

YÖNETİM VE EKONOMİ

Yıl: 1998 Sayı: 4

ISSN - 1302-0064

İşletmelerin Yaşam Döngülerinin Uzatılmasına İlişkin Bir Çalışma

Ötomotiv Sanayimizin AB Karşısında Rekabet Gücü

Konu Açıklarının Finansmanında Monetizasyon Politikası

Türkiye'nin Dış Ticaret Yapısı ve Dış Ticaret Politikası

Etkili Bir İnsan Kaynakları Politikasında Ücret ve Ödüllendirme Sistemleri

Kalite Maliyetlerinin Önemi ve Tekdüzen Hesap Planında İzlenebilirliği

Mekansal Dünya Görüşüne Eleştirel Bir Yaklaşım

2000'li Yıllara Hazırlanan KOBİ'lerimiz İçin Dış Dönük Stratejiler

Akademik Hayatta Motivasyon Unsurları

An Application to Safety Stocks in Inventory Management

Veriye İlişkileri ve Küreselleşme

İnşaatlarda Kullanılan Döşeme Kulp Tahtalarının Kalınlığının Optimizasyonu

Kayıtlı Ekonomi ve Türkiye'de Kayıtlı Ekonominin İncelenmesi

Yönetimler Arası Hizmet ve Gelir Bölüşümü

Avusturya - Finlandiya - İsviçre Sağlık ve Hastalık Sigortası Uygulaması

Ülkemizde Teşvik Belgeli Yatırım İndirimi Uygulaması

Türkiye'de İşletmelerin İstihdamı ve Bölgesel Dağılımı

Kavramsal Beceri ve Yaratıcı Liderlik

Kamulaştırma Üzerine Bir İnceleme

Çevre Kirliliğini Önlemede Araçlar ve Etkinliklerinin Değerlendirilmesi

Küreselleşmenin Ekonomik Yönden Analizi

Balıklı M.Y.O. Öğrencilerinin Liderlik Yönelimlerine İlişkin Bir Araştırma

Muhasebe Öğretiminin Etkinliği Üzerine Bir Araştırma ve Yöntem Önerileri

Örgütsel Öğrenme

Az Gelişmişlik Sürecinde Modernleşmenin Siyasal Kurumlar Üzerindeki Etkisi

Muhasebe Eğitiminin Meslek Ahlakının Yeri ve Önemi

Globalleşmenin Getirdiği Uluslararası Muhasebe Sorunları ve Yeni Boyutlar



**CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADI VE İDARI BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

YÖNETİM VE EKONOMİ

C.B.Ü. İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Sayı: 4

Yıl:1998

İÇİNDEKİLER

Muzaffer AYDEMİR	İşletmelerin Yaşam Döngülerinin Uzatılmasına İlişkin Bir Çalışma	1
Coşkun ÇILBANT	Otomotiv Sanayimizin AB Karşısında Rekabet Gücü	11
Erdal DEMİRHAN	Kamu Açıklarının Finansmanında Monetizasyon Politikası	33
İlkay DİLBER & M. Hakan YALÇINKAYA	Türkiye'nin Dış Ticaret Yapısı ve Dış Ticaret Politikası	47
Selen DOĞAN	Etkili Bir İnsan Kaynakları Politikasının Ortaya Konulmasında Ücret ve Ödüllendirme Sistemlerinin Yeri ve Önemi	63
Zeki DOĞAN	Kalite Maliyetlerinin Önemi ve Tekdüzen Hesap Planında İzlenebilirliği	87
Murat Ali DULUPÇU	Mekanistik Dünya Görüşüne Eleştirel Bir Yaklaşım	113
Ali ELEREN	2000'li Yıllara Hazırlanan KOBİ'lerimiz İçin Dışa Dönük Stratejiler	125
Fatma FİDAN	Akademik Hayatta Motivasyon Unsurları Sakarya Üniversitesi'nde Bir Alan Araştırması	133
Mustafa GERŞİL	An Application on Safety Stocks in Inventory Management and Relationships with MRP	151
Ali Rıza GÖKBUNAR	Vergileme İlkeleri ve Küreselleşme	177
İbrahim GÜNGÖR & Osman ÇANKIRAN	Bina İnşaatlarında Kullanılan Döşeme Kalıp Tahtalarının Kalınlığının Optimizasyonu	203
Mehmet KARAGÜL	Kayıtdışı Ekonomi ve Türkiye'de Kayıtdışı Ekonominin İncelenmesi	185
İsmail GÜNEŞ	Yönetimler Arası Hizmet ve Gelir Bölüşümü	213
Müge Ece GÜNEY	Avusturya- Finlandiya- İsveç'te Sağlık ve Hastalık Sigortası Uygulaması	225
Ayşe HARPUTLUOĞLU	Ülkemizde Yatırım Teşvik Aracı Olarak; Teşvik Belgesi Yatırım İndirimi Uygulaması	241
C. Erdem HEPAKTAN	Türkiye'de İşgücünün İstihdamı ve Bölgesel Dağılımı	259
Hasan İBİCİOĞLU	Kavramsal Beceri ve Yaratıcı Liderlik	283
Halil KALABALIK	Genel İdari Usül Kanunu Bulunmayan Ülkemizde Kanunla Usüle Bağlanmış Bir İdari İşlem: Kamulaştırma Üzerine Bir İnceleme	299
Biröl KOVANCILAR	Çevre Kirliliğini Önlemede Alternatif Araçlar ve Etkinliklerinin Değerlendirilmesi	331
Mahmut MASCA	Küreselleşmenin Ekonomik Yönden Analizi	347
Z. Eser NALBANT	Salihli Meslek Yüksek Okulu Öğrencilerinin Liderlik Yönelimlerine İlişkin Bir Araştırma	377
Mehmet ÖZBİRECİKLİ & Songül KAKİLLİ	Muhasebe Öğretiminin Etkinliği Üzerine Bir Araştırma ve Muhasebe Öğretiminde Yöntem Önerileri	393
Pınar Süral ÖZER	Örgütsel Öğrenme	415
İrfan PAÇACI	Az Gelişmişlik Sürecinde Modernleşmenin Siyasal Kurumlar Üzerindeki Etkisi ve "Score Board Anayasalar"	427
Mine TÜKENMEZ & Nilgün KUTAY Hüseyin YILMAZ	Muhasebe Eğitiminde Meslek Ahlakının Yeri ve Önemi	441
	Globalleşmenin Getirdiği Uluslararası Muhasebe Sorunları ve Uluslararası Muhasebede Yeni Boyutlar	453

