49	72	83	63	70	59	61	44	71	36	70	44	62	45	34	51	3
1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
3		1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0
4		0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1
5		0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0	1	1
6		0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	1

Bu aşamadan sonra, örnek problem için küme bölme probleminin formülasyonu aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$\text{MİN. } X_0 = 64X_1 + 72X_2 + \dots + 51X_{19} + 38X_{20}$$

Kısıtlar:

$$\begin{aligned} X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5 + X_6 + X_7 + X_8 + X_9 + X_{10} &= 1 \\ X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_{11} + X_{12} + X_{13} + X_{14} + X_{15} + X_{16} &= 1 \\ X_1 + X_5 + X_6 + X_7 + X_{11} + X_{12} + X_{13} + X_{17} + X_{18} + X_{19} &= 1 \\ X_2 + X_5 + X_8 + X_9 + X_{11} + X_{14} + X_{15} + X_{16} + X_{17} + X_{20} &= 1 \\ X_3 + X_6 + X_8 + X_{10} + X_{12} + X_{14} + X_{16} + X_{17} + X_{19} + X_{20} &= 1 \\ X_4 + X_7 + X_9 + X_{10} + X_{13} + X_{15} + X_{16} + X_{17} + X_{19} + X_{20} &= 1 \end{aligned}$$

$$X_j \in \{0,1\} \quad (j \in N)$$

$$N = \{1,2,3,\dots,19,20\}$$

Bu problem, 0-1 tamsayı doğrusal programlama ile ilgili çözüm tekniklerinden biri ile çözüldüğünde optimum çözüm değerleri şöyle elde edilir:

$$\begin{aligned} X_0 &= 94 \\ X_4 &= X_{17} = 1 \\ X_j &= 0 \quad (X_4 \text{ ve } X_{17} \text{ hariç diğer } X_j \text{ değerleri}) \end{aligned}$$

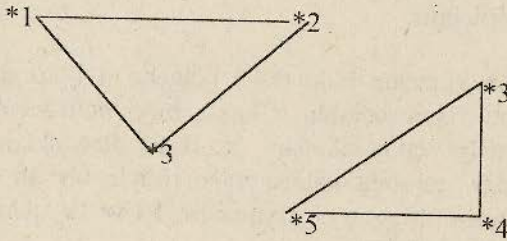
Bu sonuca göre, $M_4=\{1,2,6\}$ ve $M_{17}=\{3,4,5\}$ alt kümelerinden oluşan bir bölme işlemi gerçekleşmiştir. Bu bölme işlemi [4] eşitliklerine uygundur.

$$\{1,2,6\} \cap \{3,4,5\} = \emptyset$$

$$\{1,2,6\} \cup \{3,4,5\} = \{1,2,6,3,4,5\} = M$$

Optimum çözüm sonuçlarına göre, sözkonusu altı şehir merkezi Şekil 2.deki gibi iki alt küme halinde gösterilebilir. Buna göre iki uçaktan biri 1,2 ve 6 nolu şehirler arasında, diğeri ise 3,4 ve 5 nolu şehirler arasında devriye gezecektir.

Bir şehirden diğeri herhangi bir şehire gidiş veya geliş arasında maliyet açısından bir fark olmadığı kabul edilerek Tablo 1.deki matris simetrik olarak gösterilmiştir. Bu yüzden, devriye gezecek uçakların gidiş yönü önemli olmadığından optimum planda yön belirtilmemiştir.



Şekil 2. Örnek Problem İçin Optimum Çözüm İle Elde Edilen Alt Kümeler

4. Küme Bölme Problemlerinin Çözümü

Bütün bu işlemlerden anlaşılacağı gibi, küme bölme problemlerinin çözümü iki aşamada gerçekleşmektedir (Rohde, 1979;76):

I. Aşama : Olası alt kümelerin ve bu alt kümelerin oluşum maliyetlerinin belirlenmesi, yani "Küme Bölme Tablosunun Oluşturulması" aşaması,

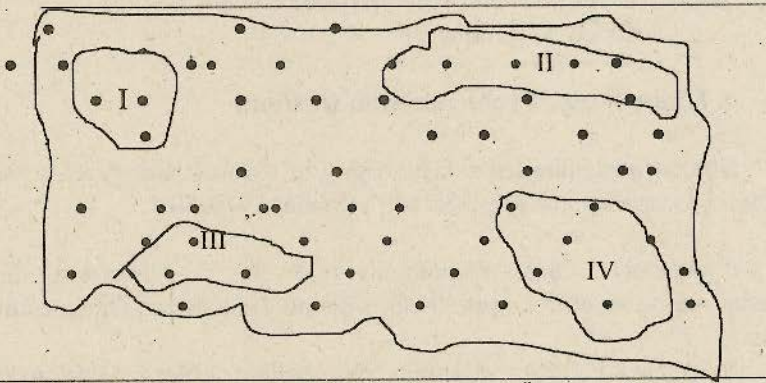
II. Aşama : Birinci aşamada elde edilen verilerle kurulan küme bölme problemlerinin optimum çözümünün bulunması, yani "Optimizasyon" aşaması.

Evrensel kümedeki eleman sayısı büyüdükçe, olası alt kümelerin sayısı çok büyük olacağından bilgisayar kullanımıyla dahi böyle bir problemin çözümü için çok uzun zaman gerekeceği ortadadır.

Örneğin; evrensel kümedeki eleman sayısı $m=50$ ve her bir alt kümedeki eleman sayısı $k=10$ olan bir problemde, Mümkün alt kümelerin toplam sayısı $F=50C10 = 10272278170$ olmaktadır. Böyle bir problemde 10 Milyardan fazla değişken ve 50 kısıt yeralacağından optimizasyon işlemleri uygun bir süre içinde yapılamaz. Bu nedenle, olası alt kümelerin tamamı yerine (optimum çözümde yer alamayacağı kesin olarak belirlenenlerin dışlanarak), bir kısmının elde edilmesi yolunda çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmaların esas amacı, ele alınan küme bölme problemlerinin boyutlarını olabildiğince küçültmektir.

Alt kümeler içindeki elemanların (merkezlerin) birbirlerine olan uzaklıkları toplamının minimum olmasının amaçlandığı bir problemde, bu amaca uygun olmayacağı önceden belli olan alt küme örnekleri Şekil 3.'deki gibi gösterilebilir.

I. nolu alt kümenin bulunduğu bölgede, I nolu elemanın dışarda kalması kesinlikle uygun değildir. Çünkü, bu I nolu eleman kendisinden çok uzaklarda (daha yakın olanları var iken) olan elemanlarla aynı alt kümede yer almak zorunda kalacağından böyle bir alt küme oluşumu minimizasyon amacına uygun olmayacaktır. III ve IV nolu alt kümeler de aynı nedenden dolayı hatalıdır.



Şekil 3. Küme Bölme Tablosunda Yer Almayacağı Önceden Kesin Olarak Bilinen Alt Küme Örnekleri

Optimum çözümde yer alacak alt kümelerdeki elemanların olabildiğince yuvarlak bir alan içinde yer alması gerektiğinden, elemanları ince-uzun bir alan içinde yer alan II nolu alt küme de hatalıdır.

Şekil 3.'deki alt küme örneklerinin yer almayacağı bir küme bölme tablosunda alt küme sayısı oldukça az olacak ve böyle bir küme bölme probleminin optimizasyonu daha kısa sürede yapılabilecektir.

Küme bölme tablosu hazırlanan problemin optimum çözümüne 0-1 tamsayı doğrusal programlamaya ilişkin algoritmaların kullanımıyla ulaşmak mümkündür. Ancak, bu şekilde yapılacak çözüm işleminde bilgisayar çözüm zamanı (runtime) problemin hacmi büyüdükçe çok uzun olmaktadır. Küme bölme probleminin özel yapısını dikkate alarak yapılan çeşitli araştırmalar sonucunda, çözüm zamanını önemli ölçüde kısaltan çözüm algoritmaları geliştirilmiştir. Bu algoritmalarından başlıcaları şunlardır (Balas ve Padberg, 1976;738-755):

- Tam sayımlama (implicit enumeration) algoritmaları
- Simpleks'e dayalı kesme düzlemi metodları (simplex based cutting plane methods)
- Kolon oluşturma algoritması (a column generating algorithm)
- Primal kesme düzlemi/Tam sayımlama çapraz algoritması (a hybrid primal cutting plane/ implicit enumeration algorithm)

5- Küme Bölme Probleminin Uygulama Alanları

Küme bölme problemleri, ilginç ikili 0-1 (binary) yapıları nedeniyle üzerinde çok sayıda çalışmalar ve bir çok konuda uygulama imkanları bulmuştur. Bununla ilgili olarak literatürde aşağıda belirtilen konularda yapılan uygulama çalışmaları görülmektedir.

- Hava yolu mürettebat planlaması (airline crew scheduling)
- Hava yolu filo planlaması (airline fleet scheduling)
- Siyasal Bölgeleme (political districting)
- Bilginin geri toplanması (information retrieval)
- Sembolik mantık (symbolic logic)
- Bir yerden bir yere geçiş (switching theory)
- Stok kesme (stock cutting)
- Hat dengeleme (Line balancing)
- Kapasite dengeleme (capacity balancing)
- PERT-CPM, sermaye bütçelemesi (capital investment)

- Boyama problemleri (coloring problems)
- Kıyıda uzaktaki sondaj platformlarının yerleşimi (location of offshore drilling platforms)
- Yer belirleme sorunu (facilities location)
[Marsten, 1974;774]
- Kutu paketleme (bin packing)
- Araç rotalama (vehicle routing)
[Anily ve Federgruen, 1991;130]
- Frekans planlaması (frequency planning)
[Thuve, 1981;29]
- Kan analiz cihazlarının performansının optimizasyonu (Optimizing the performance of a blood analyser)
[Nawijin, 1988;167]
- Demiryolu katar personeli planlaması (railroad crew scheduling)
- Kamyon dağıtımları (truck deliveries)
- Tanker rotalama (tanker routing)
[Balas ve Padberg, 1976;712]

Bütün bu uygulamalardan anlaşılacağı gibi, bir bütünün parçalara ayrılması yöntemiyle ele alınacak sorununda optimizasyon amacı olan hemen her konuda Küme Bölme Modeli uygulanabilmektedir. Konuyla ilgili olarak, E. Balas - M.W. Padberg'in ve S. Anily - A.F. Gruen'in çeşitli makalelerinde (2 ve 5) çok sayıda uygulama örnekleri yer almaktadır.

6- Sonuç

Küme bölme (set partitioning) veya eşitlik kısıtlı küme örtüleme (equality-constrained set covering) problemi, bir M evrensel kümesinin istenilen kısıtlara uygun bir şekilde alt kümelere ayrılması sorunlarında optimum ayrışım planını araştıran yöneylem problemi olarak tanımlanabilir. 0-1 tamsayı doğrusal programlama problemlerinin özel bir halidir. Bu özelliği; katsayı matrisinin sadece 0 veya 1 değerlerinden oluşması, kısıtların eşitlik şeklinde olması ve bütün eşitliklerin sağ tarafının 1'e eşit olmasıdır.

Bu tür problemlerin çözümünde küme bölme modelinin kullanılması klasik doğrusal programlama modeline nazaran genellikle daha uygun olmaktadır. Bazı problemlerin çözümünde ise Küme Bölme Modelinin kullanılması zorunlu olmaktadır.

Küme Bölme Modeli, ilginç ikili 0-1 (binary) yapısı nedeniyle üzerinde çok sayıda çalışmalar yapılmış ve bir çok konuda uygulama imkanları bulunmuştur. Bu nedenle, yöneylem araştırması alanında teorik veya uygulamalı araştırma çalışmaları için uygun bir konu olduğu söylenebilir.

Yararlanılan Kaynaklar

ANILY S. ve FEDERGRUEN A., "Structured Partitioning Problems", Operations Research, 39/1, 1991

BALAS Egun ve PADBERG Manfred W., "Set Partitioning: A Survey", Siam Review, 18/4, 1976

BAYRAKTAR Mustafa, Soyut Cebir ve Sayılar Teorisi, Atatürk Üniversitesi Yayınları, Erzurum, 1988.

CAMPELLO Ruy Eduardo, "Updating a Hybrid Algorithm for Set Partitioning Problems" Mat. Aplic. Comp., Vol.4, No:1, Rio de Janeiro

DELORMINE J. ve HEURGON E. Problemes de Partitionnement: Explorations Arborescentes Ou Methodes de Troncatures?, Rev. Francaise Autom., Inf. Rech. Oper., 9, v=2, 1975

FISHER Marshal L. ve KEDIA Pradeep, "Optimal Solution of set Covering/ Partitioning Problems Using Dual Heuristics", Management Science, Vol.36, No:6, 1990

GARFINKEL R.S.-- NEMHAUSER G.L., "The Set Partitioning Problem: Set Covering With Equality Constraints", Operations Research, 17, 1969

MARSTEN Roy E., "An Algorithm for Set Partitioning Problems", Management Science, 20, 1974

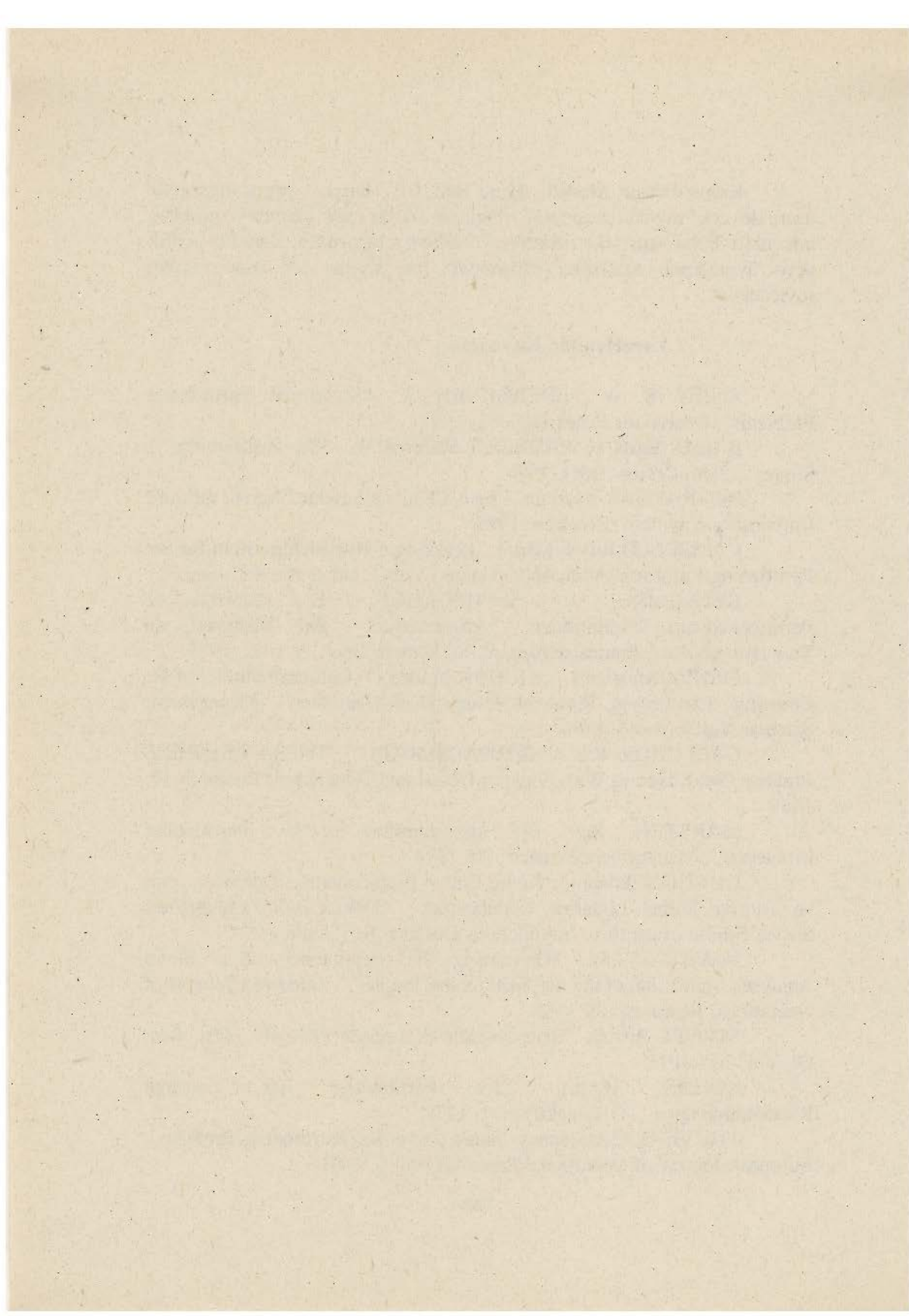
GÜNGÖR İbrahim, "Küme Bölme Problemlerinin Optimizasyonu ve Türkiye Futbol Liglerine Uygulanması", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmış Doktora Tezi, İzmir 1993

NAWIJN W.M., "Optimizing the performance of a Blond Analyser: Application of the Set Partitioning Problem", European Journal of Operational Research, 36, 1988

RIVETT Patrick, "The Structure of League Football", Opl. Res. Q., Vol. 26, 4, 1975

ROHDE Martin, "Set Partitioning mit Linearen Rändbedingungen", OR Spektrum, 1, 1979

THUVE H., "Frequency Planning as a Set Partitioning Problem", European Journal of Operational Research, Vol:6, 1981



KATMA DEĞER VERGİSİ ÜZERİNE DÜŞÜNCELER(*)

Yazan : Alan A. Tait

Çeviren : Yrd. Doç. Dr. Ali Metin İnal
Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.

Katma Değer Vergisi (KDV), ilke olarak sadece nihai tüketicileri hedef alan ve satışlar üzerine uygulanan bir vergidir. KDV, üretim tüketim zincirinin her aşamasında katma değer üzerinden tahsil edilir (Katma değer ise satış fiyatından alış fiyatının düşülmesidir ki bu da karlara tekabül eder). Her aşamadaki mükellefin beyanı, toplam satış tutarını ve bu satışlar üzerinden hesaplanan KDV'yi ortaya koyar. Mükellef sözkonusu bu gayrisafi KDV toplamından, alışlarında ödediği KDV'yi indirir ve böylece aradaki fark, mükellefin İdareye ödeyeceği net KDV'yi ifade eder. Böylece vergi, katma değerlerin ortaya çıktığı her duruma yayılmış olur.

KDV'nin yaygınlaşması, daha önce benzeri görülmemiş bir vergilendirme olayıdır. Yaklaşık 46 ülkede halen bu vergi uygulanmakta ve her yıl bu sayıya yenileri eklenmektedir. KDV, tüketim harcamalarına yakinen bağlı olduğu için değişken bir vergi hasılat kaynağıdır. Bununla birlikte KDV, bu vergiyi uygulayan ülkelerin en önemli gelir kaynağı haline dönüştü. Bu vergi, vergi yükünün yeknesaklığını ve tarafsızlığını sağlayan ve ayrıca sanayileşmeyi ve verimliliği teşvik eden en iyi mali araç olarak kabul edilir.

Herşeye rağmen KDV'nin hala bazı itiraz edilen yönleri vardır. Bu makale üç fikir üzerine oturur: Birkere vergi yönetimi çok pahalıdır. İkincisi bu vergi, tersine artan oranlı bir vergi olma özelliğine sahiptir ve üçüncüsü, bunlardan sakınılmasının da mümkün olmayışıdır.