YÖNETİM VE EKONOMİ

Sahibi:

Yönetim Kurulu Adına: İ.İ.B.F. Dekanı
Prof. Dr. Hülya TÜTEK

Yazı İşleri Müdürü:

Doç. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Yayın Kurulu:

Prof. Dr. Hülya TÜTEK

Prof. Dr. Naci B. MUTER

Doç. Dr. Semra ÖNCÜ

Doç. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Araş. Gör. Coşkun ÇILBANT

Araş. Gör. Birol KOVANCILAR

Araş. Gör. Zümrüt ECEVİT

ISSN – 1302 – 0064

Adres: Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı

Uncubozköy Mevkii 45030 – MANİSA

Tel. : 0 (236) 233 06 57

Fax.: 0 (236) 233 27 29

Basım Yeri: Emek Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti. – MANİSA

BİLİMSEL DANIŞMA KURULU

Prof.Dr. Coşkun Can Aktan
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof.Dr. İsmail Aktürk
Süleyman Demirel Üniversitesi

Prof.Dr. Alpay Ataoğ
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof.Dr. Nihat Ay
Celal Bayar Üniversitesi

Prof. Dr. İlkin Baray
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof.Dr. Muzaffer Bodur
Boğaziçi Üniversitesi

Prof. Dr. Gönül Budak
Dokuz Eylül Üniversitesi

Doç. Dr. A. Kemal Çelebi
Celal Bayar Üniversitesi

Prof. Dr. Tamer Çavuşgil
Michigan State University

Prof.Dr. Şayeste Daşer
Koç Üniversitesi

Prof. Dr. Fevzi Demir
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof.Dr. Fevzi Devrim
Dokuz Eylül Üniversitesi

Doç. Dr. Zeki Erdut
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof. Dr. İbrahim Erol
Celal Bayar Üniversitesi

Doç.Dr. Gülüz Ger
Bilkent Üniversitesi

Prof. Dr. Şevkinaz Gümüşoğlu
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof.Dr.Hüseyin Karakayalı
Celal Bayar Üniversitesi

Prof.Dr. Alev Katrinli
Dokuz Eylül Üniversitesi

Doç.Dr. Sevinç Köse
Celal Bayar Üniversitesi

Prof.Dr. Ruşen Keleş
Ankara Üniversitesi

Prof.Dr. İsmet Mucuk
İstanbul Üniversitesi

Prof.Dr. Naci B. Muter
Celal Bayar Üniversitesi

Prof. Dr. Tamer Müftüoğlu
Ankara Üniversitesi

Doç.Dr. Semra Öncü
Celal Bayar Üniversitesi

Prof.Dr. Ömür Özmen
Dokuz Eylül Üniversitesi

Doç. Dr. Süreyya Sakıncı
Celal Bayar Üniversitesi

Prof. Dr. Halil Sarıaslan
Ankara Üniversitesi

Prof.Dr. Seha Selek
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof.Dr. Selime Sezgin
İstanbul Teknik Üniversitesi

Prof. Dr. A. Nazım Sözer
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof. Dr. Fevzi Sürmeli
Anadolu Üniversitesi

Doç.Dr. Berna Taner
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof. Dr. Tuna Taner
Celal Bayar Üniversitesi

Prof. Dr. Rezzan Tatlıdil
Ege Üniversitesi

Prof.Dr. Ö. Baybars Tek
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof.Dr. Nergiz Tek
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof.Dr. Nuri Tortop
Devlet Denetleme Kurulu

Prof.Dr. Mehmet Tosuner
Dokuz Eylül Üniversitesi

Doç.Dr. İlker Tunail
Celal Bayar Üniversitesi

Prof.Dr. Kamil Tüğen
Dokuz Eylül Üniversitesi

Prof.Dr. Hülya Tütek
Celal Bayar Üniversitesi

Prof. Dr. Selçuk Uslu
Başkent Üniversitesi

Prof.Dr. Atilla Yaprak
Wayne State University

Prof.Dr. Cengiz Yılmaz
Celal Bayar Üniversitesi

Prof. Dr. Şahabettin Yiğitbaşı
Celal Bayar Üniversitesi

İŞLETMELERİN YAŞAM DÖNGÜLERİNİN UZATILMASINA İLİŞKİN BİR ÇALIŞMA

Araş. Gör. Muzaffer AYDEMİR

Dokuz Eylül Üniversitesi-Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir

1. GİRİŞ

Kuşkusuz, yakın geçmişin ve bugünün üzerinde en fazla konuşulan ve yazılan konularından birisi “değişim”dir. “Bazı organizasyonların diğerlerine göre niçin daha uzun süre (başarılı bir şekilde) yaşadıkları” sorusunun da cevabını oluşturması yönüyle değişim bu çalışmanın da konusunu oluşturmaktadır.