(*)Orjinal Makale Adı : "IDÉES PRÉCONCUES SUR LA TVA"

Yazan : Alan A. TAIT

Yay. Kaynağı : FINANCE ET DEVELOPPEMENT Publication
Trimestrielle Du Fonds Monétaire International Et De La Banque
Mondiale, Mars 1989, Volume 26, nr. 1 ss. 25-27 Washington U.S.A.

Tercüme Eden : Yrd. Doç. Dr. Ali Metin İNAL

KDV Yönetimi Pahalı mıdır?

KDV üç sebepten ötürü pahalı yani masraflı olur:

- 1- Diğer vergilere nazaran bu verginin idaresinin daha fazla eleman gerektirmesi
- 2- Daha fazla bilgisayar yatırımı yapılması gereği
- 3- Tacirlerin maruz kaldıkları kırtasiyeciliğin, bunlara pahalıya malolması.

Eleman: KDV uygulamasında mükellef sayısına göre gerekli idari eleman sayısı, vergi idaresini az veya çok daha masraflı hale getiren birçok parametrenin fonksiyonudur. Birçok ülkede, KDV hasılatının % 60-70 i, %10-15 oranındaki tacirler tarafından sağlanır. Eğer çok sayıda küçük tacir tescilli olsa, beyannameleri kabul edecek, kontrol edecek ve küçük kaçakçıları araştırarak gerekli personel sayısı artacağından, fazla bir vergi hasılatı sağlanamayacaktır.

Eğer önemli mal ve hizmet grupları KDV'den müstesna olursa, gerekli personel ihtiyacı asgari düzeyde olur. Örneğin eğer serbest meslek erbabı KDV mükellefi olmasa, denetimi güç bir grup vergi dışı kalacak demektir. Her ne kadar bu hal vergi geliri kaybı yaratır, verginin tarafsızlığına aykırı olur ve sosyal adalete ters düşer fakat sonuçta daha az personel ihtiyacı yaratır. Birçok ülkede zirai kazanç erbabı KDV dışı kalan en önemli grubu teşkil eder. Örneğin, Yeni Zelanda'da, zirai kazanç erbabının vergiye tabi olup olmaması, potansiyel KDV matrahının %33 ünü temsil etmektedir. Aynı şekilde Latin Amerika'da, zirai kazançlar KDV dışıdır ve genellikle bu sektörün bellibaşlı üretim girdisi olan gübre, ilaç ve tohumluk da KDV dışı tutulur.

Firmalara, şubeleri için konsolide beyanname vermeleri imkanı sağlamak, hem beyannameleri basitleştirmek ve hem de gerekli idari personeli azaltmak imkanı vardır.

KDV'nin diğer servislerce tahsil edilmesi de eleman sayısı üzerinde etkili olur. Örneğin, bir ada ülkesi, gerek ara malı ve gerekse nihai mal tüketiminin büyük kısmını genellikle ithal eder. KDV giriş limanındaki gümrüklerce tahsil edilir. Bazı ülkelerde bu durum KDV gelirlerinin % 60'ına tekabül eder. Hatta Avrupa için bu oran % 30 denilebilir. Bu yol, muhtemelen KDV gelirlerinin en emin ve sağlam kısmıdır. Sonuç olarak,

gümrükler dışındaki KDV İdaresine tahsis edilen personele daha az ihtiyaç duyulacaktır.

KDV genellikle eski bazı vergilerin yerine geçtiğinden, bu vergi idaresiyle ilgili personel yeniden eğitilerek yeni vergi idaresinde görevlendirilebilirler. O halde, yeni personel alımı ihtiyacı, mevcut personel sayısına ve bunların KDV'ye intibak kapasitelerine bağlı kalacaktır.

KDV'nin aylık olarak düzenlenmesi, vergi idaresi ile mükellefler arasında birçok belge alışverişini gerektirir. Bu sürenin üç aylık olarak düzenlenmesi halinde sözkonusu kırtasiyecilik azalır. Hazineye akacak verginin sürati ile, bunu sağlamak için gerekli kırtasiye arasında iyi bir denge kurmak gerekir. Ancak, enflasyonun yüksek olduğu ülkelerde herşeye rağmen, KDV'nin vergilendirme döneminin aylık olarak düzenlenmesinde yarar vardır.

KDV karmaşık olduğu ölçüde, onu idare edecek personel sayısı da artar. Tek oran uygulanması halinde, daha az personel gerekli olur. Kanun koyucu sosyal adaleti sağlamak endişesiyle KDV de değişik oranlar ve ayrıca karmaşık bir istisna ve muafiyet yapısı öngörür. Oysa devlet, genellikle daha karmaşık bir vergiyi idare etmek için gerekli ek personelin, vergi mükelleflerine olan maliyetinden habersizdir. Daha kötüsü, kanun koyucu daha fazla karmaşıklık yarattıkça ve bunun yönetimi için de gerekli idari düzenlemeleri yapamadığı sürece, yeni kanun ile durumu iyileştirmek yerine daha fazla eşitsizlik yaratmış olur. Şu hususu önemle belirtmek gerekir ki, KDV sistemini yeni uygulayanlar (Kore, İspanya, Endonezya, Meksika, Yeni Zelanda, Tayvan ve Türkiye) az sayıda değişik KDV oranı öngörmüşlerdir. Belçika, İtalya gibi ötedenberi çok sayıda değişik oran uygulayan ülkeler de, bu sayıyı azaltma temayülü içine girmişlerdir.

Normal olarak denetim sıklığı, büyük tacirlerin yılda iki defa, küçük tacirlerin ise dört veya beş yılda bir defa denetlenmesini gerektirir. Hesapların daha az sıklıkla incelenmesi, personel tasarrufu sağlayan bir araçtır. Fakat bu durumda da vergi gelirlerinde kaçaklar ortaya çıkacaktır.

Bütünü itibariyle, KDV birim hasılatı için diğer dolaylı vergilere nazaran daha fazla personel gereği ortaya çıkar. Fakat bu miktar, gelir vergisinin gerektirdiğinden daha az sayıda olur. Tescilli tacir/KDV elemanı ilişkisi açısından bakıldığında bu oran 1/31'den (bir Afrika ülkesinde),

1/1000'e (ABD) kadar değişiklik gösterir. Klasik oran 1/250'dir. Ancak, personel maliyeti ile gelirlerin güvenliği arasında bir uyum sağlamak gerekir. KDV idaresinin maliyeti, genellikle KDV hasılatının %2'sinden azdır ve hatta Yeni Zelanda da olduğu gibi bazen bu oran %1'in de altına inmektedir.

Bilgisayar kullanımı:

Genelde KDV'nin bilgisayarla yönetildiği, düşünülüp, dolayısı ile bunu da büyük yatırım gerektirdiği düşünülür. Oysa, yakın zamanlarda bilgisayar fiyatları düşerken, bu cihazların etkinliği, fonksiyonları ve kapasitelerinde bir gerileme olmadı. Bakımları da kolaylaştı. Sistem boyutuna göre, her zaman bakımı pahalı olan büyük sistemlerin kullanılması gerekmez. Bunlara karşılık ücretler ve bilgisayarlara ilişkin diğer maliyetler çok tırmandı. O derece ki, bilgisayar personeli ve programcılarının maliyetlerinin cihaz maliyetlerini geçmediği durumlar nadir haldedir. Öte yandan, kendini kabul ettirmiş bilgisayar uzmanları geliştirmekte olan ülkelerde çok nadirdir ve bilgisayarlıların yetişmesi de uzun yıllar gerektiren bir olaydır. Ayrıca sık sık yeniliklerin takibi gerekir, zira bilgisayar çok hızlı gelişen bir bilimdir. Nihayet, küçük çaplı bir vergi idaresinde, bilgisayar merkezinden bir avuç uzmanın yok olması, sistemin işleyişinde çok ciddi karışıklıklara yol açabilir.

Yakın tarihte meydana gelen iki gelişme bu sorunları hafifletmede yardımcı olmaktadır. Bunlardan birincisi, kişisel bilgisayarların çoğalması ve bunların uygulanması. Bu cihazlar, güçlü olduğu kadar ekonomiktir; parçaları değiştirilebilmekte ve akü ile çalışabilmektedir. Bunlar, iklim değişikliklerine karşı da az hassastır ve kullanılmaları da çok kolaydır. Böylece her ortamda kullanılabilme imkanına sahiptirler ve nisbeten sade bir dil yardımı ile programlanabilirler. İkinci nokta da kişisel bilgisayarlar için öngörülen programların çeşitliliğidir. KDV hizmet birimleri için olduğu kadar, KDV mükellefleri için olanları da vardır.

Sonuç olarak, küçük bir ülkeyi donatacak toplam bilgisayar sisteminin maliyeti hissedilir derecede azalmıştır. KDV sisteminin karmaşıklığına ve büroların sayısına göre değişmekle beraber, komple bir bilgisayar sistemine yüzbin doların altında bir bedelle sahip olunabilmektedir.

Mükellefiyetler :

İşletmelerin çoğu KDV uygulamasının kendileri için yarattığı mükellefiyetlerin kendilerine kaç mal olduğunu bilmiyorlar. Ancak şunu biliyorlar ki, bu iş onlara mali külfete sebep oluyor. Bu nedenle işletmeler memnun değildirler. Sadece KDV için değil, gelir vergisi ve sosyal güvenlik aidatları için de bu hoşnutsuzluk vardır. Hatta Yeni Zelanda'da KDV yürürlüğe girmeden önce, vergi mükellefi olacaklar, adigeçen verginin kendilerine pahalıya mal olmasından çekiniyorlardı.

1985 yılında İngilterede KDV, devlet tarafından yaratılan ve stopaja nazaran işletmeler üzerinde iki kat daha fazla yük getiren bir mükellefiyet olarak kabul ediliyordu.

İşletme müdürleri, KDV mükellefiyetlerini yerine getirebilmek için gerekli ücret maliyetini ve ayrıca konuya ilişkin araç, gereç, bilgisayar malzemeleri giderlerinin çalışan eleman başına düşen payını dikkate almak zorundadırlar.

Bütün bunlara karşın bazı düşünürler, KDV'nin dengeleyici bazı avantajları olduğunu iddia ederler. Şöyle ki, küçük işletmeler KDV olmadan düzenledikleri hesap özetlerini bu kez KDV uygulaması içinde daha kesin bir biçimde ortaya çıkarmaktadırlar. Üstelik tacirlerin satışlarında tahsil ettikleri KDV, mal alışlarında ödediklerinden daha fazladır. O halde bu şekilde mal alışlarına göre yaptıkları satışların hacmine göre değişen şekilde bir kasa fazlalarından yararlanırlar. Bu parayı elde tutuş tabidir ki vergilendirme dönemlerine de bağlıdır. Örneğin peşin satış yapan büyük bir tacir eğer alışlarıyla ilgili ödemelerini üç aylık bir vade içinde yapabilirse avantajlı olur. Buna karşılık diğer tacirler, eğer vadeli satış yapıyor ve kendi alımlarında da çok kısa bir vadeden yararlanıyorlarsa, bu sözü edilen avantajdan yararlanamamış olurlar. Bu avantajlar gerçek olmakla beraber, birçok halde bunların ölçümü zordur. Herşeye rağmen en basit bir inceleme dahi, KDV mükellefiyetlerini yerine getirmenin maliyetinin, bu tür avantajlar dikkate alındığında yarı yarıya azaldığını gösterir.

KDV tersine artan oranlı bir vergi midir?

Genelde Katma Değer Vergisinden, tersine artan oranlı (ric'i) bir vergi olarak sözedilir. Genelleştirilmiş bir KDV gerçekten tersine artan oranlı bir vergi olabilir. Mali ve idari nedenlerden ötürü bu verginin artan oranlı hale getirilmesi arzu edilmez. Oysa bu durum İngiltere'de ve İrlanda'da olduğu üzere zorunlu ihtiyaç maddelerinin vergilendirilmemesi suretiyle gerçekleşebilir. Öte yandan, kesin olmayan birşey varki, KDV'nin zorunlu ihtiyaç maddeleri üzerinden kaldırılması ile yardıma muhtaç gruplara bu şekilde yardım sağlanmış olacağı da kesin değildir. Nitekim İrlanda'da hazırlanmış bir rapor şunu ortaya koyuyor: zorunlu maddelerin vergi dışı kalması ile alınamayan verginin toplam tutarı, KDV'nin fakirler üzerindeki satınalma gücünü azaltmasını telafi etmek için bu gruplara yapılabilecek parasal yardım tutarının çok çok üzerine çıkmaktadır.

Sıfır veya kademeli vergi oranları uygulamaları veya istisna ve muafiyetlerin KDV'nin muhtemel tersine artan oranlılığını azaltmada, etkisiz araçlar olduğu dikkate alındığında, ödedikleri KDV den en fazla zararlı çıkan ailelerin bu zararı nasıl giderilecektir? Yeni Zelanda, KDV uygulanmasına geçtikten sonra, olumsuz etkiyi telafi için dar gelirli ailelere ek bir yardım yapılması yoluna başvurmuştur. Bilinmesi gereken husus, acaba bu tür dengeleyici uygulamaların, kırsal kesimin dar gelirli olanlarını, şehirlerde belli işi olmayan fakirleri ve sosyal güvenlik sisteminin çok zayıf olduğu bir durumda yaşlı insanları ne ölçüde yararlandıracağıdır? Bu sorunlar özellikle düşük gelirli halkın yaygın olduğu ve bu gruplara ulaşılmasının ve telafiye yönelik çabaların çok zor olduğu az gelişmiş ülkeler açısından son derece önemlidir.

Fakat bu hal KDV uygulamasını gündemden çıkarmaz. Zira herşeye rağmen, önemli olan KDV'nin tersine artan oranlı olması değil fakat önemli olan vergi sisteminin artan oranlılığı veya topyekün tersine artan oranlı olması halidir. Örneğin, eğer KDV'nin tersine artan yapıda olması, iyi yönetilen servet ve gelir vergilerinin artan yapıda olması, artan oranlı şekilde uygulanması ile telafi edilebiliyorsa, KDV tersine artan bir yapı gösterebilir. Eğer gelir vergisi iyi yönetilirse ve yine eğer çok varlıklı kesimlerin servetleri gerektiği gibi vergilendirilirse, bu hal iyi bir argüman teşkil edebilir. Ancak ne yazık ki, birçok gelişmekte olan ülkede; sözkonusu bu artan oranlı vergilerin uygulanması, mevzuatın katı hükümlerine rağmen "kağıttan kaplan" durumunda kalıyor. Bu durumda KDV'nin

ric'iliğinin, artan oranlı dolaysız vergilendirme ile düzeltilebileceği faraziyesi, gerçekleşmeme olasılığı ile karşılaşır.

Bununla da bitmiyor. Herşeye rağmen eğer devlet KDV ile vergi geliri sağlayamıyorsa, bunu diğer dolaylı vergilerle gerçekleştirebilir. Fakat eğer diğer vergiler KDV'den daha fazla tersine artan oranlı iseler, o zaman KDV en iyi çözüm olarak ortaya çıkar. Bu hal, genelde KDV'nin içki, şeker, tütün gibi maddeleri hedef alan özel tüketim vergilerine nazaran daha düşük hasılat sağladığı durumda daha açık olarak görülebilir. Zira, bu özel vergiler, düşük gelir gruplarının en çok tükettikleri maddeleri hedef alırlar. Tüketim mallarının tamamını vergilendiren KDV ise, bu özel vergilere nazaran daha az tersine artan bir yapı sergiler.

Artık sözkonusu olan, KDV'nin tersine artan oranlı olup olmadığı sorusu değildir. Daha ilginç olan ve sorulması gereken soru, sözkonusu ric'iliğin sosyal yardımlar ile telafi edilip edilemeyeceği; daha az ric'i olabildiğini sağlayacak yapısal düzenlemelerin yapılıp yapılamayacağı ve nihayet vergi sisteminin bir bütün olarak KDV'li veya KDV'siz daha az veya daha fazla ric'i olup olmayacağıdır.

KDV den kaçınılabılır mı?

Yorumcuların çoğunluğu, KDV'nin kendi kendini denetleme (otokontrol) mekanizmasını bünyesinde taşıdığını kabul ederler. Bazılarının yaptıkları satınalmalar, başkalarının satışlarına karşılık olduğuna göre, teorik olarak faturaların üzerinde, ödeyenin indirim konusu yapabileceği KDV borcunu açıkça görmek mümkündür. Böylece kişinin ödeyeceği vergi borcu, onun ticari muhatabı tarafından kontrol edilmiş olur. Kore, alış ve satış faturalarını birbirine benzetmek için bir sistem uygulamayı resmen denemeye koydu.

Herşeye rağmen, diğer birçok vergide olduğu gibi, KDV'den de kaçınmak mümkündür. Vergi kaçığını sınırlamak için, mevcut olan ve uygulanan müeyyide ile birlikte sıkı bir denetim sistemine sahip olmak gerekir. Müeyyidelerin bazı hallerde hürriyeti bağlayıcı ceza şeklinde dahi olması gerekir.

KDV kaçığının ortaya çıktığı bellibaşlı haller şu şekilde sıralanabilir :

Beyanname verilmeyisi : Her vergi sisteminde olduğu üzere, beyanname için anahtarını teşkil eder. Potansiyel olarak vergi borçlusu olan bir kimse beyanname vermiyorsa o kimse kaybedilmiş bir mükelleftir. Kamu yöneticileri, KDV'ye tabi olanların listesini el altında bulundurmanın idari açıdan önemini çoğu zaman anlamazlar. Örneğin İngiltere'de, bir yıl içinde yaklaşık 170.000 kişi yeni vergi mükellefi olarak tescil edildi. Fakat bunların yaklaşık 158.000 kadarının beyanname vermedikleri görüldü. Bu bir temel sorundur.

Abartılmış yekünlerin mahsubu :

Diğer bir vergi kaçırma yöntemi mahsup edilecek KDV yekünlerinin şişirilmesidir. Bu konuda basit yöntem, hiç gerçekleşmemiş olan alışlar için fatura icat etmektir. Bu yöntem nisbeten dar kapsamlıdır. Zira naylon faturalar neticede idarenin şüphesini çekmektedir. Karmaşık ancak çok karlı fakat riskli bir yöntem ise, yeni bir işletmenin kuruluşu sırasında büyük çapta mahsup yapmaktır. Bu durumda, vergi idaresi mahsup edilecek KDV nin ödenecek olandan fazla olmasını normal kabul edebilir. Zira yeni bir yerleşim için işletme çok sayıda teçhizat satın almak zorundadır. Çoğu halde, idare bu tür ödenen KDV fazlalıklarını biran önce iade etmeyi arzu eder. Zira aksi halde bu miktarlar genç işletmenin likiditesini olumsuz etkileyecektir. Ancak bu durumda genç işletmeci, bir benzetme yapmak gerekirse anahtarını kapının altına koyar ve henüz bir vergi kontrolü yapılmadan bunu sağlar. İşte bu yüzden birçok ülkede, yeni kurulan işletmelerde beyannamelerdeki bilgilere uygunluğu saptanmadan mahsup edilecek KDV'lerin derhal geri ödenmesi reddedilir.

Düşük değerlendirilmiş satışlar :

Cironun düşük değerlendirilmesi, idareyi dolandırmak için başvurulan en yaygın yöntemdir. Satış tutarları düşük olduğu nisbette işletme daha az KDV borçlusu olur. Bununla birlikte bir fatura verilmişse, malı alan KDV yi geri almayı isteyecektir. Vereceği beyannamesi ile, satışının idareye intikal eden vergisiyle bir ilişkisi de olmayacaktır. Bu durumda alınan risk, vergi denetimi ihtimali ile orantılı olur. Burada da, bu tür vergi kaçırma aşırı deneyen ve benzer firmaların satışlarına nazaran kendi satışları düşük

lük gösteren firmalar, bir denetim sırasında bilgisayarlarda kolayca farkedilirler.

Bu tür vergi kaçığındaki KDV sadece verginin üretim veya dağıtım sürecinin belli bir aşamasında tahsili durumunda sözkonusu olur. Üretim aşamasının öncesindeki faaliyetler ise alış ve satışlarını beyan edip, yarattıkları katma değerle orantılı olarak vergilerini de ödeyeceklerdir. Böylece, beyan edilmeyen bir satışla ilgili olan faturanın yok edilmesi halinde (ki bu perakende satış aşaması dışındaki bir aşamadır), ödenmesi gereken KDV daha sonraki aşama tarafından yükümlenilir. Bu son durumda, satın alan ödediği KDV'yi geri alamaz. Satış hasılatının düşük değerlendirilmesi, bilhassa hizmet sektöründe çok sık ortaya çıkar. Katma değeri yüksek fakat bünyesinde vergilendirilebilir girdilerin çok az olduğu tüm faaliyetler kaçakçılığa hazır haldedirler. Bu bilhassa küçük sanatkar kesiminde çok yaygındır. Özellikle kişiler, bahçıvanlık, tesisatçılık, döşemecilik, marangozluk, duvarcılık gibi hizmetlerden yararlanmak istediklerinde, bu işi yapanlarca eğer makbuz istenmezse daha ucuz fiyat teklifi ile karşı karşıya kalırlar. Sanatkarlar işleri için çok az şey satın alırlar. Bu nedenle yaptıkları işler üzerinden ödenmesi gereken KDV'den kurtulmak için, satın aldıkları malzemelerin KDV'sini ödemeye razıdırlar. Bu tür hizmetlerin bu operasyonlarını kontrol etmek çok zordur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde bu faaliyetler KDV konusu dışında bırakılır. Birçok ülke bu tür vergi kaçırımlarının önlenmesi için gayret sarfeder. Örneğin Belçikada garaj, restoran, otel, emlak komisyonları gibi hizmetleri yapanlar isim, adres ve KDV mükellefiyet numaralarını ihtiva eden seri sıra numaralı faturalarını hizmet yaptıkları kişilere vermek zorundadırlar.

Kötü belirlenen farklı vergi oranları :

KDV oranlarının çokluğu, vergi idarelerinin adeta kabusudur. Girişlerde ve çıkışlarda farklı vergi oranları uygulamak gerektiği için KDV beyannameleri çok karmaşık hale gelir. İyi niyetli hata riskleri, kasıtlı hata yapma imkanları ölçüsünde artar. Tacirler, yüksek KDV oranlı olan mallar yerine, daha düşük oranlı olanlara yönelirler. Aynı şekilde, satışlarının fazla kısmını, ya vergiden müstesna tutulanlar içinde veya düşük oranlı mallar içinde gösterebilirler. Bu hatalar, özellikle perakende ticarete çok rahat yapılır. Zira bu sektörde satıcı, sattığı mallara daha düşük oranda KDV uygulayabilir. Daha büyük mağazalarda, bir satıcı bu yöntemle dostlarını kollayabilir ve böylece vergi kaçırabilir. Şüphesiz bu vergi kaçığı, sadece

KDV'ye mahsus değildir. Perakende aşamada uygulanan diğer tüm vergilerde uygulanabilir. Her halükarda KDV konusunda, hem istisnaları sınırlı tutmak ve hem de vergi oranlarını fazla farklı hale getirmemekte yarar vardır.

Yanlış İhracat beyannameleri :

İhracat KDV'ye tabi değildir. Bunun sonucu olarak, yanlış şekilde ihraç yoluyla satış yapılması (olmayan bir satışın yapılmış gibi gösterilmesi), devletin hemen KDV iadesine yol açar ki bu da tabii olarak devletin kasasını kurutur. KDV konusunda özellikle gelişmekte olan ülkelerde, vergi memurları, yanlış ihracat beyanlarından çekinirler. İhracat faturaları, ihracat ve gümrüklemeyle ilişkin belgeleri de beraberlerinde vergi idaresine sunmak zorundadırlar. Bununla birlikte, birçok ülkede idare tarafından ayrıntılı biçimde tüm belgeler incelenmeden ihracatçıya derhal KDV iadesi yapılmaz.

Burada belirtilmeyen daha birçok vergi kaçırma yöntemleri vardır. Örneğin, fatura alınmadan peşin para ile mal alışı; vergiye tabi olmayan faaliyetlerde kullanılan vergiye tabi malların ödenen KDV'sinin, indirim konusu yapılması; indirilmesi yasaklanan KDV'nin indirim konusu yapılması; takas ticareti yapılması ...vs.

Şurası bir gerçektir ki, diğer vergilerde olduğu gibi katma değer vergisi de vergi kaçakçılığına elverişlidir. Bununla beraber, kaybedilen KDV gelirin % 2 veya % 4 ünün vergi kaçakçılığına tekabül etmesi şartıyla KDV, iyi bir işleyiş sergileyeceğini göstermektedir. Bununla birlikte bazı ülkeler KDV konusundaki vergi kaçığını % 40 lar civarında tahmin etmektedirler.

KDV nin üç cephesini sergileyen bu makale, çok verimli olan bu verginin hoş olmayan yanlarının da bulunduğunu göstermektedir. Her verginin kötü bir yanı vardır. Lakin, eğer genelleştirilir ve iyi idare edilirse ve az sayıda değişik oranlar ile uygulanırsa KDV, genelde diğer dolaylı vergilere nazaran daha esnek, adil ve etkin bir vergi olma özelliği gösterir.

**TEKDÜZEN MUHASEBE SİSTEMİNE GEÇİŞTE MUHASEBE
TEMEL KAVRAM VE POLİTİKALARININ
DEĞERLENDİRİLMESİ**

Araş. Grv. Fehmi Karasıoğlu
Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.
İşletme Bölümü

I-GİRİŞ

Ülkemizde Muhasebe Mesleği ve sistemi son yıllarda geç de olsa oldukça önemli bir mesafe kaydetmiştir. Muhasebecilik mesleğine bir kişilik kazandırılmasının yanısıra ülkedeki muhasebe uygulamalarına da yenilik getirilmiştir. İşletmenin dili olarak algılanan muhasebe, ister işletme içi olsun isterse işletme dışı, yeni uygulama sayesinde ülke genelinde ortak bir muhasebe terminolojisi oluşturulmaya başlanmıştır (Üstün,1988:67). 26.12.1992 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan tebliğ ile 1.1.1994 tarihinden itibaren Bilanço esasına tabi olan işletmeler Tekdüzen Hesap Planını uygulamaya başlamışlardır. Böyle bir düzenleme ülkemizin uluslararası Muhasebe Standartlarına uyumluluğunu hızlandıracaktır. Bu makelenin amacı 1.1.1994' de uygulamaya başlanan Tekdüzen Muhasebe Sistemine geçişin ülkemizdeki aşamalarını, muhasebe Temel Kavram ve Politikalarını yeni düzenleme çerçevesinde incelemektir.

II-TEKDÜZEN MUHASEBE SİSTEMİ VE ÖNEMİ

Tekdüzen Muhasebe Sistemi (TMS)'nin kavramsal olarak farklı yönlerden ifadesi mümkündür. Bunlardan bir kaçını açıklayalım; Tekdüzen muhasebe sistemi tanımı itibarıyla; belli ölçülerinde benzer olan işletmelerce, aynı niteliklere sahip olaylar ve şartlara uygulanabilen bir muhasebe sistemidir.

Fransız yazar Leo Chardonnet'in tanımına göre "Muhasebe tekdüzenliği, işletmelerin genel muhasebe sonuçlarıyla maliyet muhasebesi sonuçlarına ve muhasebede kayıtlı işlemlere, işletme, meslek, ve ulus görüşü açısından tartışılmayacak nitelikte ekonomik hukuki ve mali içerik kazandırmak amacıyla işletmelerin örgütlenmesini, ayrıca belirtilen

sonuçların rapor edilmesi için Uniform temellere dayanan zorunlu veya isteğe bağlı kuralları kapsayan prensipler bütünüdür” (Göktan, 1980: 142).

Muhasebede tekdüzenliğin yaratılmasının temel hedefi; mikro ve makro ekonomik amaçlara dönük bilgi üretilmesidir. Ülkemizde muhasebe uygulamalarında karşılaşılan en büyük eksiklik sağlıklı bilgi üretimi için gerekli standartların belli kesimler hariç konmamış olmasıdır. Tekdüzenleşmede asıl hedef sadece belli dallar veya birimlerde standardizasyonu yakalamak değildir. Genel olarak ele alındığında nerelerde tekdüzenleşmek gerektiği şu şekilde sıralanabilir (Lalick, 1980: 128).

A- İşletme Düzeyinde

C- Ulusal Düzeyde

B- Sektör Düzeyinde

D- Uluslararası Düzeyde

Böylesine bir oluşumun istenmesinin temelinde yatan gerçek; ekonomik koşullar nedeniyle Uluslararası Sermaye Piyasalarına açılma ihtiyacını duyacak ve yatırım yapacak özel kesim işletmelerimizin uluslararası yatırımlardan ve kreditorlerden pay almak isterken muhasebelerini uluslararası standartlara göre düzenlemek zorunda kalmalarıdır (Yoshinari, 1992: 16).

Tekdüzen Muhasebe Sistemi başlığı altında farklı standartlardan sözedilebilmektedir. Buradaki standart kelimesinin anlamı sistemin adının tekdüzen olmasının yanında içeriğinin farklı olmasını ifade etmektedir. Bu tür bir karışıklığı önlemek için klasik tekdüzen sistemlerini kısa bir sınıflamaya tabi tutabiliriz (Göktan, 1980: 143).

A-BİÇİMSSEL (ŞEKLİ) TEKDÜZEN/GERÇEK TEKDÜZEN

Bu tür bir sistemin benimsenmesi halinde sistemin sadece yüzeysel olarak uygulanması hedeflenmiştir. Burada önemli olan muhasebe bilgilerinin yer aldığı tablo ve raporların biçiminin standardize olmasıdır. Gerçek Tekdüzen muhasebe’de ise yüzeysellikten ziyade işlemlerin muhasebeleştirilmesinde, muhasebenin temel ilke ve kavramlarının dikkate alınarak yöntemlerin kullanılması öngörülmüştür.

B- KISMİ TEKDÜZEN / TOPLU TEKDÜZEN

Kısmi Tekdüzen Muhasebe Sisteminde, sadece Finansal Muhasebenin yürütülmesinde izlenen plan ve yöntemlerde tekdüzenlik öngörülmekte, maliyet muhasebesi uygulamalarında işletmeler serbest bırakılmaktadır. Toplu Tekdüzen Muhasebe Sistemi ise, hem Genel Muhasebenin hemde Maliyet Muhasebesinin tekdüzenleştirilmesini kapsamaktadır.

C- GENEL TEKDÜZEN / ÖZEL TEKDÜZEN MUHASEBE SİSTEMİ

Genel Tekdüzen Muhasebe Sistemi ülkedeki bütün sektörlerde faaliyette bulunan işletmelerin tümüne uygulanan sistemdir. Özel tekdüzen Muhasebe Sistemi ise sektörlerdeki özellikler dikkate alınarak bu özellikleri yansıtabilecek şekilde hazırlanan sistemdir.

III. TEKDÜZEN MUHASEBE SİSTEMİNİN EKONOMİ İÇİNDE SAĞLADIĞI YARARLAR

TMS'nin kimlere nasıl yararlar sağladığını gruplandırarak açıklamaya çalışalım.

- 1- İşletme Yöneticilerine
- 2- Devlet ve Devleti Temsil Eden Çeşitli Kuruluşlara
- 3- Yatırımcılara ve Kredi Kurumlarına
- 4- Meslek ve Demek Kuruluşlarına Sağladığı Yararlar

1-İŞLETME YÖNETİCİLERİ AÇISINDAN TMS

TMS yöneticiler açısından dikkate alındığında aynı tür karaktere sahip mali olaylar aynı kayıt esasına tabi tutulacağından benzer türdeki işletmelerarası finansal bilgilerin "karşılaştırılabilirliği" gündeme gelecektir. Bu sayede yöneticiler hem kendilerinin hem de işletmelerinin performansını değerlendirme imkanına sahip olabileceklerdir.

TMS'nin sağladığı önemli yararlarından biri de, ister muhasebenin sorumlu üst kademe yöneticisi isterse belli kademelerdeki yöneticiler olsun,

tekdüzelik sayesinde muhasebe sisteminin standartlığından faydalanarak gerekli bilgi ve belgeleri daha etkin olarak elde etme ve anlama kolaylığına sahip olacaklardır.

2- DEVLET VE DEVLETİ TEMSİL EDEN KURULUŞLAR AÇISINDAN TMS

Ülkenin milli gelir hesapları için gerekli olan istatistiki bilgiler TMS'nin uygulanması halinde daha kolay ve doğru olarak toplanabilir. Bunun yanısıra devletin ortağı bulunduğu kuruluşların performansları sistem sayesinde daha etkin ölçülebilir.

3- YATIRIMCILAR AÇISINDAN TMS

Muhasebe verileriyle ilgilenen gruplardan biride yatırımcılardır. Tasarruflarını yatırıma kanalize etmek isteyenler haliyle ilgilendikleri şirketlerin finansal verilerini inceleyerek bir noktada bu verilere göre karar vereceklerdir. Bu yatırımcılar gerektiğinde yatırımda bulunmayı düşündüğü firma ile aynı türdeki başka bir firmayı karşılaştırma imkanına sahip olabilecektir. Sonuçta, yatırımcı portföyünü yeniden gözden geçirme ve mevcut verilere göre karar verme imkanına sahip olabilecektir (Gökten, 1980: 144).

4-MESLEK DERNEKLERİ VE KURULUŞLAR AÇISINDAN TMS

Tekdüzen sistemlerin kullanıldığı ekonomilerde faaliyet gösteren firmaların üyesi buldukları meslek, dernek ve kuruluşları, üyelerinin yararlanabilmesi için sektör ve endüstri raporları hazırlayabilirler. Bunun yanısıra ilgili birimler performans ölçmede kullanılacak endüstri ortalamalarını hesaplayıp üyelerine duyurabilirler.

IV- TÜRKİYE'DE TEKDÜZEN MUHASEBE SİSTEMİNE GEÇİŞ AŞAMALARI

Türkiye'de Muhasebe Uygulamalarını yönlendiren standartlar esas itibariyle, VUK ile Türk Ticaret Kanunu'nda yer almıştır. Bu yasalardaki hükümlerin yeterli olmadığı veya ihtiyaca cevap vermediği

konu ve durumlarda yasal statü sahibi kuruluşlar, kendilerinin kapsamında bulunan işletmeler için yönlendirici çalışmalar yapmaktadır. Bunlar;

-İktisadi Devlet Teşekkülleri (İDT) Yeniden Değerleme Komisyonu

-Tekdüzen Muhasebe Koordinasyon Devamlı İhtisas Komisyonu

-Sermaye Piyasası Kurulu

-Türk Standartları Enstitüsü Muhasebe Standartları Özel Daimi Komitesi

-Türkiye Bankalar Birliği

-Maliye ve Gümrük Bakanlığı Koordinatörlüğünde Kurulan Muhasebe Standartları Komisyonu

Bunlardan özellikle İDT dört yıllık bir çalışma sonucunda 1972 yılından itibaren İDT'çe hazırlanan Standart Genel Hesap Planı (SGHP) yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Bu plan, özel sektör için isteğe bağlı olarak kullanılması önerilmiştir.

Ülkemizde muhasebe uygulamalarının tekdüzenleşmesinden Bankaların kendi bünyelerinde de olsa katkıları olmuştur. 1962 yılından itibaren kredi talebinde bulunan işletmelerden son üç yıla ait bilanço ve gelir tablosunun tiplerini belirleyerek, Türkiye'de bu tablo tiplerinin kullanılmasına önderlik etmiştir. Bunun yanısıra, bankalarda kullanılmak üzere hazırlanan tekdüzen hesap planı ve finansal tablo modelleri, bankalar arasında tekdüzen bir uygulamayı gerçekleştiren en önemli çalışmadır (Gücenme, 1992:90).

Yeniden yapılanmanın başlangıcı sayılabilecek 1980 döneminde Sermaye Piyasalarının alt yapısının oluşturulması amacıyla 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu yayınlanmıştır. Bu kanunu esas olarak kurulmuş olan Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), ülkedeki belli çaptaki şirketin organize bir yapıda birleşmelerine katkıda bulunmaya başlamıştır. Kurul,

-1983'de Tek Tip Bilanço ve Gelir Tablosunu

-1984'de Standart Genel Hesap Planını

-1984'de Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkelerini yürürlüğe koymuştur.

Ancak birtakım karışıklıklar nedeniyle 29.1.1989 tarihli resmi gazetede yayınlanan tebliği ile mali tablolarla ve Standart Genel Hesap Planında yeni değişiklikler yapılmış ve en önemlisi Muhasebenin Temel Kavramları ve Muhasebe İlkeleri hukuk normları olarak tebliğde yer almıştır.

Bu tür birimlerin çalışmalarının yanında en son olarak Maliye ve Gümrük Bakanlığı Koordinasyonunda Muhasebe Standartları Komisyonu 1990 yılında çalışmalarına başlamıştır. Komisyonun amacı: Ülkemizdeki standart karmaşasına son vermek ve ilgili kesimleri bağlayıcı nitelikte olan bir tek elden yayınlanacak muhasebe standartlarını hazırlamaktır.

Bu çalışmaların bir sonucu olarak maliye Bakanlığı 3762 sayılı yasa gereğince 25.12.1992'de Muhasebe Temel Kavramları, Muhasebe Politikaları, Mali Tabloların ilkeleri, düzenlenmesi ve sunulması, Tekdüzen Hesap erevesi, Hesap Planı ve işleyişleri konusunda 1.1.1994 tarihinden geçerli olmak üzere yasal zorunluluk getirmiştir.

V. TEMEL MUHASEBE KAVRAMLARI

Muhasebe çalışmalarının dayanağını oluşturan bilimsel esaslar, temel muhasebe kavram, prensip ve kuralları olarak formüle edilir. Muhasebenin temel kavramları, işletme kişiliklerinin iktisadi davranışlarına yön veren mevcut örf ve adetlerle mevzuata anlam veren temel düşüncelerin formüle edilmiş şeklidir. Bu kavramlar toplumun iktisadi hayatına yön vermek üzere oluşturulan esasları belirler. Muhasebenin temel kavram ve prensipleri esas itibariyle işletmecilikle ilgili işlemler ve olayları yansıtan bir enformasyon hizmetinin temini için gerekli bilgi yapısını oluşturmaktadır. Bu kavramlar, işletmenin yönetim ve kontrolü ile yatırımcı birimler, alacaklılar ve yöneticiler için gerçekci bilgi almada yardımcı olurlar (SCHMID, 1970;14). Aslında bu kavramlar şimdiye kadar muhasebeciler tarafından bilerek veya bilmeyerek uygulanmaktadır. Yapılan bir takım muhasebe işlem ve kayıtlarının özünde aşağıda sıralayacağımız temel kavramlar yatmaktadır.