Değişim çok hızlı gerçekleşmektedir. O kadar ki; şirketler kendilerini yeniden örgütlediklerinde çevre şartları tekrar değişmiş, yeni teknolojiler ortaya çıkmış, pazar değişmiş, faiz oranları dalgalanmış, müşterilerin tercih ve talepleri değişmiş olmakta ve işletmeler bütün bu değişimler karşısında zor bir işi başararak yeni bir yaşam evresine geçmek zorunda kalmaktadırlar. İşletmelerin devamlılıkları, içinde yaşadıkları çevre ile eş-zamanlı olarak değişebilmelerine, yani; pazarlama stratejilerini, ürün çeşitliliklerini, organizasyon şekillerini ve nerede nasıl üretim yapacakları gibi kararları çok hızlı olarak verebilmelerine bağlı olmaktadır (Geus, 1997: 56). Kısaca, şirketlerin yaşamlarını sürdürmeleri, sürekli değişebilmeleriyle ve yenilik üretebilmeleriyle yakından ilişkilidir. Bunun tersi ise, Andrall Pearson’un belirttiği gibi, öldürücü günahlar sonucunda şirketlerin başarısızlık ve ölümleridir. Pearson sıkça karşılaşılan “şirket günahlarını” şu şekilde sıralamaktadır (1992: 65):

1. Ürün kalitesinde tutarsızlık,
2. Pazara cevap vermede geç kalma,
3. Yeni, rekabet edebilecek ürünlerin yokluğu,
4. Rekabet edemeyecek maliyet yapısı,
5. Çalışanların yönetime yeterince katılmaması,
6. Sağır müşteri servisi ve
7. Etkin olmayan kaynak dağılımı.

2. ŞİRKETLERİN ÖMRÜNÜ UZATMAK MÜMKÜN MÜDÜR?

İnsanoğlu varolduğundan bu yana “ölümsüzlüğün sırrı”nı aramaktan vazgeçmemiştir. Aynı eğilimi kurduğu devletler ve şirketler içinde taşıyan insanlar, “organizasyonlar için de ‘diyet’, ‘estetik ameliyatlar’ ve ‘sağlıklı yaşam için spor etkinlikleri’ gibi genç kalmayı yada uzun yaşamayı sağlayıcı çözümlerin önerilip önerilemeyeceği” gibi sorulara yanıt bulmaya çalışmışlardır.

Aslında, şirketlerin ortalama yaşam süresinin yaklaşık 20 yıl olduğu hatta bu sürenin giderek daha da kısaldığı (Plenert, 1995: 333) düşünüldüğünde, bu çabaların haklı gerekçelerden kaynaklandığı görülecektir.

Geleneksel rekabet şekilleri tıkanma noktasına gelmiştir. Artık işletmelerin kendilerini teknoloji, ürün ve fiyat temeline dayalı olarak rakiplerinden farklılaştırmaları hem zor hem de tek başına yetersiz hale gelmiştir. Yeni rekabet şekli teknoloji, ürün ve fiyat faktörlerinin de ötesinde değişim konseptinin kavranılması ve yönetilmesi yeteneği ile ilgilidir. Bu yeteneğin özünü de, organizasyonların ve çalışanlarının değişen çevre koşullarından daha hızlı nasıl değişebileceklerini öğrenebilmeleri oluşturmaktadır (Jick, 1993: 60).

3. DEVLETLER VE İŞLETMELER AYNI KADERİ Mİ PAYLAŞIYORLAR?

İbn-i Haldun devletlerin ömründen söz ederken onların kaçınılmaz olan sonlarının değiştirilebileceğini söylemektedir. Ona göre, devletlerin kuruluş aşaması fedailik, hamiyet ve kahramanlık evresi olduğu için bir gelişme çağıdır. Servet kazanılmış olduğu için, ikinci evre rahatlığa ve hayatın adet ve alışkanlıklarına dalmanın bir sonucu olarak yorulma, yıpranma ve ihtiyarlama çağıdır. Bununla birlikte, devlet ve hükümdarın devleti kuran ve hayatın zevk ve israfları içinde yıpranmış olan kendi toplumuna mensup olmayan taze kuvvetler kullanmak suretiyle devletlerinin ömürlerini uzatılabilme şansları vardır. Fakat en sonunda yıkılma kaçınılmazdır. İnsanlar ölümden kurtulamadıkları gibi, devletler için de yıkılmaktan kurtuluş yoktur (Haldun, 1990: XIV).

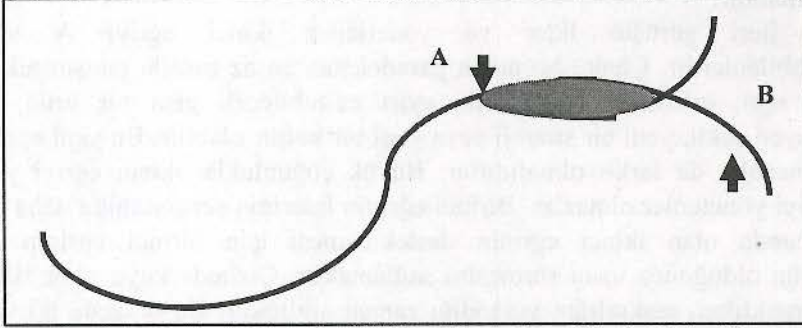
Yönetimin evrenselliğine inanan Sokrat (Shafrits ve Ott, 1992: 10) bir koroyu, bir aileyi, bir şehri veya bir orduyu yönetmek arasında (büyük) fark olmadığını söyleyerek (Shafrits ve Ott, 1992: 34) işletmelerle devletler arasındaki benzer yaşam döngüsüne de işaret etmektedir. Dolayısıyla, İbn-i Haldun'un devletler için yaptığı saptamanın organizasyonlar için de yapılmasında bir sakınca yoktur. Organizasyonlar da devletlerinkine benzer bir yaşam süreci izlerler. Büyüdükçe hantallaşan, bürokrasi içinde kaybolan, şirket jetleri, lüks genel merkez binaları alan ve kaynaklarını etkin kullanamayan şirketler yıkılan devletlerle aynı kötü sonu paylaşacak olmanın sinyallerini vermektedirler.