1- SOSYAL SORUMLULUK: Kavram, muhasebenin moral temelini yaratır. Muhasebenin, işletmeye, sahiplerine alacaklılarına ve diğer ilgililere ve geniş açıda tüm topluma karşı olan çeşitli sorumluluklarını gösterir. Muhasebenin, tarafsızlık, doğruluk ve adalet

ilkelerini formüle eder. Sonuç olarak, muhasebe otomatik bir faaliyet değil özellikle değerlendirme ve sonuçların yorumlanmasında insan muhakemesine dayanan bir çalışma olması nedeniyle, muhasebecinin taşıdığı sorumluluğu hissetmesi iç ve dış bütün birimleri ilgilendirmektedir. Sosyal sorumluluk ilkesinin bir sonucu olarak "Kamuyu Aydınlatma İlkesi"nin ortaya çıktığı görülmektedir. Bu kavrama göre işletme hakkında bilgi sahibi olmak isteyen bütün kesimler aynı finansal tablolardan yararlanmaktadır (ARSLAN, 1993:40).

2- *KİŞİLİK KAVRAMI*: Bu kavrama göre, kuruluşun büyüklüğü ve mülkiyetin ölçüsü ne olursa olsun mal sahipleri teşebbüsten tamamen ayrı olarak değerlendirilmektedir. Bütün hesap ve raporlar kuruluş sahibinin adı ile değil, kuruluş adı ile ifade edilir.

3- *İŞLETMENİN SÜREKLİLİĞİ KAVRAMI* : Kuruluş sözleşmesinde aksine bir hüküm bulunmadıkça, bir işletmenin hayat süresinin sonsuz olarak devam edeceği varsayımını ifade eder. Burada sonsuz şekilde devam kavramı ebediyete kadar sürüp gitmesi değil, işletmenin yükümlülüklerini yerine getirmesini ifade eder. İşletmenin sürekliliği kavramı modern ekonomik hayata anonim şirketlerle girmiştir. Bu şirketlerin ömrü sahip ve yöneticilerinin ömrüne bağlı değildir.

4- *DÖNEMSELLİK KAVRAMI* : Süreklilik kavramını tamamlayıcı mahiyettedir. İşletmenin faaliyet durumunu gösteren raporların hazırlanma dönemlerini tayin eder. Kavramın temel varsayımı; dönem içinde yer alan bütün hasılatın ve buna ilişkin maliyet, gider ve zararların, dönemin gelir tablósunda, bilançoda ve bunlarla ilgili cetvel ve raporlarda gösterilmesidir.

Dönemsellik kavramı, hesap kesimi ve tahakkuk esasları ile yakından ilgilidir. Gelir ve giderlerin tahakkuk esasına göre muhasebeleştirilmesi, hasılat gelir ve karların aynı döneme ait maliyet, gider ve zararlarla karşılaştırılması bu kavram gereğidir.

5- *PARAYLA ÖLÇME KAVRAMI* : İşletme, kuruluşunun teşkilatlandırıldığı, işlemlerinin önemli büyüklükteki kısmının oluştuğu ülkenin para birimini ölçü olarak kabul eder. Yani para ile ölçülebilen iktisadi olay ve işlemlerin muhasebeye ortak bir ölçü olarak para birimiyle yansıtılmasını ifade eder.

T.T.K'na göre envanter ve Bilançolar memleket parasına göre tanzim edilmektedir (T.T.K. md. 75). Parayla ölçme kavramı maliyet esaslı kavramı ve belgeleme kavramı ile yakından ilgilidir. Çünkü işletmeye alınan her varlığı iktisap maliyeti ve muhasebe işlemlerinin dayanağını oluşturan belgeler para ile ifade edilmektedir.

6- MALİYET ESASI KAVRAMI : Nakit, alacaklar vb. parasal varlıkların dışındaki gerçek varlıkların maliyet bedeli ile kayıtlanmasını yararlı bulan ve öneren bir kavramdır.

Örnek; bir taşıt aracının satın alınması için satıcıya ödenen ve/veya ödenecek bedel ile ödenen taşıt alım vergisi, trafiğe tescil ve plakasının çıkartılması için katılan her türlü külfetlerin toplamı; taşıt aracının maliyet bedelini oluşturur (SELEK, 1990:17). Maliyet Esası Kavramı Muhasebe uygulamaları tebliğinde ise şu şekilde açıklanmaktadır (Muh. Uy. Tebliğ. 1992).

“Maliyet esaslı kavramı, para mevcudu, alacaklar ve maliyetlerin belirlenmesi mümkün veya uygun olmayan diğer kalemler hariç işletme tarafından elde edilen varlık ve hizmetlerin muhasebeleştirilmesinde, bunların elde etme maliyetlerinin esas alınması gereğini ifade eder.”

7-TARAFSIZLIK VE BELGELENDİRME : Muhasebe kayıtlarının kabul edilebilir delillere dayandırılması ve ön yargılı olarak yapılmamasını ifade eder. Objektif belge kavramı; muhasebenin mali tablolarını ve gerçekleri tam olarak yansıtacak bir biçimde hazırlanması gerektiğini ortaya çıkarır. Türk Ticaret Kanunu, kayıtların belgelendirilmesini bir isbat hakkının kullanılması çerçevesinde düzenlemiştir. Buna örnek olarak T.T.K'nun 23. maddesini gösterebiliriz. Bu madde gereğince “Ticari işletmesi icabı bir mal satmış veya imal etmiş veyahut bir işlem görmüş yahut bir menfaat temin etmiş olan tacirlerden, diğer taraf kendisine bir fatura verilmesini ve bedeli ödenmiş ise bunun da faturada gösterilmesini isteyebilir” şeklinde bir hüküm koymuştur.

8- TUTARLILIK KAVRAMI : Muhasebe uygulamaları için seçilen muhasebe politikalarının, birbirini izleyen dönemlerde değiştirilmeden uygulanması gerektiğini ifade etmektedir. Özellikle birbirini izleyen hesap dönemlerinde işletmelerin ekonomik ve finansal durumlarının anlamlı biçimde kıyaslanabilmesi ve bu kıyaslamalardan yararlı sonuçlar elde

edebilmesi için, kıyaslanacak dönemlerde ekonomik ve/veya finansal durumun daima aynı esaslar doğrultusunda, benzer teknik yöntemler uygulanarak belirlenmelidir. Tutarlık kavramı işletmenin sürekliliği kavramı ile dönemsellik kavramı arasında bağlantı kurmaktadır. Çünkü dönemler itibariyle çıkarılan mali tablolar arasında esas birliği sağlayarak bunların karşılaştırılmasında anlamlı sonuçlara ulaşılmasını sağlar.

9- TAM AÇIKLAMA KAVRAMI : Kavram, işletmenin bir hesap dönemi içinde yaşadığı finansal olayları belirli biçimlere indirgeyerek işletmenin yapısına uygun olacak şekilde finansal tablolar oluşturulması ve ilgililerin anlayabileceği nitelikler kazandırılması esasına dayanır. Bu prensip aynı zamanda "kamuyu aydınlatma" ve "Tutarlılık" ilkesi ile bütünleşmektedir.

Açıklama kavramı, bir çok konuyu bünyesinde toplamaktadır. Hesapların sınıflandırılmasında, raporların ve mali tabloların düzenlenmesinde, açıklama prensibinin sürekli gözönünde tutulması gerekir. Tam açıklanması gereken bilgiler iki grupta toplanır;

1- İşletme faaliyetlerinin dönemsel sonuçlarını ve işletmenin dönem sonundaki durumunu gösteren tablolardaki bilgiler.

2- Geleceğe ait yada gerçekleşmesi ihtimal dahilinde olan olaylarla ilgili bilgiler.

Türk Ticaret Kanunu bu kavramda da belli bir düzenleme hükmü koyarak 75 maddesinde "Bilançoların Ticari Esaslar gereğince eksiksiz, açık ve kolay anlaşılabilir" biçimde düzenlenmesi gerektiğini vurgulamıştır.

10- İHTİYATLILIK KAVRAMI : Bu kavramla, muhasebeciler seçenekler arasında seçim ve/veya açık olmayan durumlarda yorumlama ve değerlendirme ortaya koyabilecek bir yargı ile hareket etmeli ve düşünce yapısı ortaya koymalıdır. Aslında bu kavram "Ak akçe karagün içindir" atasözünü hatırlatmaktadır. Çünkü işletmeler ilerde doğması muhtemel olan zararlara karşılık ayırması (T.T.K. m. 465) yasal yedek akçeler ayrılması bu kavramı tamamlar niteliktedir.

11- ÖNEMLİLİK KAVRAMI : Bir hesap kalemi veya finansal bir olayın nisbi ağırlık ve değerinin, mali tablolara dayanılarak yapılacak

değerlemeleri veya alınacak kararları etkileyebilecek düzeyde olmasını ifade eder. Mali tablolarında neyin önemli neyin önemsiz olduğunu, karar alacak olan kişi veya kişilerin bilmesi gerekmektedir. Bu bilme işlemi de zaman içinde kazanılacak tecrübe ile oluşacaktır. Önemli hesap kalemleri, finansal olaylar ve diğer hususların mali tablolarında yer alması zorunludur.

12- ÖZÜN ÖNCELİĞİ KAVRAMI : İşlemlerin muhasebeye yansıtılmasında ve onlara ilişkin değerlendirmelerin yapılmasında biçimlerinden çok özlerinin esas alınmasını ifade eder. Özün önceliği kavramı, Sosyal Sorumluluk ve kişilik kavramlarının bir uzantısı olarak, muhasebeciye muhakeme yeteneği veren bir niteliği vardır (Pakdemir, Hacırüstemoğlu ve diğ., 1993:22). Örneğin, belli miktarın üzerinde yapılan ve dönem gideri yapılabilecek bir gider, bu işlemde daha sonraki yıllarda faydalanması halinde özün önceliği gereği ilgili giderin aktifleştirilmesi gerekip yıllar itibarıyla itfaya tabi tutulması gerekmektedir (SELEK, 1990:15).

VI. MUHASEBE POLİTİKALARI

İşletmeler, "Tam Açıklama" ilkesinin bir gereği olarak işletme yönetimi ve işletme yönetimi dışında pay sahipleri, kredi kurumları ve diğer işletme ile ilgili kesimlere muhasebe bilgilerinin aktarılmasında, muhasebe politikalarına açıklık getirerek onların güvenilirliklerinin artırılmasını sağlamalıdır.

İşletmelerin içinde bulunduğu endüstri dalı, koşullar, ticari gelenekler vb. unsurlardan dolayı uygulamak zorunda olacağı muhasebe politikaları farklılık gösterebilir. Ülkemizdeki bu tür çalışmaları mikro açıdan değilde makro seviyede değerlendirirsek; bu politikalar aslında uluslararası Standardizasyonuna entegrasyonu gösteren böyle bir çalışmayı Avrupa Topluluğunca yayınlanan 4. Yönergenin 11. Bölümünde görmekteyiz (Akdoğan ve Koç Yalkın, 1991:3).

Avrupa Topluluğu (AT)'nin 4. Yönergesinin 11. Bölümünde Finansal Tablo ve raporlarla ilgili diğer standartlar sıralanmıştır. Bu standartları Maliye Bakanlığının yayınladığı Muhasebe Sistemi Uygulamaları Genel Tebliğinin, Muhasebe politikaları kısmı ile kıyaslamak amacıyla aşağıdaki tabloyu görelim.

**Avrupa Topluluğu 4. Muhasebe
Yönergesi 11. Bölüm**

**Maliye ve Gümrük Bakanlığı
Muhasebe Uygulamaları Genel
Tebliği, Muhasebe Politikaları-
nın Açıklanması**

1- Mali Tablolar ve onların açıklayıcı notları tutarlı ve kendi aralarında bir bütünlük oluşturması gerekmektedir.

2- Mali tablolar yönerge hükümlerine göre açık ve anlaşılır olarak düzenlenir.

3- Yıllık mali tabloların, ortaklık varlık, kaynak, finansal durum ve kar/zararını doğru olarak göstermesi zorunludur.

4- Mali tabloların şekil ve içeriği yıldan yıla değiştirilemez.

5- Mali tabloların yönerge hükümlerine göre uygun grublama ve sınıflanmasının yapılması gerekmektedir. Üye ülkeler grublama ve içerik prensiplerini bozmayacak şekilde alt başlıklar kullanılabilirler.

6- Üye devletler, yıllık mali tablolarında, bu yönergede açıklanması zorunlu olan bilgilere ek olarak diğer bilgilerin de açıklanmasını ister ve bu konuda zorunluluk getirmeye yetkilidir.

1- Mali Tablolar işletmenin sürekliliği, tutarlılık ve dönemsellik kavramlarına dayanarak hazırlanmış ise bunların açıklanması istenmez.

2- İhtiyatlık, özün önceliği ve önemlilik kavramları muhasebe politikalarının seçimini ve uygulamasını yönlendirmelidir.

3- Mali tabloların içerdiği bütün önemli muhasebe politikaları anlaşılır ve kısa olarak açıklanmalıdır.

4- Kullanılan muhasebe politikalarıyla ilgili açıklamalar mali tablolarla bütünlük oluşturur. Kullanılan önemli muhasebe politikalarının açıklanması ve mali tabloların bütünlüğü ve tamlığı için temel ilkedir. Politikalara ilişkin açıklamalar işletme yönetimi tarafından muhasebe departmanlarına toplu olarak verilmelidir.

5- Bilanço ve gelir tablosundaki ve diğer tablolardaki yanlış ve gerçeğe uygun olmayan işlemler muhasebe politikalarının açıklanması veya dipnotlarda belirtilmesi suretiyle düzeltilmiş olmaz. Düzeltme ancak muhasebe kayıt ve tekniğine

uygun olarak yapılır ve mali tablo lara yansıtılır.

6- Mali tablolar, dönemler itibari ile karşılaştırılabilir nitelikte olmalıdır.

7- Mali politikalarda, cari dönem veya gelecek dönemlerde önemli etki yaratan veya yaratabilecek bir değişiklik yapılmış ise, durum nedenleri ile birlikte açıklanmalı ve bunun mali tablolara olan etkileri gösterilmelidir.

Yukarıda kıyaslamalı olarak ele aldığımız muhasebe politikaları, her iki durumda da muhasebenin temel kavramları ve "Kamunun Aydınlatılması" ilkesini gözönüne almıştır. Görüldüğü üzere Maliye Bakanlığınca yayınlanan tebliğ ile aslında ülkemizde AT 4. Yönerge 11. maddesinde belirtilen politikalara uyum sağlamayı esas alındığı ortaya çıkmaktadır. İster AT'nun 4. Yönerge 11. bölümünde olsun ister Maliye Bakanlığınca yayınlanan tebliğde olsun, oluşturulacak mali tablolar sadece belirli bir kesimin özel amaçlarını karşılayacak nitelikte değil, genel amaçlar esas alınarak hazırlanması gerektiği ortaya çıkmaktadır.

Muhasebe Sistemi Uygulama Tebliğinde belirtilen muhasebe politikaları ve kavramları muhasebede tekdüzeleşmenin daha etkin olarak uygulanmasına önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır. Bu kavram ve politikalar sayesinde bütün finansal olaylar belirli çerçevede değerlendirilerek ele alınıp incelemeye tabi tutulacaktır. Tekdüzen Muhasebe'de aynı tür mali olaylar aynı kayda tabi tutulacağından politikaları gereği kamuya açıklanmayı gerekli kılmaktadır. Böylece "Kamunun Aydınlatılması" ilkesi çerçevesinde temel muhasebe kavramları ve politikaları Tekdüzen Muhasebe Sisteminin işlerliğini artırıcı yönde önemli bir role sahip olacaktır.

VII. SONUÇ

Tekdüzen Muhasebe Sistemi sayesinde kayıt ve sınıflama gibi muhasebe işlemlerinin anlaşılması ve ilgili taraflarca yorumlanması kolaylaşacaktır. Sisteme geçiş, aynı zamanda ülkemizin uluslararası muhasebe standartlarına entegrasyonunu kolaylaştırıp dışa açılması sözkonusu olan şirket verilerinin daha güvenilir olmasını sağlayacaktır.

Sistem, muhasebe eğitimine de olumlu katkılarda bulunacaktır. Çünkü belirli bir otorite tarafından yayınlanan tekdüzen planı büyük bir kesimin uygulayacağı düşünülürse farklı tipte bilanço ve gelir tablolarının yerine tek tip bir Gelir Tablosu ve Bilanço öğretimine yönelinecektir.

Tekdüzen Muhasebe Sistemi'ne geçişte şüphesiz ilk uygulama dönemlerinde bir takım aksaklıklarla karşılaşılabilir. Ancak daha önce benzer sistemi uygulayan birimler dikkate alınarak adaptasyonun mümkün olduğunca kısa sürede gerçekleşmesi sağlanmalıdır. Aynı zamanda ortaya çıkabilecek sorunlar illerde Muhasebeciler Odasında, buradan merkezde TURMOB'a ulaştırılarak sorunlara TURMOB-MALİYE BAKANLIĞI-ÜNİVERSİTE işbirliği ile çözüm getirilmelidir. Böylece ortaya çıkacak yeni sonuç, sistemi kullanan her kesimi bağlayıcı nitelikte olacaktır.

KAYNAKLAR

- AKDOĞAN NALAN, YÜKSEL KOÇYALKIN, "Avrupa Topluluğu Dördüncü, Yedinci ve Sekizinci Yönergeleri". (Çeviri), **XII. Muhasebe Eğitimi Sempozyumu**, 20-24 Nisan 1991, Kıbrıs
- ARSLAN, ERDOĞAN, "Muhasebenin Temel Kavramları". **YAKLAŞIM**, Yıl, 1, Sayı 3, Mart-1993.
-, "Muhasebe Politikalarının Açıklanması". **Yaklaşım**, Yıl 1, Sayı 5, Mayıs-1993.
- GÖKTAN, ERKUT, "Tekdüzen muhasebe Çalışmalarında Uluslararası Deneyimler ve Türkiye'deki Uygulamalar". **MUH. ENST. DERGİSİ**, Sayı 21-22, (Ağustos-Kasım 1980).
- GÜÇENME, ÜMİT, "Muhasebe Tekdüzeliliğinin Sağlanması ve Türkiye'deki Durumu", Uludağ Üniversitesi, **İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt XIII, Sayı 1-2, (Mart-Kasım 1992).
- HACIRÜSTEMOĞLU, RÜSTEM, RECEP PEKDEMİR, MASUM TÜRKER, ERDOĞAN ARSLAN, **Tekdüzen Hesap Planı Uygulamaları ve Mali Tablolar**, Turmob yayınları, Ankara, 1993
- LALIK, ÖMER, "Türkiye'de Muhasebe Uygulamaları". **MUH.ENST.DERGİSİ**, sayı 21-22,(Ağustos-Kasım 1980).
- SELEK, SEHA, **Muhasebenin Temel Verileri**, Kaçkar Ofset, İzmir, 1990.
- ÜSTÜN, RIFAT, "Standart maliyetlerin Tekdüzen Hesap Planı Açısından Uygulanması", **A.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt:VI, Sayı 1, Eskişehir, 1988
- T. SCHMID, **Muhasebe Temel Kavramları ve Genel Prensipleri, Tekdüzen Muhasebe Sistemine Geçiş Semineri**", Cilt 1, DPT yayınları, Y.N:960-K.D:151, Ekim- 1970.
- YOSHINARİ, KUMIKO, "Uluslararası Sermaye Piyasalarına Giriş", (çeviren): Fehmi Aslantaş [KARASIOĞLU], **KALKINMA**, Ekim-1992.