4. ÖLÜMSÜZLÜK EĞRİSİ YADA YENİDEN BAŞLAMAK

Charles Handy organizasyonlarla devletler arasındaki bu ilginç paralelliği "The Age of Paradox" adlı kitabında (yan yatmış bir S şeklindeki) sigmoid eğrisi (bkz. çizim 1) ile açıklamaktadır. Handy'ye göre sigmoid eğrisi, yaşam serüvenini özetler: İnsanlar yavaşça, tecrübe ederek ve tereddütle başlarlar yaşama ve giderek büyür, gelişirler. Daha sonra da yavaş yavaş yaşlanır ve kaybolurlar. Sigmoid eğrisi Britanya İmparatorluğunun, Sovyet İmparatorluğunun ve diğer

imparatorlukların yaşam hikayesidir aslında. Bu eğri aynı zamanda, ürün yaşam döngüsünün ve bir çok şirketin yükselme ve çöküşünün de hikayesidir (Handy, 1994: 50-51).

Çizim 1. Sigmoid Eğrisi



Kaynak: Handy, Charles (1994), "The Age of Paradoxes", Harvard Business School Press, p. 52.

Handy, bu eğrinin ötesinde yeni bir hayatın var olduğuna inanmakta ve bunu ilk eğri sona ermeden yeni bir eğrinin başlatılabilmesine bağlı görmektedir (1994: 51). Bu yeni eğrinin ne zaman ve nasıl başlatılacağı konusunda farklı düşünceler söz konusudur.

Yeni bir başlangıç yapmak için bir kriz döneminin (yani B noktasına yakın bir yerin) daha uygun olacağını düşünenlere göre, böyle dönemlerde durumun ciddiyeti (işletmenin yaşamsal bir tehlikenin eşiğine gelmiş bulunması) herkes tarafından açıkça görülebileceğinden artık yapıla gelen şeylerin organizasyonun başarıyla devam edebilmesi için yeterli gelmediği ve yeni bir şeylerin yapılması gerektiği konusunda işletmede yönetim ve çalışanlar arasında kolayca düşünce birliğine erişilebilecek (Jick, 1993: 4) ve değişim başlatılacaktır. Fakat, bu noktanın değişimi başlatmak için geç kalınmış bir nokta olduğunu savunanlar daha farklı düşünmektedirler.

Handy, yeni eğrinin doğru başlangıç yerinin A noktası olması gerektiğini söylemektedir. Çünkü bu nokta, ilk eğri keskin bir inişe geçmeden önce ikinci eğrinin sağlam bir şekilde başlatılabilmesi için gerekli olan zaman, kaynak ve enerjinin var olduğu en uygun noktadır (1994: 51). Yaşam döngüsünün uzatılabilmesi için gerekli önlemlerin alınması eğri üzerinde şu anda bulunulan noktaya göre değişiklik göstereceğinden öncelikle gelinen nokta belirlenmeli ve daha sonrada değişim başlatılmalıdır.

İkinci eğrinin başlatılmasında liderin başarması gereken en zor görev, A noktasında şirketin içinde bulunduğu parlak durumda (çünkü bu aşamada şirket yükselmekte, büyüme bütün hızıyla devam etmekte ve endişe verici olumsuz herhangi bir sinyal ortada bulunmamaktadır) yakın zamanda bir gerileme ve

çöküşün başlayacağını şirket ortak ve çalışanlarına anlatılıp, inandırılmasıdır. Çünkü B noktasına gelindiğinde gerçek bütün çıplaklığıyla ortaya çıkmış olacak olmasına rağmen, gerekli kaynak, enerji ve moral, maalesef bulunamaya bilecek ve şirketin tekrar sağlığına kavuşturulması daha ciddi ve tehlikeli operasyonlara ihtiyaç duyurabilecektir. Bu nedenle, lider bu zorlu işi mutlaka A noktasından başlatmalıdır.

İleri görüşlü lider ve yöneticiler ikinci eğriyi A noktasında başlatabilenlerdir. Çünkü bu nokta paradokstan en az zararlı çıkışın tek yoludur. İkinci eğri, eskisinden kolaylıkla ayırt edilebilecek yeni bir ürün, yeni bir operasyon şekli, yeni bir strateji veya yeni bir kültür olabilir. Bu yeni eğride görev alan insanlar da farklı olmalıdırlar. Büyük çoğunlukla, ikinci eğriyi yönetenler birinciyi yönetenler olmazlar. Birinci eğrinin liderinin sorumluluğu daha başlangıç aşamasında olan ikinci eğrinin desteklenmesi için birinci eğrinin ömrünün mümkün olduğunca uzun sürmesini sağlamaktır. Çizimde koyu olan alan, büyük bir karışıklığın, şaşkınlığın yaşandığı zaman aralığıdır. Bu bölgede iki veya daha çok insan grubu ve düşünce akımı gelecek için rekabet etmektedirler (Handy, 1994: 52). İkinci eğriyi yönetecek insanların "farklı" olmasından kasıt kendi değişim ve dönüşümünü başarabilmiş eski yönetici ve çalışanlar olabileceği gibi tamamen yeni insanlarda olabilir. İbn-i Haldun devletlerin ömrünü uzatmaktan söz ederken "o devlete mensup olmayan taze kuvvetler"le tamamen yeni ve farklı bir insan kaynağına işaret etmektedir.

Hızla değişen bir pazarda bir eğriden diğerine geçiş (transition) hareket halindeki otomobilin vantilatör kayışını değiştirmeye benzer. Eğer bunu başaramayarak tökezlerseniz rakiplerinizi yeniden yakalamanız oldukça zordur (Eisenhardt, 1998: 62). Bu nedenle, geçişler oldukça yumuşak ve pürüzsüz olmalı ve şirketin rekabette yer ve hız kaybetmesine fırsat verilmemelidir. Bu bir anlamda, havada uçaklara benzin nakli yapmak gibi bir operasyondur. Çünkü hedefin vurulması (müşteri memnuniyetinin sağlanması, pazardaki liderlik konumunun elde edilip korunması), durup benzin alarak ya da tamir-bakım yaparak zaman kaybedilmemesini gerektirmektedir.