ÇALIŞMA BARIŞI VE ÇALIŞMA YAŞAMIMIZDAKİ ÇELİŞKİLER

Yard. Doç. Dr. Sevinç KÖSE
Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.

Bunca gelişmenin, bilginin ışığında olunmasına karşın, verimli çalışma hala bir sorun olmaya devam ediyor. Ve bu durum gelişmekte olan ülkelerde ve bizim ülkemizde belirginlik kazanıyor. Verimli çalışma ile kast edilen: İnsanların zorla değil isteyerek çalışmalarıdır. Teknolojinin önemini yadsımadığımız gibi kategorik cevaplar da vermek istemiyoruz ancak anahtar kelimeler bu ikisi olsa gerek çünkü verimlilikle ilgili diğer bilinen maddi ve fiziksel koşullar sağlanmış olsa bile, insanlar istemedikleri sürece, potansiyellerini bir minimum üzerinde kullanmıyorlar. Ve bu isteksizliğin sonucunda ortaya çıkan sorunları hepimiz canalıcı biçimde yaşıyoruz: sütler bozuk çıkıyor, çöpler doğru düğün toplanmıyor, çeşitli kurumlarda asık suratlı insanlarla karşı karşıya geliyoruz, çocuklarımız okullarının yanı sıra dershanelerde eğitimlerini tamamlıyorlar, yolsuzluk ve rüşvet büyük boyutlara varıyor, zaman ve maddi israf da öyle. Örnekler çoğaltılabilir ancak düşündüğümüz zaman ortak nedenlerini şöyle sıralayabiliyoruz:

- İşe göre eleman seçilmeyişi, işin gerekenleri ile kişinin niteliklerinin uyuşmaması,
- İş yapacak yetenek ve bilgi eksikliği,
- (araştırmalar, keyfiliğin azalmakta olduğunu gösteriyorsa da) kolayca kaçma, yetkiye başvurma eğilimi,
- Yönetim olgusuna kısır ve kısa vadeli bakış açısı,
- Çalışanları teşvik etmede başarısız olunması,
- Çalışan kişi ile kurumun beklentilerinin uymaması,
- Değişen dış çevre koşullarına uyum sağlayamama,
- Gelişmeleri uygulamaya geçirme konusunda ihmal ve ilgisizlik,
- Çalışma yaşamının kalitesine özen göstermeme,
- Çalışanların kendi aralarındaki veya çalışanlarla yönetim arasındaki çatışmaların görünürde bir anlaşma sağlanarak çözümlenmesi eğilimi

- İnsan ile ilgili bilim dallarının araştırma bulgularını dikkate almama,
- Kaliteli eleman eksikliği,
- İş doyumunun, iş dışındaki yaşamın doyumuna da yansıdığını gözardı etme,
- Açık iletişime önem vermeme, söylentilere ve güvensizliğe yol açma,
- Yönetimin, tüm kademelerde çalışanların farklı görüşlerine öneri ve eleştirilerine açık olmaması,
- Yönetimin çelişkili uygulamaları : biçimsel ve yasal kuralları işine geldiği zaman çiğneyebilen (örn. vergi kaçırma, toplu sözleşme hükümlerini yerine getirmekten kaçınma) yönetimin, personelinin, kurallara uymasını istemesi halinde, personelinin gözünde saygınlığı zedelenerek ve onun tepki göstermesi için zemin hazırlanacaktır,
- Sendikaların, ücret sendikacılığı anlayışından vazgeçmemeleri,
- Şeffaf bir yönetimin anlayışının yerleşmemiş olması,
- Yöneticilerin ve yönetilenlerin eğitiminin yeterince önemsenmemesi,
- Ücret dengesinin ve adil ücret sisteminin olmayışı,
- İnsan kaynağını geliştirmeyi amaçlayan çağdaş bir yönetimin anlayışının oluşmaması,
- Tüm çalışanları kapsayan örgütlenme hakkının olmaması,
- Tüm işler için sözkonusu olmasa da bazılarında iş güvencesinin olmayışı.

İnsanın işinde sadece ekonomik değil, sosyal ve psikolojik gereksinmelerini de karşılamak istediği, işletmenin teknik ve psikososyal bir varlık ve işbirliği sistemi olduğu artık üzerinde tartışılması gereksiz bir konudur. Tartışılması gereken (ekonomik ve güvenlik kaygılarının çözümlendiğini varsayarak) üst düzey gereksinimlerin nasıl karşılanacağıdır.

Olayı tek taraflı ele almak istemiyoruz. Bir taraftan da örgütün amaçlarına ulaşması gerekmektedir. Ve olaya örgütün amaçları ile çalışanların amaçlarını bağdaştırmak şeklinde bakmak zorunludur. Ancak bunu gerçekleştirmek hiç de kolay olmamaktadır. İşletmenin en değerli kaynağı diye nitelenen insan, görevlerinin gerektirdiği doğrultuda çaba gösterebilmek için beklentilerinin karşılanmasını ister. Bu beklentilerin insana (yaşına, cinsiyetine, eğitim düzeyine), işin yapısına ve içinde

yaşanılan kültüre göre büyük ölçüde farklılık gösterdiği ve dinamik olduğu bilinir. Çalışan insan genellikle, yalnız kendisine verilen işi yapan kişi olmayı değil bunun ötesinde kendisine insan olarak saygı gösterilmesini ve işinin bir anlam ifade etmesini ve buna ek olarak işi üzerinde kontrol sahibi olmayı istemektedir. Bunlar ise, çalıştığı işi ve işyerini seven insanın yaratılmasına başka bir deyişle işyerinde demokrasinin oluşması ve korunmasına bağlı olmaktadır. Karşılanmamış isteklerin sadece çalışanın hoşnutsuzluğu sonucunu vermeyip işten ayrılma, düşük üretim ve sosyal dengesizlik durumlarını da beraberinde getirdiği konusunda elimizde veriler bulunmaktadır. Diğer taraftan sözkonusu beklentileri karşılama durumunda etkin rolü olan yöneticilerin bakış açısı da içinde yaşadıkları toplumsal çerçeveden etkilenmektedir. Ekonomik ve toplumsal kalkınmışlık düzeyi, totaliter ya da demokratik yönetim biçimi, demokratik hakların kullanım ölçüsü, toplumun işe ve çalışana bakış açısının hem yöneticilerin hem de yönetilenlerin yaklaşımını belirlemesi kaçınılmazdır. Bunların yanısıra: sendikalarıyla, yasalarıyla, tüketici/müşteri kitlesiyle, yarış içinde olan diğer işletmelerıyla bir de dış çevrenin etkisi ya da baskısı sözkonusudur.

Hedefimiz gelecekte de daha iyi yaşamak, gerektiğinde rekabet edebilmek ise verimli çalışmak zorundayız. Amaç bu olduğunda çalışma yaşamı ile ilgili sorunların çözümü öncelik kazanmaktadır ve bu konudaki girişimler her toplumun kendine özgü koşulları değerlendirilerek yapılmalıdır. Diğer ülkelerin yaşadıkları deneyimlerden de pay çıkarmak (aynısını almak değil) zaman kaybını önleyecektir. Bir toplumun en önemli baskı gruplarından birisini oluşturan çalışan kesimlerin gereksinmelerini karşılamak gerekir. Toplum çıkarı bunu zorunlu kılmaktadır.

Hint asıllı uzman Partha S. Ghosh'un belirttiği gibi, "başarı, insan kaynaklarını doğru değerlendirmek ve yönetmekten geçmektedir. İşletmelerde yaşanan verimsizlik ve kalitesizlik sorunlarına, yöntemler yol açmaktadır." Çoğumuzun gıpta ile izlediği Japon mucizesinin temelinde yatan gerçek de, insana verilen önem, insan kaynaklarının geliştirilmesi olduğu kadar bu çabanın toplumun yapısı ile uyumlu kılınmasıdır. İnsan kaynaklarını geliştirmeden hiçbir ülkenin sürekli ve dengeli bir kalkınma atılımını sağlayamayacağı inancı giderek taraftar bulmaktadır. Teknolojinin giderek gelişmesi, insan kaynaklarının özellikle de yaratıcılık boyutunun taşıdığı önemi azaltmamaktadır.

Değiştirilmesi gerekenin, tarafların anlayış biçimi olduğunu saptıyoruz. Yukarıda sayılan sorunlar, ancak sürmekte olan anlayışın değişmesi ile çözümlenecek niteliktedir. Değer yargılarının değiştirilmesi, çağdaşlaştırılması hedeflenmelidir. Ancak, insanları değiştirmek çok zordur. Sadece davranışlarını değil düşüncelerini de etkileyecek türden bir değişimin gerçekleşmesi çok uzun zaman ve ısrarlı bir çaba ister. Değişimin sağlıklı ve kalıcı olabilmesi için insanların bunu içtenlikle benimsemeleri önkoşuldur. Aksi takdirde, dirençle karşılaşılması şaşırıcı olmayacaktır. Her alanda demokratik eğilimlerin ağırlık kazandığı günümüzde insanları ikna ederek katılımlarını sağlamak tercih edilen yol olmak gerekir. Bu noktada büyük ölçüde yöneticilere sorumluluk düşmektedir. Değişimi başlatacak ve yerleştirecek yetenek ve kapasitede olmadıkları sürece çabalar boşa gidecek belki de hiç umulmadık olumsuzluklarla karşılaşılacaktır. Yöneticilerin bu bilinçle yetiştirilmelerinde sorumluluğu olan kurum ise üniversitelerdir. Çağdaş bilgi ile donatılmış genç insanların çalışma yaşamında bilimsel anlayışın yerleşmesinde ağırlıklı rol oynayacaklardır.

Özel ya da kamu işletme yöneticilerinin, sosyal sorumluluk konusunda yeni bakış açıları kazanmaları da bir gerekliliktir. Sosyal sorumluluk, işletmelerin politika ve uygulamalarını sadece kar amacı ile değil kendi personelini ve tüketici kitleyi de dikkate alarak saptamaları demektir. İşletmelerin finansal gücü, yöneticilerin bakış açısı ve toplumsal bilinç düzeyi ile doğrudan ilgisi olan sosyal sorumluluk anlayışı gelişmiş ülkelerde bile, zorunlulukları yerine getirmenin ötesinde henüz yeterince ciddi ve istekli biçimde ele alınmamaktadır. Ve ülkemizde, yüksek enflasyon ve işsizlik ve daha da önemlisi toplumsal bilincin etkin bir baskı unsuru olamaması, önem ve yararının yeterince anlaşılması nedeniyle henüz gelişme aşamasındadır. Ulaşılabilecek nokta: iş ahlakı ve sosyal sorumluluk anlayışını, tüm çalışanların ve çalıştıkları kurumun kültürünün bir parçası haline getirebilmektir.

SONUÇ

İnsangücü: İnsanın bedensel, zihinsel, ruhsal, moral ve kültürel nitelik ve yeteneklerinden oluşur diyerek tanımlanır. Verimlilik ile bu tanım ilişkilendirildiğinde, aşağıdaki sonuçlar saptanabilmektedir:

Çalışan kişinin verimliliğinde: İçinde bulunduğu ortamın, insan olarak niteliklerinin, onu çalışmaya iten nedenlerin ve bu üç faktörün birbirine etkileri ile ortaya çıkan tepkinin öneminden sözedilebilir.

Kurumların başarısı, çalışanların işgörmeye yetenek ve isteklerine dayandığına göre işletme yönetimleri insanları güdüleyerek, potansiyellerini en üst düzeyde harekete geçirmeyi hedeflemelidirler. Ülkemizde yapılan araştırma ve incelemeler, insan faktörüne yeterince ve yaygın biçimde önem verilmediğini göstermektedir. Personel-yönetim ilişkilerinde katılma-sürtüşme ve çatışmaların kaynağında bu eğilimin yattığını söylemek, çıkarılacak doğal sonuçtur. Çalışma ortamında insan ile ilgili beklentileri karşılamamanın maliyetinin ileri sürüldüğü gibi örgüt amaçlarını önleyici nitelikte değil tam aksine örgütün yaşama gücünü artırıcı nitelikte olduğunu kanıtlayan sayısız örnek ve araştırma gösterilebilir. Nitekim tüm kaynaklar içinde yatırımın karşılığı olarak en fazla getiriye insanın verdiğine inanan ve bu yatırımı yapan yöneticiler, sonuçlarını aldıklarını açıkça ifade etmektedirler.

Çağdaş insan, bulduğuna razı olmanın ötesinde (işsizlik ve enflasyonun çarpıcı boyutlara varmadığı ortamları düşünüyoruz) görevini inanarak yapmak istemektedir. Zahmetli olsa da "onu" kazanmanın karşılığı beklenmedik ölçüde yüksek olacaktır. Amaçladığımız ulusal gelişme ve endüstrileşme çizgisinde bu çabanın yeri yadsınamaz.

Çalışma barışına en çok gereksinim duyduğumuz bir dönemde yaşıyoruz. Bunu gerçekleştirmek için toplumumuzda herkesin üzerine düşen görev ve sorumluluklar olduğu bir gerçek olarak karşımızdadır. Eğer sorunun "çağdaş bir yönetim ve insan anlayışı" kazanmak olduğu kabul ediliyorsa bunu sağlayacak temel faktörün "kaliteli ve her kademedeki insana yönelik yaygın eğitim" olduğu rahatlıkla ileri sürülebilir. Burada görev büyük ölçüde üniversitelere, sendikalara, kurum yöneticilerine ve basına düşmektedir. Hatta sokaktaki vatandaşın bile, çalışma yaşamına ve kurumlara ilişkin beklentilerini, öneri ve yakınmalarını, yapıcı eleştiriler olarak ısrarla dile getirmek diye formüle edebileceğimiz bir sorumluluğu vardır.

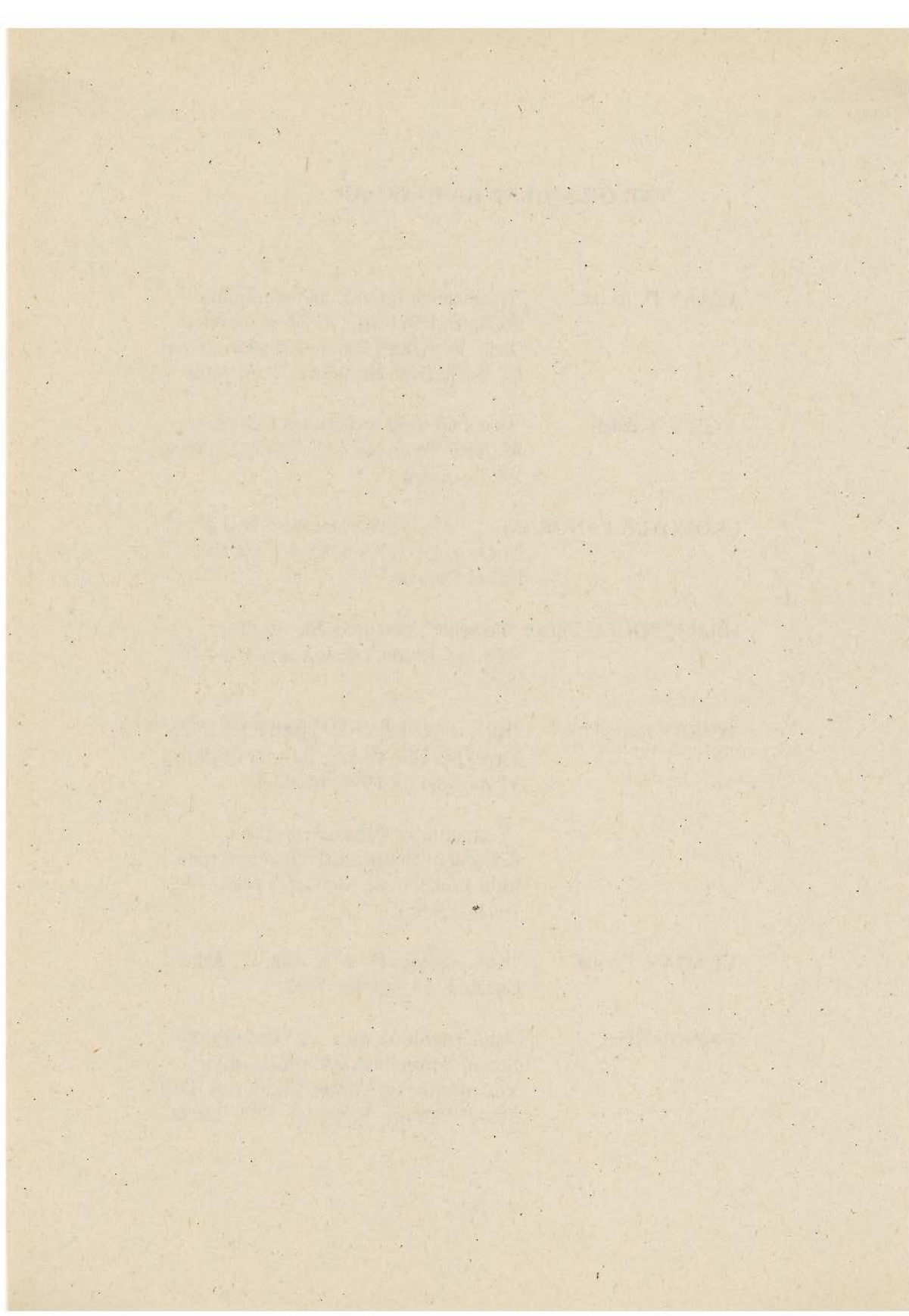
Son günlerde hükümet çalışmaları arasında sözü edilen personel yasasındaki değişikliklere ek olarak yönetici eğitimine de özel bir yer

verileceği konusundaki haberler de ümit verici bir gelişme olarak yorumlanmalıdır.