İnsanların, şirketlerin ve devletlerin başarması gerekli olan bu zorlu işi canlılar dünyasında da görmek mümkündür. İpek böceğinin geçirdiği hayat evreleri, bir çok canlı türünün kabuk veya tüy değiştirerek yeni bir başlangıca hazırlanmaları hep yeni bir eğri arayışının doğadaki canlı örnekleridir.

Değişimin anahtar kelime olduğu günümüzde bu değişimi ve sonucunda da uzun ömürlülüğü sağlayacak bazı dinamikler üzerinde yoğunlaşmak faydalı olacaktır.

5. DEĞİŞİM VE KÜLTÜREL DİNAMİZM

Organizasyonların, sosyal sistemler olarak, ömürlerinin uzunluğu veya kısalığında ya da ikinci yaşam döngüsüne başarıyla sıçramalarında kültürün rolü büyüktür. Bir organizasyonun sahip olduğu kültür, yeni gelişmeleri ve değişen konjonktürle beraber başarılı dönüşümü olanaklı kılabilceği gibi, erken ölüme de neden olabilir.

Değişime adapte olabilen bir kültür, organizasyonun çevresel değişimleri tahmin etme ve bu değişime ayak uydurmasında yardımcı olarak uzun dönemde daha iyi performans gösterme olasılığını arttıracaktır. Böyle bir kültürde üyeler risk almaktan korkmazlar, proaktiftirler, değişime ve yeniliklere açıktırlar. Problemlere çözüm üretme ve uygulamada birbirlerinin çabalarını aktif olarak desteklerler ve kendilerine karşılarına çıkacak herhangi bir problemle baş etme ve fırsatlardan etkin bir şekilde yararlanma konusunda oldukça güvenirlir. Üyeler örgütsel başarıya ulaşmak için yeterli heyecan ve moral gücüne sahiptirler. Yöneticiler, müşteri, ortak ve çalışanlara öncelik vererek değişimi yaratabilecek insan ve süreçler üzerinde yoğunlaşırlar (Kotter ve Heskett, 1992: 44-51).

5.1. DEĞİŞİMİ YARATACAK KAHRAMANLAR: LİDERLER

Kültürel değişim ancak kök salmış inançlara, alışkanlıklara ve uygulamalara meydan okunarak gerçekleştirilebilir (Champy ve Nohria, 1996: xxiii). Değişim sancılıdır ve bu ihtiyacı organizasyonda açıkça görenlerin sayısı hiç de fazla değildir. Lider (hemen hemen) yalnızdır ve bu işi tek başına başarması da imkansızdır.

Liderin görevi, herkesin yanan platformu görmesine yardımcı olmaktır. Alevler görünüyor veya görünmüyor, hiç önemli değil. Değişim süreci, insanların alevleri ciddiye almaları ile başlar ve gerçeklere göre yönetilir. Bu, acımasız gerçeğin çok iyi kavranması demektir. Dolayısıyla ancak gerçeğin ne olduğunu bulup ortaya çıkarmakla nelerin değişime ihtiyacı olduğunu anlayabilirsiniz (Champy ve Nohria, 1996: 248). Değişim ihtiyacının net olarak kavranabilmesi, organizasyonda sorgulayıcı bir anlayışın hakim olması ile sağlanabilir. Soran, sorgulayan, küçük zaferlerle sarhoş olmayan, sürekli daha iyiye ve daha güzele ulaşmak için yanlışlıklarını görüp düzeltebilen bir yönetim ve çalışanlar kadrosu, bu işi başarmanın en önemli koşuludur.

Organizasyonlarda kültürler değiştirilmesi en zor olan elemanlardan birisidir ve oldukça uzun zaman ve enerjiyi gerektirirler. Kültürlerde yapılacak herhangi bir değişim organizasyondaki diğer elemanlarda da değişimi gerekli hale getirir. Çünkü bir sistem olarak organizasyonun elemanları birbiriyle sürekli etkileşim halindedir ve değişimin olumlu olabilmesi personel değerlendirme, ücretlendirme ve ödüllendirme gibi sistemin diğer elemanlarının ve şirket

amaçlarının hedeflenen değişimi destekleyecek şekilde yeniden gözden geçirilmesini gerekli kılar (Dunlap ve Andelman, 1996: 243).

Karar vericiler, değişime açık bir kültürün yapı taşlarını oluşturacak uzun dönemli stratejiler belirleyerek şirketin ileride bir çıkmaza girmesine engel olmalıdırlar. Bazı şirketler kültürlerini belirli üniversite (örneğin, Ivy League schools, Harvard ve Princeton gibi) ve bölgelerin insanlarını yönetici olarak istihdam ederek şekillendirmeyi tercih etmektedirler. Fakat, benzer kültürel değerlere sahip ve aynı eğitimi almış insanların çalıştırılması sadece kültürel durgunluğu kamçılar. Çalıştırılan bu "benzer insanlar", statüko ile kesinlikle tatmin olmayan, farklı fikir ve bakış açılarıyla olaylara yaklaşan insanlara göre, işlere hep aynı perspektiften bakarak değişim ihtiyacını zamanında göremezler (Dunlap ve Andelman, 1996: 229). İşgücü çeşitliliği (diversity) kültürel dinamizme ve şirketlerin uzun ömürlü olmasına katkıda bulunacak önemli bir zenginlik olmakla birlikte organizasyonlarda çatışmaların da kaynağı olabilirler. Bu nedenle, işgücü çeşitliliğinin yönetimi üst yönetimin stratejik görevlerinden birisi olarak görülmelidir.

Kültürler dinamizmlerini kaybettikleri zaman, kaptaki durgun suyun bozulması gibi bir takım negatif sonuçlarla karşılaşmaktan kurtulamazlar. Bu eğilim anaforundaki bir kültürün organizasyondaki bütün bireyleri sarsacak, harekete geçirecek taze bir kana ve yeni ve güçlü bir vizyona ihtiyacı vardır. Burada, sadece bir felsefe değişimi ile "eski bedene yeni ruh" yaklaşımı yeterli olamayacaktır. Çünkü bu durumda "yeni ruh"la "eski beden"ın çatışması organizasyona zaman kaybettirecektir. Onun için, "yeni ruh"la beraber "eski beden"i de harekete geçirecek bir katalizöre ihtiyaç vardır. Bu katalizör, yeni bir üst seviye yöneticisi olabileceği gibi bir danışman ya da bir yönetici ekibi de olabilir.

Statükoya meydan okuyan, değişen dünyada ayakta kalmak için oyunu kurallarına göre oynayan ve şirketin başarısını öncelikleri arasında ilk sıraya oturtan bir yönetici, diğerlerinin de öyle davranması için ilk ivmeyi başlatmış olacaktır.

Başarılı şirketlerde bile çoğu zaman açık gerçeklerin, diğerlerinin de görebileceği şekilde, altının çizilmesi ve çığırından çıkmak üzere olan işlerin yeniden rayına oturtulması için şirket dışından birilerinin gözlerine ihtiyaç duyulur. Dışarıdan gelenin, şirket politikasının, şirket geleneklerinin ve şirket kültürünün (daha geniş bir ufukla bakmayı engelleyici) duvarlarına takılıp kalması daha küçük bir olasılıktır. Belli bir kültür içinde yetişip büyüyenler, o kültürün izin verdiği şekilde düşünüp hareket ederler. O kültürün dışından gelen birisi ise, kültürü cesaretle sorgulayabilir. Organizasyondaki lokomotif rolü üstlenebilecek insanlarla dışarıdan getirilecek yetenekli insanların birlikte oluşturacakları güçlü

bir ekibin liderliği ile diğer insanlarında yönlendirilmesi mümkün olacak ve bu sayede içine düşülen kısır döngü aşılabilecektir (Dunlap ve Andelman, 1996: 242).

Şirket ne kadar büyürse büyüsün, ne kadar farklı çalışma alanlarına girerse girsün, çalışanlar sürekli olarak anlamlı bir bütünün parçası olduklarını hissetmelidirler. Çünkü, birlik ruhu ve anlayışı uzun yaşayan şirketler için başarının sürekliliğini sağlayan önemli faktörlerden birisi olmuştur (Geus, 1997: 54). Kim olduğunu, nereye gideceğini ve oraya nasıl ulaşacağını bilen bir örgüt hedefine kilitlenmiş bir füze gibidir ve hedefini mutlaka vurur.

6. BENCHMARKİNG: DEĞİŞİM İÇİN BİR DOPİNG

Benchmarking, bir şirketin yaşam döngüsünün neresinde olduğunu anlayıp ikinci bir yaşam döngüsü başlatabilmesinde ve rakipleriyle ve sınıfında en iyilerle kendi performansını karşılaştırmasında kullanılabileceği etkin araçlardan birisidir.

Benchmarking süreci şu şekilde özetlenebilir: Benchmarking yapan firma kendi operasyonlarını analiz ederek mevcut iş süreçlerinin güçlü ve zayıf yanlarını değerlendirmeli, kritik maliyet bileşenlerini analiz etmeli, müşteri şikayetlerini dikkate alarak (zaman, maliyet ve kalite açısından) geliştirilecek öncelikli süreçleri belirlemelidir. Şirket, rekabeti ve endüstri liderlerini tanıyarak “en iyilerin en iyisini” benchmarking ortağı olarak seçip onların en iyi uygulamalarını ve bu uygulamaların niçin etkili olduklarını öğrenmeli ve bu uygulamaları (hataları minimize ederek, aktifleri üzerinden getirilerini arttıracak şekilde) takip etmelidir. Bu yolla üstünlük kazanmalı ve başkaları tarafından örnek alınacak (bir benchmark) haline gelmelidir (Camp, 1995: 14-15).

Benchmarking, “taşınma su ile değirmen döndürmeye çalışmak” olarak algılanabilecek negatif bir yöne de sahiptir. İşte bu nedenle benchmarking ile birlikte negatif anlamlı “doping” kelimesini kullandık. Bundan kastımız, benchmarking’ın işletmelerde “kaizen” anlayışının yerleştirilmesi çabasına bir başlangıç oluşturabileceğini ve organizasyonun kendi yaratıcılık ve dinamizmini harekete geçirecek “göz açıcı” bir faaliyet olarak kullanılabileceğini vurgulamaktır. Bu, aküsü basmayan bir otomobile, aküsü güçlü diğer bir otomobilden elektrik vermeye (jump start yapmaya) benzer. Fakat o ivmeyi aldıktan sonra, en kısa zamanda kendi güç kaynaklarınızı zenginleştirerek aktif hale getirmeniz gerekir. Benchmarking’te ulaşmak istenen ideal nokta da zaten, “başkaları tarafından benchmarking partneri seçilerek örnek alınacak bir konuma yükselmektir.”

7. ENTROPİYİ YENMENİN YOLU: ÖRGÜTSEL ÖĞRENME

Termodinamiğin ikinci yasasına göre bir sistemde dağılıp parçalanmaya ve daha sonrada durgunluk ve hareketsizliğe doğru bir eğilim vardır. Buna entropi

denir ve her sistemde bu eğilim vardır. Fakat (organizasyonlar gibi) dışarıdan enerji alan açık sistemlerde (kapalı sistemlerdekinin aksine) negatif entropiden söz edilir. Yani, dağılıp çözülme, durgunluk ve sona erme dışarıdan enerji alındığı sürece yavaşlatılarak önlenebilir (Shafrits ve Ott, 1992: 273). Organizasyonların “termodinamik kıyamet”ten kurtulmaları çevrelerinden alacakları (enerjiye) girdilere bağlıdır ve örgütsel öğrenme felsefesine inanmış bir organizasyon bu işi başarmada diğerlerine göre daha şanslıdır.

Sistemler içsel tamir için ve rahat bir yaşam sürdürebilmek için enerji stokuna ihtiyaç duydukları gibi transformasyon süreci için de enerjiye ihtiyaç duyarlar (Kolb, 1991: 459). Bu, değişim ve dönüşüm çabalarının normal işletme faaliyetlerine ilave faaliyetler yüklemesinden kaynaklanmaktadır.