Tüm bu yazılanların ekonomik ve toplumsal gelişme düzeyi ile doğrudan ilişkisini kurmak hiç de zor değildir. Güvenli ve sağlıklı bir çalışma ortamı, çalışanların huzuru ve onuru ile bağdaşan çalışma koşulları, çalışan kişiye ve topluma hizmete yönelik bir çalışmanın karşılığının alınması, sosyal adalete ulaşılmasında somut adımlardır. Üstelik, işinde mutlu olmanın verimliliği olumlu etkilediği ve çalışma yaşamından alınan doyumun, iş dışındaki yaşamdan alınacak doyum ile son derece içiçe ilişkide olduğu düşünöldüğünde, sağlıklı ve üretken insanlardan oluşan bir toplum olmaya giden yolda bu somut adımları atmanın önemi ortaya çıkacaktır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- ATAAY D, İsmail, “İşletmelerde İnsan Gücü Verimliliğini Etkileyen Faktörler”, 1987 Seminerleri Dizisi VI, MESS Eğitim Kitapları Dizisi 19, Bizim Büro Basımevi, 1988, Ankara
- AYDIN, Vahdet “Örgüt Gerçeği ve Personel Sorunları”, AÜ SBF Yayın No:402, Sevinç Matbaası, 1977, Ankara
- EKONOMİK PANORAMA, “Akılcı Yol, İnsana Yatırım”, 17-23 Ocak 1993, Yıl 6, Sayı 3, Ge-Pa Basım Sanayii.
- HİMMETOĞLU, Bülent “Personel Yönetimi”, EÜ İşletme Fakültesi Resmi Teksir Yayınları, 1979, İzmir
- TOSUN, Kemal, “İşletme Yönetim”, İÜ İşletme Fakültesi Yayın No:226, İşletme İktisadi Enstitüsü Yayın No:120, 1990, İstanbul.
- “Verimlilik ve Çalışma Hayatının Kalitesinin Geliştirilmesi Sempozyumu”, Milli Produktivite Merkezi Yayını :442, 1991, Ankara
- ULAGAY, Osman “Kalite Devrimi” ve “İş Ahlakı”, Sabah Gazetesi, 13 Ağustos 1992
- YAZICI, Nihat “İşletmelerde Yöneten ve Yönetilenlerin Sosyal Sorumlulukları Algılayışları”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans tezi, DEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1992, İzmir.



**TAMSAYILI PROGRAMLAMA PROBLEMLERİNİN ÇÖZÜ-
MÜNDE KULLANILAN YUVARLAMA YÖNTEMİ İLE TAM
ARAMA YÖNTEMİ VE BUNLARA GETİRİLEN ELEŞTİRİLER**

Tülay MUGALOĞLU
Erciyes Üniversitesi K.M.Y.O.
Cengiz YILMAZ
Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.

I. TAMSAYILI PROGRAMLAMA PROBLEMLERİ

Mal ve hizmet üretiminde bulunan işletmelerin faaliyetleri belirli amaçların gerçekleşmesi ilkesine dayanmaktadır. Bu nedenle işletmeler emek, hammadde, makina gibi kıt kaynakları bazı kısıtlayıcı koşullara karşın en iyi şekilde kullanmak isterler.

İşletme yöneticileri optimal sonuca ya kârlarını maksimum bir düzeye çıkarmakla ya da maliyetlerini minimum düzeye düşürmekle ulaşırlar. Bir çok problemde kâr ve maliyetin en iyilenmesinin dışında başka amaçlar konmuşsa da, ayrıntılı bir inceleme sonucu bu amaçların da yukarıdaki seçeneklerden birine katılabileceği ortaya çıkar.

Amaç fonksiyonu ister maksimize ister minimize edilecek olsun karar değişkenlerinin tam sayılarla ifade edildiği optimizasyon problemlerine tam sayılı optimizasyon problemi denir (Taha, 1975:1). Sonuçların tam sayılı olması hem doğrusal hem de doğrusal olmayan matematiksel programlama problemlerinde istenebilir. Tam sayılı programlama problemi gerçekte doğrusal olmayan (non-linear) programlama problemidir. Fakat karar değişkeni üzerindeki tam sayılı olma koşulu dikkate alınmazsa tam sayılı programlama problemi doğrusal tamsayı halini alır. Aksi takdirde problem doğrusal değildir. Problemlerin bu şekilde sınıflandırılması tam sayılı programlama problemlerinin çözümü için geliştirilen tekniklerin kullanılması açısından gereklidir. Ancak bu alandaki çalışmaların çoğu algoritmaların kurulmasındaki kolaylık açısından doğrusal olan problemler üzerinde yoğunlaşmıştır.

İşletmeler ellerinde bulunan kıt kaynakları üretim faktörleri arasında optimum bir şekilde dağıtmak isterler. Sınırlı kaynakların en uygun biçimde kullanılarak amaç fonksiyonunun maksimize veya minimize edilmesine olanak veren en önemli programlama modelinin doğrusal programlama olduğu söylenebilir. Doğrusal programlama problemi sınırlayıcı koşullar adı verilen doğrusal denklemler veya eşitsizlikler grubu ile birlikte amaç denklemini adı verilen değişkenlerin doğrusal bir fonksiyonunu optimize etmeyi (maksimize veya minimize) gerektirmektedir (Halaç, 1978:478).

Doğrusal programlama problemlerinde karar değişkenleri süreklidir. Bu ise çözüm sonucu karar değişkenlerinin örneğin 6,394 gibi kesirli değerler alabileceği anlamına gelir. Gerçekte doğrusal programlama yöntemi dünya ölçeğinde uygulama alanı bulmuş çok yararlı bir yöntem olmasına karşın, bu yöntem bazı eleştiriler yöneltilmektedir. Bunlar; modelin statik ve deterministik oluşu, ayrıntılı verilere gereksinim duyması, bilgisayar kullanımının zorunlu oluşu, doğrusallık ve bölünebilirlik varsayımının her zaman geçerli olmayışıdır (Dizdaroğlu ve Çakıl, 1983:127). Bunun dışında karar değişkenlerinin bir kısmının veya tamamının tam sayılı olmasını gerektiren birçok problem doğrusal programlamanın uygulanabilirliğini tartışılır hale getirmiştir. Gerçekte DP çözüm sonuçlarının tam sayılı olmasını garanti etmez ve eğer çözüm sonucunda tam sayılı değerler elde edilmişse ancak bu bir tesadüftür. Günlük hayatta karşılaşılan bir çok karar probleminde DP çözümüyle elde edilen kesirli sonuçlar anlamlı olmayacaktır. Örneğin 1,8 kişiyi istihdam etmek veya 3,4 birim kamyonla merkezden depolara mal göndermek kuramsal olarak mümkün olmasına karşın, anlamlı bir sonuç değildir. bu nedenle örneğin buzdolabı, takım tezgahları üretimi, makina kullanımı, belirli bir iş için görevlendirilecek kişi sayısını veya dağıtım için gereksinim duyulan depo sayısını belirleme problemlerinde sonuçların tam sayılı olması anlamlı olacaktır. O halde bu tip problemlerin çözümünde sonuçları tam sayılı veren tekniklerin kullanılması gerekecektir.

Bunların dışında DP bazı problemlerin çözümü için de yetersiz kalmaktadır. DP modeli, tüm maliyetlerin ya tamamen sabit yada tamamen değişken olduğunu varsayar (Hartley, 1976:433). Sabit maliyetler DP problemlerinin formülasyonunda dikkate alınmamakta ve problem çözüldükten sonra söz konusu maliyetler toplu olarak düşülmektedir. Ayrıca sabit maliyetlerin daima X eksenine paralel bir doğru ile gösterilme-

Tam sayılı problemlerin çözümü için geliştirilmiş yöntemler beş başlık altında toplanabilir: Yuvarlama Yöntemi, Tam Tarama Yöntemi, Kesen Düzlem Yöntemi, Dal-Sınır Yöntemi ve Sezgisel Yöntem (Muğaloğlu, 1987:67). Bu yöntemler, problemlerin yeniden çözülmesini gerektirmez. Sonuçların kesirli olarak elde edildiği DP probleminin optimum simpleks tablosu bütün bu yöntemlerde başlangıç noktası olarak kabul edilir. DP problemine ait optimum simpleks tablodan tamsayılı değerler alacak olan kenar değişkenlerine ait satır vektörleri dikkate alınır. Çözüm yöntemlerinden hangisi uygulanacaksa o yöntemin kuralları tam sayılı çözüm elde edilinceye kadar adım adım uygulanır. Karar değişkenlerinin çözüm sonuçları tam sayılı olarak elde edilmişse problemin çözümü de tamamlanmıştır.

Bu makalede tam sayılı problemlerin çözüm yöntemlerinden ikisi, Yuvarlama Yöntemi ve Tam Tarama Yöntemi kullanım yaygınlığı nedeniyle ele alınmıştır. Yöntemlerin tanıtımı ile yetinilmemiş aynı zamanda yöntemlerin sınırlarına ve eleştirilere de yer verilmiştir.

2. YUVARLAMA YÖNTEMİ

Tamsayılı çözüm sonuçlarının elde edilmesinde en çok ve yaygın olarak kullanılan bir yöntem, DP çözüm sonuçlarından elde edilen kesirli değerleri en yakın tamsayıya yuvarlamaktır.

Çözüm sonuçlarının en yakın tamsayıya yuvarlanması bazı durumlarda en iyi tamsayılı noktayı sağlamasına karşın, bu yöntemde iki güçlükten söz edilir (Cook ve Russel, 1981:274).

a- Yuvarlama yöntemi ile elde edilen çözüm optimum çözümden uzak olabilir.

b- Yuvarlama yönteminden elde edilen çözüm değerleri, orijinal problemdeki sınırların tamamını veya bir kaçını sağlamayabilir.

Eğer sınır sayısı ve tamsayılı olması istenen karar değişkeni sayısı fazla ise, yuvarlama işlemi uygun çözümü sağlamayacaktır veya optimal çözümden uzak olacaktır. (Maskowitz ve Wright, 1979:475). Sözü edilen güçlükler sadece çok sınırlı ve çok değişkenli problemler için değil, aynı zamanda iki sınırlı ve iki karar değişkenli herhangi bir optimizasyon probleminde de geçerlidir.

2.1. Yuvarlama Yönteminin Optimum Çözümünden Uzaklığı

Problem 1 Yuvarlama yöntemi ile elde edilen sonucun optimum tamsayı noktadan uzak olduğunu göstermektedir.

$$\text{Mak } Z = 7X_1 + 3X_2$$

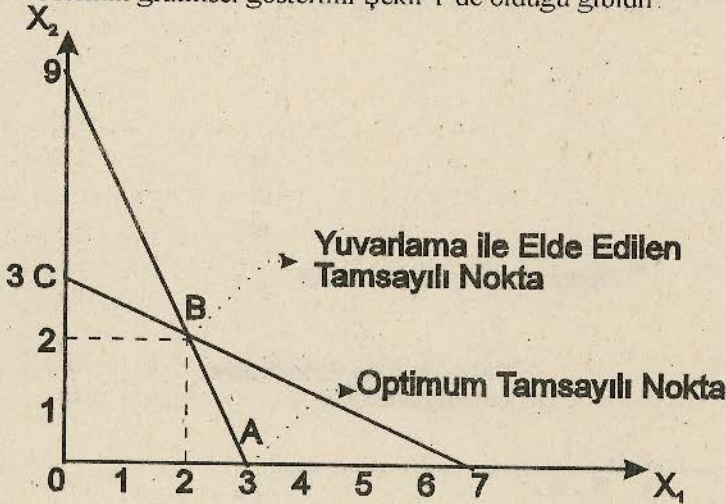
$$\text{Sınırlar } 3X_1 + 7X_2 \leq 21$$

$$3X_1 + X_2 \leq 9$$

$$X_1, X_2 \geq 0 \text{ ve tamsayı}$$

Problem 1

Problemin grafiksel gösterimi Şekil 1'de olduğu gibidir:



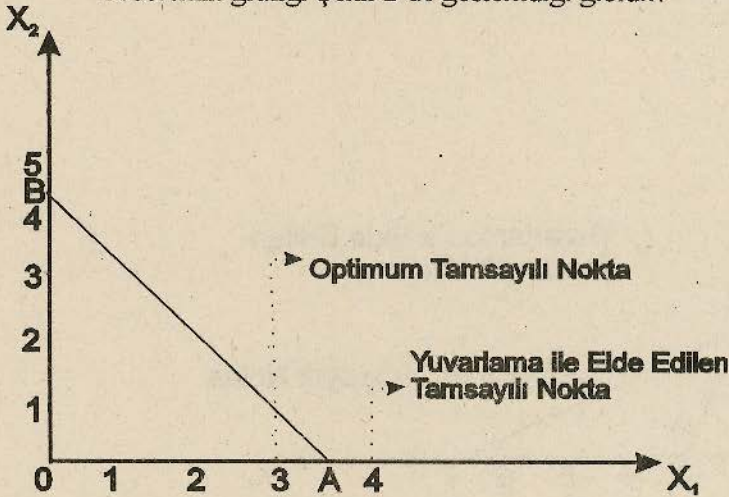
Şekil 1: Yuvarlama Yönteminin Optimum Tamsayı Noktadan Uzak Oluşu

Şekil 1'de OABC verilen problem için uygun çözüm alanını göstermektedir. B köşe noktası DP için optimum noktadır ve bu noktada $X_1=2,3$, $X_2=2$ ve $Z=22,3$ değerindedir. Bu değerler en yakın tamsayıya yuvarlandığında $X_1=2$, $X_2=2$ ve $Z=20$ değerleri elde edilir. Yuvarlama yaklaşımı ile elde edilen karar değişkenlerinin değerleri mevcut sınırları sağlamakla birlikte, optimum tamsayı noktadan uzaktır. Problem çözüldüğünde optimum tamsayı nokta $X_1=3$ ve $X_2=0$ 'dir. Bu noktadaki amaç fonksiyonu değeri $Z=21$ olup, yuvarlama yöntemi ile elde edilen amaç fonksiyonu değerinden daha yüksektir.

2.2. Yuvarlama Yönteminin Uygun Çözüm Alanı İçerisinde Olmaması

Problem 2 ise yuvarlama yöntemi ile elde edilen sonucun mevcut sınır koşulunu sağlamadığını göstermektedir.

Mak $Z=30X_1+12X_2$
Sınırlar $12X_1+10X_2 \leq 44$ Problem 2
 $X_1, X_2 \geq 0$ ve tamsayı
Problemın grafiği Şekil 2'de gösterildiği gibidir.



Şekil 2. Yuvarlama Yönteminin Sınır Koşulunu Sağlamaması.

Problem 2 Tamsayı olma koşulu dikkate alınmadan çözüldüğünde, $X_1=3,6$ $X_2=0$ ve $Z=108$ olarak bulunur. X_1 değeri en yakın tamsayıya yuvarlandığında $X_1=4$ ve $X_2=0$ elde edilir. Ancak X_1 'in bu değeri problemin sınır koşulunu sağlamamaktadır. Problem için optimum tamsayılı nokta (3,0) noktası olup amaç fonksiyonu değeri $Z=90$ 'dir.

2.3. Yuvarlama Yönteminde Uygulanan Yaklaşımlar

Yuvarlama yönteminde kullanılan ilk yaklaşıma göre, kesirli elde edilen değerler en yakın tamsayıya yuvarlanır ve daha sonra bu değerler ya

yukarıya ya da aşağıya yuvarlatılarak alternatif noktalar elde edilir. Problem 3 bu yaklaşımı göstermektedir (Dannenbring ve Starr, 1981:402).

$$\text{Mak } Z = 560A + 540B$$

$$\text{Sınırlar } 10A + 12B \leq 30$$

$$6A + 5B \leq 15$$

$$A \text{ ve } B = 0, 1, 2, \dots$$

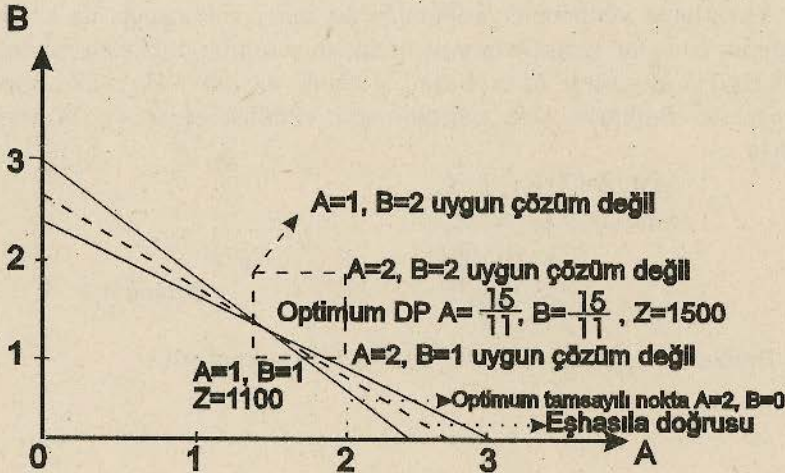
Problem 3

4

Problem DP olarak çözüldüğünde $A = B = 1$ ----- değeri elde edilir.

11

Yukarıdaki açıklamalar ışığında yuvarlama işlemleri yapılırsa 4 ayrı nokta elde edilir. Bunlar $(A=1, B=1)$; $(A=2, B=1)$; $(A=1, B=2)$; $(A=2, B=2)$ noktalarıdır. Problemin grafiği ve yuvarlama sonucunda elde edilen noktalar Şekil 3'de gösterilmiştir.



Şekil 3. Yuvarlama Yönteminde Kullanılan Bir Yaklaşım

Kaynak: David G. Dannenbring and Martin K. Starr, Management Science: An Introduction, Auckland: Mc Graw-Hill Inc., 1981, s.403.

Şekil 3'den de görüldüğü gibi yuvarlanarak elde edilen dört ayrı noktadan sadece bir tanesi uygun çözüm alanı içerisindedir. Yani problemin sınır koşullarını sağlamaktadır. Diğer üç nokta problemin sınır

koşullarını sağlamamakta ve bu nedenle de çözüm alanının dışındadır. Fakat A=1, B=1 noktası uygun çözüm alanının içinde olmasına karşın en iyi tamsayı nokta değildir.

Problemın çözümü yapıldığında A=2 ve B=0 noktasının en iyi tamsayı nokta olduğu görülür ve bu noktada amaç fonksiyonunun değeri 1120'dir. Görüldüğü gibi yuvarlama yönteminin uygulanan bu yaklaşımında, en iyi tamsayı noktayı vermediği görülür. Karar değişkeni sayısı arttıkça, yuvarlama yöntemi için uygulanan bu yaklaşım daha karmaşık hale gelecektir. Örneğin Problem 3'de iki karar değişkeni söz konusudur ve 4 muhtemel yuvarlama işlemi yapılmaktadır. Eğer n değişkenli bir problem söz konusu ise 2^n muhtemel kombinasyon ortaya çıkar. Örneğin 20 karar değişkenli bir problem için $2^{20}=1.048.576$ alternatif yuvarlama işlemi vardır (Dannebrig ve Starr, 1981:403).

Yuvarlama yönteminde kullanılan bir diğer yaklaşımda da kesirli olan değerler en yakın tamsayıya yuvarladıktan sonra bu noktadan itibaren karar değişkeni değerleri birer birim artırılıp azaltılır. Bu yaklaşımın uygulanışı ise Problem 4'de gösterilmiştir (Pfaffenberger ve Walker, 1976:281).

$$\text{Mak } Z = 21X_1 + 16X_2$$

$$\text{Sınırlar } 4X_1 + 6X_2 \leq 24$$

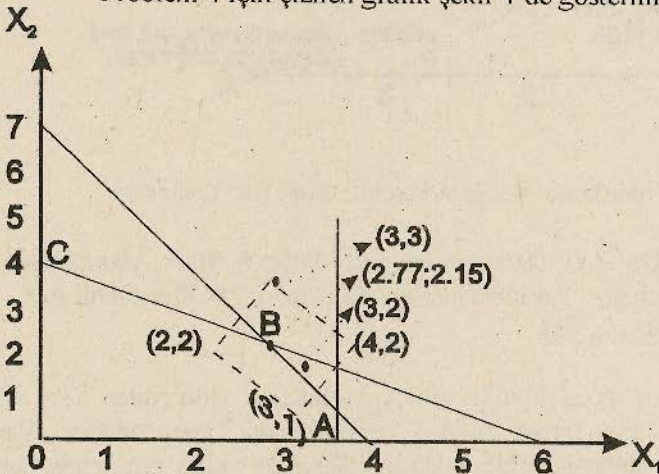
$$7X_1 + 4X_2 \leq 28$$

$$0 \leq X_1 \leq 3.75$$

$$X_1, X_2 = 0, 1, 2, \dots$$

Problem 4

Problem 4 için çizilen grafik şekil 4'de gösterilmiştir.



Şekil 4. Yuvarlama Yönteminde Kullanılan Diğer Bir Yaklaşım

Şekil 4'den de görüldüğü gibi beş ayrı nokta elde edilir. Bunlar (3,2), (3,1), (3,3), (2,2), (4,2) noktalarıdır. Ancak bu beş noktadan sadece (2,2) ve (3,1) noktaları problemin sınır koşullarını sağlamaktadır ve bu noktalardan (3,1) noktası problem için optimum tamsayılı noktayı vermektedir.

Öne sürülen yaklaşım ele alınan problem için en iyi tamsayılı noktayı vermesine karşın, tüm problemler için aynı yaklaşımın en iyi sonucu garanti edeceği söylenemez. Aynı problem üzerinde sınır koşulları aynı kalmak üzere, sadece amaç fonksiyonu katsayıları değiştirildiğinde, yaklaşımın geçersiz olduğu görülecektir. Örneğin aynı problem üzerinde X_1 'in amaç fonksiyonu katsayısı 21, X_2 'nin ise 22 olsun [mak $Z=21X_1+22X_2$]. Problem çözüldüğünde çözümü sonuçları yine $X_1=2,77$ ve $X_2=2,15$ 'dir. Yuvarlama yönteminde öne sürülen yaklaşım gereği yine yukarıda elde edilen beş nokta ortaya çıkacaktır. Fakat bu beş noktanın hiç biri de optimum tamsayılı noktayı vermemektedir. Çünkü problemin çözümü yapıldığında (0,4) noktasının optimum tamsayılı çözüm olduğu görülür. Bu noktada amaç fonksiyonu değeri 88 olup, diğer tamsayılı noktaların amaç fonksiyonu değerinden yüksektir.

Cook ve Russel ile Pfaffenberger ve Walker'in en yakın sayıya yuvarlama yöntemi görüşüne karşı çıkılabilir. Doğrusal programlama problemlerinde sonuçların yuvarlanması gerekiyorsa aşağıya yuvarlamak daha iyi olur. Çünkü uygun çözüm alanı içerisinde kalma şansı daha yüksektir (Yılmaz, 1983:26). DP probleminde sonuçların aşağıya doğru yuvarlanması sınırların hepsi (\leq) biçiminde ve tüm değişkenlerin katsayıları pozitif ise uygun çözüm alanı içerisinde kalmayı garantileyecektir. Ve bu tip optimizasyon problemlerinde aşağıya yuvarlama işlemi daima geçerli olacaktır. Sınır koşullarının herhangi birinde negatif katsayılı karar değişkeni bulunan bir optimizasyon probleminde çözüm sonuçlarının aşağıya doğru yuvarlanması bazı problemlerde geçerli olmasına karşın, bazı problemlerde geçerli olmayabilir. Aşağıya yuvarlama işleminin geçersiz olduğunu Problem 5 göstermektedir.

$$\text{Mak } Z = 2X_1 + X_2$$

$$\text{Sınırlar } 2X_1 + 6X_2 \leq 23$$

$$2X_1 - 3X_2 \leq 3$$

$$X_1 + X_2 \leq 6$$

$$X_1, X_2 \geq 0 \text{ ve tamsayı}$$

Problem 5

Problem 5 DP ile çözüldüğünde $X_1=4,2$, $X_2=1,8$ elde edilir. Bu değerler aşağıya doğru yuvarlandığında (4,1) noktası elde edilir ki karar değişkeninin bu değerleri problemin ikinci sınır koşulunu sağlamamaktadır.

Bir projeyi kabul etmek veya etmemek söz konusu ise $veX=1$ projenin kabul edilmesini, $X=0$ ise projenin kabul edilmemesini gösteriyorsa, X 'in kesirli değerleri ile uğraşmak anlamsızdır ve yuvarlama işleminin kullanılması mantıksal olarak kabul edilmez (Taha, 1976:240).

2.4. Yuvarlama İşleminin Sınırları

Yuvarlama işleminde dikkate alınması gereken iki önemli nokta söz konusudur (Taha, 1976:6).

a- Yuvarlama yöntemi ile elde edilen sonucun daima en iyi çözümü vereceği düşünülmemelidir. Yuvarlama yöntemi sezgisel bir yaklaşım olarak kabul edilir ve bu yaklaşımdan daha iyi çözümler sağlayan diğer sezgisel yaklaşımlar da söz konusudur.

b- Eşitlik biçiminde (=) sınıra sahip herhangi bir problem de sadece temel değişkenlerin yuvarlatıldığı, temel olmayan değişkenlerin ise sıfır çözümde yer aldığı varsayımına dayalı olarak yuvarlama yöntemi uygun çözümü sağlamaz. Uygun çözüm korunurken, temel olmayan değişkenlerin sıfırın üzerinde değerler almasını düşünmek zordur. Bu sonuç Glover ve Sommer tarafından (1972) bulunmuştur ve bu, Problem 6'daki sayısal bir örnekle gösterilmiştir.

$$\text{Mak } Z = 20X_1 + 10X_2 + X_3$$

$$\text{Sınırlar } 3X_1 + 2X_2 + 10X_3 = 10 \quad \text{Problem 6}$$

$$2X_1 + 4X_2 + 20X_3 \leq 15$$

$$X_1, X_2, X_3 \geq 0 \text{ ve tamsayı}$$

Problemün çözümünde $X_1=10/3$, $X_2=X_3=0$ değerindedir. X_1 optimum simpleks tabloda çözüm değişkenleri (Ç.D) sütununda yer alan temel değişken, X_2 ve X_3 ise çözüm değişkenleri (Ç.D) sütununda yer almayan diğer bir deyişle, temel olmayan değişkenlerdir. Temel olmayan değişkenler sıfır değerinde iken temel değişken değerini en yakın tamsayıya yuvarlamak, problemin eşitlik biçimindeki sınır koşulunu sağlamayacaktır.

Bu örnekte de görüldüğü gibi eşitlik biçiminde sınır koşulu olan bir problemde yuvarlama yöntemi ile elde edilen noktaların uygun çözüm alanı içerisinde kalması adeta olanaksızdır. Çünkü eşitlik koşulu uygun çözüm alanını bir doğru parçasına indirgemektedir.

3. TAM TARAMA YÖNTEMİ

Doğrusal programlama problemlerinin uygun çözüm alanı içinde sonsuz sayıda alternatif çözüm noktası vardır. Çünkü karar değişkenleri kesirli değerlerde olabilir. Fakat tamsayılı programlama problemlerinde değişkenler kesikli (tamsayılı) değerler olduğundan uygun çözüm alanı içerisinde sonlu sayıda alternatif çözüm noktası söz konusudur.

Bu yöntemde uygun çözüm alanı içerisinde yer alan alternatif çözüm noktaları ayrı ayrı değerlendirilerek, amaç fonksiyonu değeri (Z) en yüksek olan nokta seçilir. Bu nokta optimum tamsayılı noktadır. Bu nedenle yönteme "Tam Tarama (Complete Enumeration) Yöntemi" denir. Yöntem, optimum tamsayılı çözümü garanti eden bir yöntemdir. Uygun çözüm alanı içerisindeki alternatif çözüm noktalarının ayrı ayrı incelenmesi nedeni ile karar değişkenlerinin alacağı değerler çoğaldıkça ve karar değişkenleri sayısı arttıkça, problemin çözümü daha da zorlaşmaktadır (Cook and Russel, 1981:271). Örneğin 100 karar değişkenli bir problemde karar değişkenlerinin alacağı değerler 0-1 olarak belirtilmişse 2^{100} muhtemel alternatif çözüm noktası vardır. Hızlı bilgisayarlarla bile işlem süresi oldukça uzun zaman alacaktır (Wagner, 1975:327). Problem iki karar değişkenli bir optimizasyon problemi bile olsa alternatif çözüm noktalarının ayrı ayrı değerlendirilmesi zor olmaktadır. Çünkü uygun çözüm alanı içerisinde çok sayıda alternatif çözüm noktası bulunabilir.

Uygun çözüm alanı içerisinde bulunan alternatif tamsayılı noktaların ayrı ayrı incelenmesini iki karar değişkenli bir optimizasyon problemi (7) üzerinde gösterelim.

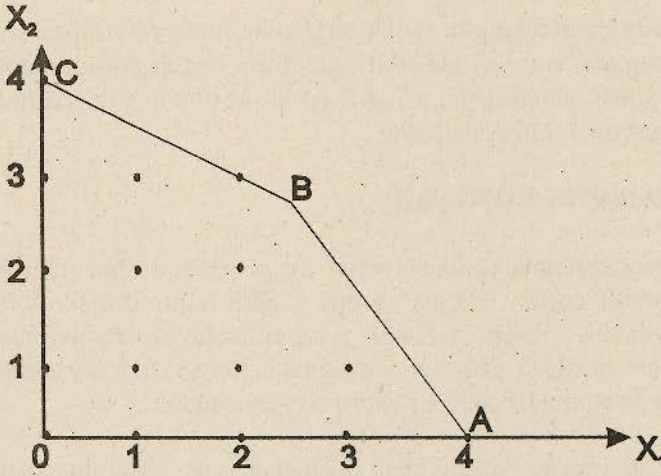
$$\text{Mak } Z = 4X_1 + 7X_2$$

$$\text{Sınırlar } X_1 + X_2 \leq 8$$

$$7X_1 + 4X_2 \leq 28$$

$$X_1, X_2 \geq 0 \text{ ve tamsayı}$$

Problem 7



Şekil 5. Tam Tarama Yöntemi

Şekil 5'den de görüldüğü gibi problem için incelenecek alternatif çözüm noktası sayısı 16 tanedir. Fakat Cook ve Russel'in görüşüne karşı çıkılabilir. Uygun çözüm alanı içindeki noktaların tek tek incelenmesine gerek yoktur. Bazı noktaların daha iyi olduğu Z değeri hesaplanmaksızın bilinebilir (Yılmaz, 1983:26). Örneğin (4,0) noktası (0,0), (1,0), (2,0), (3,0) noktalarından (3,1) noktası (0,0), (1,0), (2,0), (3,0), (0,1), (1,1), (2,1) noktalarından daha iyidir. Böylece incelenecek nokta sayısı azaltılarak dört nokta elde edilir. Bunlar (4,0), (3,1), (2,3), ve (0,4) noktalarıdır. Problemin çözümü yapıldığında bu dört noktadan (2,3) noktası en iyi tamsayılı noktayı vermektedir. Çünkü z değeri diğer üç noktadan daha yüksektir.

4- SONUÇ

Bu makalede ele alınan Yöntemlerden ilki olan yuvarlama yönteminde, doğrusal programlama problemlerinin çözüm sonuçları en yakın tamsayıya yuvarlanır. Bu yöntem optimum tamsayılı noktayı garantilemediği gibi, birçok problemde de hem problemin mevcut sınır koşullarından en az birini sağlamamakta hem de optimum sonuçtan uzak olmaktadır.

Yuvarlama yönteminde optimum tamsayı noktanın bulunabilmesi için bazı yaklaşımlar öne sürülmüştür. Bu yaklaşımlardan bir tanesinde yuvarlama ile elde edilen noktadan itibaren karar değerlerinin değerleri birer birim azaltılıp-arttırılmaktadır. Böylece, yuvarlanarak elde edilen noktadan başka dört ayrı tamsayı nokta daha elde edilmektedir. Bu noktaların bazıları uygun çözüm alanı içerisinde olmasına karşın, yine de optimum tamsayı noktayı sağlamamaktadır. Optimum tamsayı noktanın bu elde edilen noktaların dışında da olabileceği dikkate alınır, bu yaklaşımın tüm problemler için genellenemeyeceği ortaya çıkar.

Yuvarlama yönteminde kullanılan bir diğer yaklaşımda yuvarlanarak elde edilen noktadan itibaren önce herhangi bir karar değişkeninin değeri, sonra diğerinin değeri bir birim arttırılmakta, daha sonra da her iki karar değişkeninin değeri birer birim arttırılmaktadır. Böylece yuvarlanan nokta da dahil olmak üzere dört nokta elde edilmektedir. Yuvarlanarak elde edilen noktanın mevcut sınır koşullarından en az birini sağlamadığı herhangi bir problemde, değişkenlerin değeri arttırılarak elde edilen noktaların da mevcut sınır koşulunu sağlamayacağı açıktır. Elde edilen noktalar sınır koşullarını sağlasa bile, birinci yaklaşımda da açıklandığı gibi optimum tamsayı noktanın elde edilen bu noktalar dışında olma olasılığının bulunması nedeniyle yaklaşımın tüm problemler için geçerli olduğu söylenemez.

Tamsayı problemlerin çözümünde kullanılan ikinci bir yöntem, uygun çözüm alanı içerisindeki tüm alternatif tamsayı noktaların ayrı ayrı amaç fonksiyonu değerinin bulunması ve bunlar arasında değeri en yüksek olan tamsayı noktanın seçilmesidir ki bu nedenle de yönteme Tam Tarama Yöntemi denilmektedir. İki karar değişkenli ve iki sınırlı bir optimizasyon probleminde bile uygun çözüm alanı içerisinde çok sayıda incelenecek alternatif çözüm noktalarının bulunma olasılığı dikkate alınır, yöntemin problem çözmedeki gücünü ortaya çıkar. Tam tarama yöntemi etkin bir yöntem olmamasına karşın optimum sonucu garantilemektedir.

Tam Tarama yönteminin önerdiği gibi uygun çözüm alanı içerisindeki tüm alternatif noktaların tek tek incelenmesine gerek yoktur. Bazı noktaların diğerlerine göre daha iyi olduğu ve daha yüksek amaç fonksiyonu değeri sağlayacağı açıktır. Böylece incelenmesi gereken alternatif çözüm sayısında bir azalma olmakta ve çözüm süresi de azalmaktadır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Cook, Thomas M. and Robert A. Russell. Introduction to Management Science. 2nd Ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall Inc., 1981.
- Dannenbring, David G. and Martin K. Starr. Management Science: An Introduction. Auckland: McGraw-Hill Inc., 1981.
- Dizdaroğlu T. ve C.Çakır. "Tamsayılı Programlama Yönteminin Esasları", Ege Üniversitesi Bilgisayar Araştırma ve Uygulama Dergisi. Cilt 6, Sayı 2 (Aralık 1983), ss.127-140.
- Halaç, Osman. Kantitatif Karar Verme Teknikleri (Yöneylem Araştırması). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayını, 1978.
- Hartley, Ronald V. Operations Research: A Managerial Emphasis. California: Goodyear Publishing Inc., 1976.
- Maskowitz, Herbert and Gordon P. Wright. Operations Research Techniques for Management. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall Inc., 1979.
- Muğaloğlu, Tülay. Tamsayılı Programlama Problemlerinin Çözümüne Sezgisel Bir Yaklaşım. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri, 1987.
- Pfaffenberger, Roger C. and David A. Walker. Mathematical Programming for Economics and Business. Iowa: The Iowa State University Press, 1976.
- Taha, Hamdy A. Integer Programming: Theory, Applications and Computations. New York: Academic Press Inc., 1975.
-, Operations Research: An Introduction. 2nd Ed. New York: Mcmillan Publishing Inc., 1976.
- Wagner, Harvey M. Principles of Management Science With Applications to Executive. 2nd Ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall Inc., 1975.
- Yılmaz, Cengiz. Yönetim Ekonomisi. Kayseri: Erciyes Üniversitesi Matbaası, 1985.
-, "İşletmelerde Karar Verme Süreci ve Sayısal Yöntemler". (Teksir, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 1983).

**İŞLETMELERDE
TOPLAM KALİTE KONTROL ANLAYIŞI
VE KALİTE ÇEMBERLERİ**

Dr. Z. Eser NALBANT
Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F

GİRİŞ

1970'li yıllardan beri dünya, doğal kaynakları olmayan Japonya'nın performansının sırrını araştırmış ve bu performansa toplam kalite kontrolün neden olduğunu görmüştür.

Toplam kalite kontrol anlayışı uygulanabildiğinde kalite düzeyi yükselmekte, fakat maliyetler düşmektedir. Bu durum Batı'nın "kalite düzeyi belli bir noktanın ötesinde artarsa maliyet de artar" görüşünü çürütmüştür.

Öncelikle kalitenin tanımını yaparak, sonra geleneksel kalite kontrol ve toplam kalite kontrol anlayışları arasındaki farkı anlatarak, toplam kalite kontrol anlayışının nasıl kaliteyi yükseltirken maliyetleri düşürdüğünü açıklamaya çalışalım.

1- KALİTENİN TANIMI

Kaliteyi "istenen niteliklere uygunluk derecesi" şeklinde tanımlayabiliriz. Bu tanımdan iki boyut çıkmaktadır. (Yayla, 1989:2-3):

a- İstenen Nitelikler:

İstenen niteliklerin ne olduğu tamamen tasarıma bağlıdır. Başka bir deyişle, üretici üreteceği mal veya hizmetlerin niteliklerini, hedef aldığı tüketici kütlesine göre saptar. Örneğin, üst gelir grubu için tasarlanan Mercedes marka bir araba ile orta gelir grubu için tasarlanan Volkswagen marka bir araba arasında tasarımdan gelen bir kalite farkı vardır. Kalitenin bu boyutuna tasarım kalitesi denilir. Tasarım kalitesi ile üretilen mal veya hizmetin maliyeti arasında doğrudan bir ilişki vardır (Yayla, 1989:2).

b- İstenen Niteliklere Uygunluk:

Bir mal veya hizmetin tasarlanan kalitesi, bu mal veya hizmetin her zaman olması gereken kalite düzeyinde üretilmesini garantilemez. Dolayısıyla mal ve hizmetlerin kaliteleri üretim süreci sonunda çeşitli yöntemlerle değerlendirilir. Değerlendirme sonunda ürün istenen niteliklere ne kadar uygunluk gösterirse, uygunluk kalitesi o kadar yüksek olur (Yayla, 1989:3).

“Kalite, -doğru şekilde geliştirildiğinde- hataları önler, düzeltici faaliyetlere gerek bırakmaz, net üretimi artırır, gecikmeleri ortadan kaldırır, aşırı stokları önler... Kısacası maliyetleri düşürdüğü gibi hız avantajı da getirir” (Kavrakoğlu, 1993:9).

2- KALİTE MALİYETİ

Bir üretim süreci sonunda ürünlerin bazılarının kusurlu veya kalitesiz olması çok ciddi bir sorundur. Bu sorun karşısında, kusurlu olarak üretilen ürünlerin kusurlarının giderilerek tekrar kullanılabilmesi bir çözüm olarak düşünülebilir. Fakat, bu durum kaynakların bir kısmının boşa harcanması demektir. Burada kalite maliyeti söz konusudur.