Geus (1997: 54) uzun yaşayan şirketlerin, etraflarındaki dünyaya karşı duyarlı olduklarını söylüyor. Bu şirketler sürekli değişen dünyaya kendilerini adapte etme ve değişimi yakalamada akıllı davranarak çevrelerinden gelen sinyallere zamanında cevap verdiler. Kısaca, uyum sağlama ve öğrenmede iyiydiler. Bu yetenekleri nedeniyle uzun yaşayan şirketler diğer endüstri ve pazarlarda meydana gelen ve kendi endüstrilerini etkileyen gelişmeleri proaktif bir yaklaşımla önceden sezerek uygun stratejik yönelişi gerçekleştirebildiler.

Örgütlerde öğrenen, insanlardır. Bu nedenle, şirketlerin sahip olduğu beyin gücü diğer aktiflerle kıyas edilemeyecek kadar önemlidir. Çünkü, bu aktifin kalitesi diğer aktiflerin etkin kullanılıp kullanılmayacağını da belirlemektedir. Şirket içerisinde alıkonulması geliştirilmesinden de zor olan bu gücün, şirketin başarısını belirleyen en önemli faktörlerden biri olduğunun sürekli bilincinde olunmalıdır. Yalnızca insan kaynakları yöneticisinin görevi gibi algılanan “yetenekli insanları bulup çalıştırmak ve onları geliştirmek” aynı zamanda üst yönetimin de görevleri arasında yer almalıdır.

Bugünün global iş çevresinde ürünler, teknolojiler, pazarlar, rakipler, ve müşteriler sürekli değişmektedir. Sürekli değişen bu iş çevresine cevap verebilmek için her seviyedeki çalışanın (yalnızca bugün karşılaştıkları işleri başarımlarında değil aynı zamanda sürekli değişen çevre şartlarına cevap verebilecekleri ve bugünün amaçlarını gerçekleştirirken kendileri ve şirketlerinin geleceği içinde yeni fırsatlar yaratabilecekleri) bilgi ve yetenek birikimine sahip olması gerekmektedir (Tobin, 1996: XVI).

8. YENİ FİNANSMAN KAYNAKLARI BULMADA YARATICILIK

Geus uzun yaşayan şirketlerin bu başarısında onların finansmanda muhafazakar davranmalarının da etkili olduğunu vurgulamaktadır. Başarılı ve uzun ömürlü şirketler finansal kaynaklarını riske etmekten kaçınarak, dikkatli bir kullanımla, rakiplerinin finansman sıkıntısı çektiği yatırım fırsatları içeren durumları iyi değerlendirmişlerdir. Ellerinde yeterince finansman mevcut

olduğundan, finansal şirketleri ikna için uğraşmak zorunda kalarak zaman kaybetmemişlerdir (Geus, 1997: 53). Şirketler finansman ihtiyacını sadece kuruluş ve büyüme dönemlerinde değil, aynı zamanda, transformasyon dönemlerinde de duymaktadırlar. Değişim ve dönüşüm yeni teknolojilere yatırım yapmayı, yeni iş alanlarına girmeyi, pazar ve ürün stratejilerinde değişiklik yapmayı gerekli kılabilirdiğinden finansman ihtiyacı önem kazanacaktır.

İşletmeler fon ihtiyaçlarını karşıladıkları klasik finansal piyasaların dışında yeni, ucuz ve uzun vadeli fon kaynakları bulmak, bunları etkin kullanmak ve yeni fonlar yaratmak zorundadırlar. Dünya finans piyasalarının birbiriyle entegrasyonunun arttığı günümüzde, zincirleme finansal krizlerden korunmak ancak sağlam fon kaynakları bulmakla sağlanabilir. Dolayısıyla, şirketlerin "finansal yaratıcılık"larını arttırmaları onların uzun ömürlü olmalarına yardım edecek önemli bir yoldur.

9. BOY AYNASI OLARAK TOPLAM KALİTE ÖDÜLLERİ

Sağlığınızın ne durumda olduğunu belirli periyotlarla yaptırdığınız "checkup" larla kontrol ettiğiniz gibi organizasyonların da "checkup"a ihtiyaçları vardır. Bunu, temelde kaliteyi hedef alan Malchom Baldrige Kalite Ödülü'ne yada Avrupa Büyük Kalite Ödülü'ne başvurarak veya en azından, kendi şirketinizi, kalite sistemlerinin sahip olduğu özellikleri temel alarak analiz etmekle yapabilirsiniz. Bu kontrol size hiç de yabana atılmayacak feedback verecek ve bu sayede iyileştirilmesi gereken zayıf yanlarınızı öğrenme ve geliştirme imkanı bulmuş olacaksınız.

Stephen George, "The Baldrige Quality System" adlı kitabında bir aynaya benzettiği Amerikan kalite ödülü "The Malchom Baldrige Quality Award"ı kendi kalite sistemlerini, dolayısıyla da organizasyonlarının sağlıklı olup olmadığını kontrol etmek isteyen şirketler için etkin bir araç olduğunun altını şu sözlerle çizmektedir: Ayna, dikkatlerden kaçan iyi şeyleri ve önemsenmeyen kötü şeyleri açığa çıkarır. İnsanlar bir şirkette uzunca bir süre çalışınca "kör noktalar" geliştirirler. Aynada aynı yüze her gün baka baka yüzün bütününe görememeye başlırsınız. Tıraş olurken yalnızca sakallarınız üzerinde, makyaj yaparken gözleriniz üzerinde yoğunlaşır yüzün geri kalan kısımlarını ihmal edersiniz. Baldrige kriterleri sizi şirketinizin tüm kalite sistemi üzerinde çalışmaya zorlayarak (George, 1992: 158) bütünü görmenize ve hiç bir parçayı ihmal etmemenize yardımcı olacaktır.