Kalite maliyetini üçe ayırmak mümkündür. Bunlar (Kırçıl ve Arkış, 1990:4).

a) Kusurlu Ürün Maliyeti:

Kusurlu ürün üretmekten ve bunları yeniden kazanmak için yapılan çalışmalardan doğan maliyettir.

b) Değerlendirme Maliyeti:

Üretilen ürünlerin kalite düzeyini kontrol etmekten doğan ve son kontrol, test gibi unsurları kapsayan maliyettir.

c) Önleme Maliyeti :

Kusurlu ürünlerin üretimini engellenmesi, kaliteye yönelik veri toplanması ve kalite planlarının yapılmasıyla ilgili maliyettir.

Toplam kalite kontrol uygulanmayan bir kuruluşta, önleme maliyeti genellikle çok düşük olmakta, kusur maliyeti ile değerlendirme maliyeti ise yüksek olmaktadır. Örneğin; kusur maliyeti %70, değerlendirme maliyeti %25, önleme maliyeti %5 (Kırçıl ve Arkış, 1990:4).

3- GELENEKSEL KALİTE KONTROL VE TOPLAM KALİTE KONTROL (TKK) ANLAYIşLARI

Geleneksel kalite kontrol olayında, üretilen ürünler bir üretim sürecinin belirli aşamalarında kontrol edilerek kusurlu ürünlerin müşterinin eline geçmesi önlenir. Bu durumda, ayrılan her kusurlu ürünün maliyeti, kusursuz ürünlerin üzerine yüklenmektedir. Ve bu ayıklama işlemleri, kusurlu ürünleri doğuran nedenlerin hiçbirini ortadan kaldırmamaktadır.

“TKK ise, bir kuruluşun tüm faaliyetlerinde kaliteyi yükseltmeyi hedefler ve böylece her aşamada oluşması söz konusu hataları önler. Hataların önlenmesi ile kayıplar azalır; fire, ıskarta, ikinci kalite ürün, gereksiz stoklar, zaman kayıpları, teslimattaki gecikmeler... velhasıl tüm olumsuzluklar ortadan kaldırılır. Bütün bunların sonucu maliyetler düşer ve müşterilerin beklentileri tam olarak karşılanır” (Kavrakoğlu, 1992:9-10).

Toplam kalite kontrol kavramını ortaya atan Feigenbaum'un verdiği tanım şöyledir (Feigenbaum, 1961:12): Tüketici isteklerini en ekonomik düzeyde karşılamak amacı ile işletme organizasyonu içindeki çeşitli ünitelerin, kalitenin yaratılması, yaşatılması ve geliştirilmesi yolundaki çabalarını birleştirip koordine eden etkili sisteme TOPLAM KALİTE KONTROLÜ denir.

Toplam kalite kontrolü çeşitli düzeydeki yöneticilere yol gösteren, daha doğru ve etkin karar vermelerine yardımcı olan bir araçtır. Bu aracın işe yarayacak biçimde dizaynı ve etkin uygulanabilmesi için (Kobu, 1981:16);

- a) Tüketici isteklerinin saptanması ve değerlendirmesi
- b) Gerekli teknolojik olanakların sağlanması,
- c) İşletme içinde olumlu ilişkilerin sürdürülmesi,
- d) Kalite ve onunla ilgili kavramların tüm personel tarafından eksiksiz ve doğru anlaşılması gerekir.

Tanımdan anlaşılacağı gibi toplam kalite kontrol, işletmenin kalite kontrol departmanı dışındaki organizasyon ünitelerini de yetki ve sorumluluk açısından ilgilendiren bir fonksiyondur.

Toplam kalite kontrol ya da diğer adıyla işletme düzeyinde kalite kontrol kısaca şöyle tanımlanabilir (Kırçıl ve Arkiş, 1990:3):

“Tüketiciler için kaliteli ürünler üretmek, aynı zamanda kusurlu ürünlerin üretilmesi olasılığını azaltmak.” Böyle bir yaklaşımda kalite, üretilmesi gereken bir özellik olarak değerlendirilmekte, kalitenin oluşturulmasında maliyet unsuru da göz önüne alınarak kalite ucuza üretilmeye çalışılmaktadır.

Toplam kalite kontrolün özelliklerine de kısaca değinelim (Yayla, 1989:3):

- Toplam Kalite Kontrol Bir Yönetim Tekniğidir:

Hedeflenen kalite düzeyine ulaşmak temel ilkedir ve bu prensipten asla ödün verilemez. İş hayatının önemli unsurları arasında seçim yapmak gerekse, mutlaka kalite önce gelecektir. Böyle bir seçim de, öncelikle üst yönetimin kesin kararlılığını gerektirecektir.

-Toplam Kalite Kontrol Şirket Çapında Uygulanır:

Toplam kalite kontrolü sadece mal ve hizmet üreten departmanlar düzeyinde ele almak yetersizdir. Bu anlayışı şirket bütününde ele almak gerekir. Aksi takdirde toplam kaliteye ulaşılamaz.

Japonlar 1962 yılında kalite çemberleri sistemini yaratarak toplam kalite anlayışını en alt düzeyde çalışanlara kadar indirmişlerdir. Çünkü kalite çember uygulamasının en temel özelliği, toplam kalite kontrolünü en etkili biçimde gerçekleştirmeye olanak sağlamasıdır.

-Prosesler Kontrol Altına Alınır:

Belirlenen kalitede üretim yapmanın en akılcı yolu, üretim prosesini istatistiksel yöntemlerle kontrol altında tutmak ve prosesi geliştirerek ürün kalitesini geliştirmektir.

-Sürekli Gelişme Kavramından Vazgeçilemez:

Spesifikasyon ve standartlara tam anlamıyla uygun üretim yapılırsa bile, bu spesifikasyonlar müşterilerin gereksinimlerini sürekli karşılayabi-

lecek midir sorusu toplam kalite anlayışı ile çalışan şirketlerde egemendir. Bundan dolayı, gelişmeler küçük de olsa sonsuza dek sürmelidir.

4- KALİTE ÇEMBERLERİ NEDİR?

Kalite çemberleri, Topyekün (Toplam) Kalite Kontrol felsefesi ve uygulamasının personel yönetimine dönük bir alt uygulamasıdır. Bir başka deyişle kalite çemberleri, toplam kalite kontrolü ile ilgili faaliyetler zincirinin temel halkalarından biridir (Düren, 1990:143).

Kalite çemberleri, kendi alanlarında kalite ve diğer sorunları saptamak, analiz etmek ve çözmek için düzenli aralıklarla gönüllü olarak biraraya gelen insan grubudur. Genellikle, aynı iş alanından 6-12 gönüllü işgören, çemberi oluşturmaktadır (Dewar, 1979:5).

Kalite çemberleri, genellikle kalite ve verimlilik sorunları için çözümler önermekte, yönetim de bunları uygulamaya çalışmaktadır.

Kalite çemberlerinin ortaya çıkmasındaki amaç, önceleri kalite sorunları üzerinde çalışmak iken sonraları çalışılan bölümdeki iş etkinliğini arttırmak olmuştur.

Günümüzde kalite çemberleri, maliyet, verimlilik, sorun çıkmasını önleyen önlemler, güvenlik gibi konular üzerinde de çalışmaktadırlar (Verimlilik, 1983/3:18).

Çemberler her hafta bir saat ya da onbeş günde bir, 1 veya 2 saatlik toplantılar yaparlar. Bu konuda başka düzenlemeler uygulayan şirketler de bulunmaktadır. Bu toplantılar bazen iş saatlerinde, bazen de iş saatleri dışında yapılmaktadır. Tüm üyelerin katıldığı bu toplantılarda, her üye neden-sonuç analizi, pareto analizi, histogramlar, beyin fırtınası vb. kalite çemberlerinin uygulanmasında yaralanılan araçlar konusunda eğitilmektedirler (Nalbant, 1991:12).

5- KALİTE ÇEMBERLERİNİN ÖRGÜTLENMESİ

Kalite çemberlerinin yapısı, işletmeden işletmeye farklılık göstermesine rağmen, programın temelini oluşturan şu dört unsurdur:

- Yürütme Komitesi

- Rehber (Koordinatör - Yönlendirici),
- Çember Lideri,
- Çember Üyeleri

- **Yürütme Komitesi**, çember faaliyetleri için amaçlar ve hedefler saptamaktadır. Bu komitenin üyeleri, kuruluş içindeki başlıca departman temsilcilerinden oluşmaktadır. Komite üyelerinden biri de rehber olmaktadır. Komiteye bir kişi başkanlık etmekte ve kararlar demokratik yoldan alınmaktadır.

Komite üyelerinin yedi veya sekiz tepe yöneticisinden oluşması idealdir. Bu sayı, her toplantıda herkesin konuşmasına olanak verecek ölçüde olmalıdır. Üye sayısı minimum 5, maksimum 15 olmalıdır (Beardsley, 1978:79).

Yürütme komitesinin üyelerinin gönüllülerden seçilmesine özen gösterilmelidir. Aksi takdirde, üyelerin çember faaliyetlerini engelledikleri görülmüştür (Nalbant, 1991:96).

Yürütme komitesi izlenecek genel politikayı belirledikten sonra, rehber, danışmanın yardımı ile bir uygulama planı geliştirmekte ve komitenin onayına sunmaktadır. Yürütme Komitesi de bu programı üst yönetimin onayına sunmaktadır. Üst yönetim, programı desteklerse, programın birer kopyası kalite çemberi ile çalışacak her yöneticiye verilmektedir.

-**Rehber (Koordinatör - Yönlendirici)**, bir kuruluş içinde çember faaliyetlerini koordine etmekte ve yönetmektedir. En önemli sorumluluğu, çember üyelerinin eğitiminde lidere yardım etmektir. Grup toplantılarına ait kayıtları tutmakta ve üst yönetime rapor vermektedir.

Rehber seçimi, yürütme komitesinin ilk görevidir. Rehber, bu görevi gönüllü olarak üstlenmelidir. Rehber sayısı, işletmenin büyüklüğüne göre birden çok olabilir. Rehber, işletme içinden seçilebileceği gibi, işletme dışından da olabilir. Fakat çemberlerin başarısı için, rehberin işletme içinden seçilmesi tercih edilir.

Rehber, bir işletmede çemberler konusunda eğitim gören ilk insan olduğundan, diğer çalışanları eğitecek ve çemberi kuracak olan da odur.

Uygulamada, bir rehberin kaç çemberi başarılı bir şekilde yürüttüğü konusunda çeşitli görüşler vardır. Bazılarına göre, bu sayı 10, bazılarına göre ise 20 olarak belirtilmiştir. Bu sayının belirlenmesinde rehberin özellikleri yanında, çember üyelerinin deneyimi de önemli rol oynamaktadır (Nalbant, 1991:101).

- **Çember Lideri**, çember faaliyetinin düzgün ve etkin bir biçimde yürütülmesinden sorumlu bulunmaktadır. Herkesin her toplantıda görüşmelere katılmasını sağlayabilmek için sorular sormayı, görüşlerini almayı, beyin fırtınası gibi yollara başvurmayı denemelidir.

Çemberin faaliyetlerinden sorumlu olan lider, rehberin gördüğü eğitimin hemen hemen aynısı bir eğitimden geçer. Fakat bu eğitim, yalnız çember tekniklerini öğretmekle sınırlanmamalıdır. Ayrıca grup dinamiği, iletişim, yönetim ve motivasyonla ilgili konularda da öğrenim görmeleri uygun olur.

Kalite çemberi lideri, çember üyeleri tarafından kabul edilmiş olmalıdır. Çünkü her bakımdan birlikte çalışma sistemini benimseyen bir uzmana gereksinme duyulmaktadır.

- **Çember üyeleri**, grup önderinin yardımı ile rehber tarafından eğitilmektedirler. Üye eğitimi birkaç hafta sürmekte, gerekirse ek eğitim verilmektedir.

Üyelik, kesinlikle isteğe bağlıdır ve herkese açıktır. Ayrıca her üye, üyeliği red etmede kendini özgür hissetmelidir.

Üyelerin yetenek, bilgi ve becerilerini uygulama alanına aktarmalarına yardımcı olunmalıdır. Bu sayede, çalışanlar yaptıkları işten daha fazla tatmin duyacaklar ve dolayısıyla verimlilik artışına katkıda bulunacaklardır.

Üyelerin temel görevi, grup tarafından seçilen sorunla ilgili olarak üzerine düşeni yapmak ve mümkün olan en yüksek başarıyı sağlamak üzere çabalamaktır (Kırçıl ve Arkış, 1990:4).

Kalite çember programı, ancak programın temeli olan çember üyelerinin aktif katılımları ile başarılı olabilir.

6- BİR İŞLETMEDE KALİTE ÇEMBERLERİNİN ÇALIŞMA YÖNTEMİ

Kalite çemberlerinin çalışma yöntemi 5 aşamada ele alınabilir (Efil, 1988:98-100; Ingle, 1982:61-64, Tümer, 1986:8).

1- Sorunların Teşhisi ve Seçimi

Kalite çemberleri, sorunları teşhis ederken kendi çember üyelerinden, yönetimden, fonksiyonel servislerden ve diğer ekiplerden yararlanabilir. Bu sorunlardan hangisinin, kalite çemberleri tarafından üzerinde tartışmak için seçileceğine ise çember üyeleri karar verir (Efil, 1988:98).

Sorunlar teşhis edilirken çeşitli teknikler kullanılır. Fakat içlerinden en etkilisinin "beyin fırtınası" olduğu söylenebilir.

2- Sorunların Analizi

Bir sorunun analizinde "beyin fırtınası" ve "neden-sonuç analizi" kullanılır. Lider, genellikle üyelere, nedenlerle ilgili fikirlerini sorar ve bu nedneleri bir kağıda liste halinde sıralar (Ingle, 1982:61). Esas neden, grubun onayı ile saptandıktan sonra, üyeler bu nedene çözüm aramaya devam edebilirler.

3- Sorunlara Çözüm Aranması ve Çözümün Denenmesi

Sorunun gerçek nedeni belirlendikten sonra, üyeler, bu nedenin ortadan kaldırılması için değişik öneriler ileri sürebilirler. Üyeler, bu önerileri inceleyerek çözüm için bir karara varırlar. Bundan sonra çözümü gerçekleştirmek için bir plan yapılır. Uygulamaya geçilmeden önce, ufak çaplı bir deneme yapılarak çözümün doğru olduğundan emin olmak gerekir. Bu deneme, zaman, para ve çember üyelerinin enerjisinden tasarruf sağlar (Ingle, 1982:63).

4- Yönetime Sunma

Çember, etkili bir çözüm bulduğunda üst yönetime çalışmaların sonucunu göstermeyi arzuladığını bildirir. Böyle bir sunuşun yapılabilmesi için, önce olayın bir raporla anlatılması gerekir. Çok özenle hazırlanması

gereken bu rapor, üyeler arasında görev dağılımı yapılarak sonuçlandırılır. Kimi üye kısa bir konuşma, kimi kısa bir rapor, kimi de görsel araçları hazırlar (Tümer, 1986:8).

Sunuş toplantısına üst düzey yönetimin katılımı sağlanır. Çünkü, üst düzey yöneticilerin sunuş toplantısına gelmeleri, üyeleri teşvik edici etken olmaktadır (Ingle, 1982:64).

5- Yönetimin Öneriyi İncelemesi ve Ödüllendirme

Sunuştan sonra, konunun incelenmesi ve çözümün uygulanması, yönetimin görevidir. Yönetim, projeyi onaylar veya reddeder. Belli bir süre sonra alınan sonuçları, koordinatör üyelere iletir. Eğer sonuç olumsuz ise, çember üyelerinin heveslerini kırmamak için red nedenleri açıkça belirtilmelidir.

Bu süreç tamamlandığı zaman, çemberin görevi sona erer. Fakat, çemberler isterlerse, yeni bir sorun üzerinde çalışarak görevlerine devam edebilirler.

Bir sorunu başarıyla çözen grupların ödüllendirilmesi gerekmektedir. Bazı kuruluşlar gruba maddi kazançları oranında maddi ödül verirken, bazıları da manevi ödül vermektedir. Örneğin, toplu yemek, toplu gezi... (Nalbant, 1991:128).

Kalite çemberleri, endüstriyel organizasyonlar dışında hizmet kuruluşlarında da uygulanabilmektedir. Bu gibi kuruluşlar arasında okullar, kamu hizmetleri, vb. sayılabilir.

SONUÇ

Günümüzde kaliteli mal ve hizmet üretmenin önemi toplumların tüm kesimlerinde anlaşılmıştır.

Kalite çalışmalarının başarısı için üst yönetimin desteği sağlanmalı ve çalışmalardan bütün personel sorumlu olmalıdır.

Dünya pazarlarında yer almayı hedefleyen her ülkenin de Toplam Kalite Kontrol anlayışına öncelik vermesi uygun olur kanısındayım.

Toplam Kalite Kontrol felsefesinin uygulanması için, yönetim, öncelikle temel kararını vermeli ve işletmede toplam kalite anlayışını yerleştirmeye çalışmalıdır. Bunun için de bütün çalışanların (en üst düzey yöneticisinden en alt düzeylerdeki çalışanlara kadar) gönüllü işbirliği gerekmektedir. Daha önce de vurguladığımız gibi, kalite çemberleriyle, toplam kalite anlayışını en alt düzeyde çalışanlara kadar benimsetmek mümkün olmaktadır.

Japonların Toplam Kalite Kontrolünü başarılı bir şekilde uygulamalarının nedeni, onların insan faktörüne ön planda yer veren Kalite Çemberleri gibi sistemleri kurmalarında yatmaktadır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

BEARDSLEY John, The Quality Circle Steering Committee, IAQC, 1978.

DEWAR Donald L., Quality Circles, Quality Circle Institute, 1979

DÜREN A. Zeynep, İşletmelerde Kalite Çemberleri, İstanbul Matbaası, 1990.

EFİL İsmail, Yönetimde Kalite Kontrol Çemberleri ve Uygulamadan Örnekler, Sidre Yayıncılık, Bursa 1988.

FEIGENBAUM A.V., Total Quality Control, Mc graw-Hill Book Comp., New York, 1961.

INGLE Sud, Quality Circles Master Guide: Increasing Productivity With People Power, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1982.

KAVRAKOĞLU İbrahim, Toplam Kalite Yönetimi, Kal Der Yayınları No:1, 1. Basım, Kasım 1992.

KAVRAKOĞLU İbrahim, Kalite Cep Kitabı, Kal Der Yayınları No:3, 1. Basım, Nisan 1993.

KIRÇIL Olgun, ARKIŞ Nurdoğan, "Kalite Kontrol Grupları", MPM Semineri, 2-3 Nisan 1990, İzmir.

KOBU Bülent, Endüstriyel Kalite Kontrolü, İstanbul Üniversitesi Yayın No.:2763, İstanbul, 1981.

NALBANT Z. Eser, "İnsan Kaynakları Yönetiminde Kalite Çemberleri ve Türkiye'deki Uygulamalar", Yayınlanmamış Doktora Tezi, İÜ. İşletme Fakültesi, İstanbul, 1991.

TÜMER Teoman, "Kalite Kontrol Çemberleri Eğitim Notları", BMC San. ve Tic. AŞ. Yayını, İzmir, Ağustos 1986.

YAYLA Nedret, "Toplam Kalite Kontrol Nedir?", Şişe Cam Kalite Dergisi, Mart/Nisan 1989.

....., "Kalite Kontrol Çemberleri", Verimlilik Aylık Bülten, Cilt:2, 1983/3, Ankara