10. SONUÇ

Bu çalışmada, şirketlerin yaşamlarının uzatılabilmesinin onların değişebilme becerilerine bağlı olduğunu vurgulayarak bu değişimin gerçekleştirilmesinde başvurulacak çeşitli yöntem ve araçlar üzerinde durduk.

Amacımız bu araç ve yöntemleri anlatmaktan daha çok bu araç ve yöntemlerin işletmelerin yaşam döngülerinin uzatılmasındaki önemlerini vurgulamaktır. Elbette, her şirket özgün bir varlıktır. Dolayısıyla, her şirketin başarı ve başarısızlıkları da kendine özgüdür. Fakat, genelde bütün şirketler için ortak kabul edilebilecek benzerliklerden söz etmek de olasıdır. Çalışmada, bu gerçeği dikkate alarak bütün şirketlerin yararlanabileceği önerilerde bulunulmuştur.

11. KAYNAKLAR

Kitaplar

- Camp, Robert C. (1995); "Business Process Benchmarking, Finding and Implementing Best Practices", ASQC Quality Press, Milwaukee, Wisconsin.
- Dunlap, Albert ve Andelman, Bob (1996); "Mean Business", Times Business-Random House.
- George, Stephen (1992); "The Baldrige Quality System", John Willey & Sons, Inc.
- Haldun, İbn-i (1990), "Mukaddime" 1. Cilt, Çeviren: Zakir Kadiri Ugan, MEB Yayınları Şark-İslam Klasikleri, 1990.
- Handy, Charles (1994); "The Age of Paradoxes", Harvard Business School Press.
- Jick, Todd D., (1993); "Managing Change Cases and Concepts", Irwin.
- Kolb, David A., Rubin, Irwin M., Osland, Joyce S. (1991), "Organizational Behavior An Experiential Approach", Fifth Edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Kotter, John P., Heskett, James L. (1992); "Corporate Culture and Performance", The Free Press.
- Plenert, Gerhard (1995); "World Class Manager: Olympic Quality Performance in the New Global Economy", Prima Publishing.
- Shafrits, Jay M., Ott, J. Steven (1992); "Classics of Organization Theory", Third Edition, Brooks/Cole Publishing Company.
- Tobin, Daniel R. (1996); "Transformational Learning: Renewing your company through knowledge and skills", Published by John Wiley & Sons, Inc.,

Makaleler

- Eisenhardt, Kathleen M. and Brown, Shona L. (1998); "Time Pacing: Competing In Markets That Won't Stand Still", Harvard Business Review, March-April.
- Geus, Arie de (1997); "The Living Company", Harvard Business Review, March-April.
- Pearson, Andral E. (1992); "Corporate Redemption and the Seven Deadly Sins", Harvard Business Review, May-June.

Derlenmiş Kitaplar

- Champy, James, Nohria, Nitin, (1996); "Fast Forward: The Best Ideas on Managing Business Change", A harvard business review book.

OTOMOTİV SANAYİMİZİN AB KARŞISINDA REKABET GÜCÜ*

Araş. Gör. Coşkun ÇILBANT

Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, MANİSA

GİRİŞ

Bilindiği gibi Türkiye, 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla, son yıllarda en çok tartışılan konulardan biri olan Gümrük Birliği sürecine girmiştir. Gümrük Birliği, serbest ticaret ile korumacılığın yan yana olduğu karmaşık bir yapı olup, birliğe dahil ülkeler arasında ticareti serbest bırakmakta, buna karşılık üçüncü ülkelere karşı ortak bir tarife ile koruma duvarı getirmektedir. Böylece birlik içinde serbest ticaret ile korumacılık aynı zamanda ve bir arada varolabilmektedir.

Bu gelişmelere paralel olarak, Avrupa Birliği'ne dolayısıyla Gümrük Birliği'ne katılan ülkeler arasında son derece önem kazanan rekabet gücü kavramı artık tüm ülkelerin gündeminde ilk sırayı almıştır. Ekonominin, özellikle sanayinin rekabet gücündeki gelişmelerin izlenmesi bakımından ürün kalitesinin yükseltilmesine yönelik teknolojik yenilikler, çok önemlidir. Bunun yanında, yurt içi fiyatlara yönelik gelişmeler de uluslararası fiyatlar cinsinden yurt içi fiyatları aşağıya çekerek ya da maliyetlerde gerilemelere neden olarak sanayinin rekabet gücünün artmasında etkili olmaktadır.

Rekabet gücünün dinamik bir kavram olması, ölçülmesinde önemli sorunlar doğurmaktadır. Ülkelerin rekabet gücü, kısa zaman içerisinde önemli değişimlere konu olabilmektedir. Dünya ekonomisinde yaşanan hızlı ekonomik, teknolojik ve politik değişimler ülkelerin rekabet gücünü kısa zamanda değiştirmektedir.

Bu yeni yapı içerisinde, Türk otomotiv sanayiinin rekabet zorluğu çekmesi kaçınılmazdır. Bu nedenle, rekabetten esas olarak etkilenecek olan firmaların, uluslararası gelişmeleri yakından takip etmeleri, stratejilerini doğru saptamaları, sermaye yapılarını güçlendirmeleri, uluslararası boyutta yatırımlara yönelmeleri, gerekli sermaye alt-yapılarını ve dış bağlantılarını kurmaları, değişen piyasa koşullarına göre ürün çeşitliliğine gitmeleri, kalite-fiyat ilişkisini sağlamaları ve dağıtım kanallarını modernize etmeleri gerekmektedir. Ancak bu sayede firmalar ayakta kalabilecek ve rekabet edebileceklerdir.

A- Gümrük Birliği'nin Sektörün Rekabet Gücüne Olumlu Etkileri

Türkiye, Gümrük Birliği ile yüksek alım gücü ve nüfusa sahip bir pazar ile bütünleşmiştir. Anlaşma sonucunda, gümrük duvarları ve tarife dışı engellerin

* Bu çalışma, 1998 yılında tamamladığım "Türkiye'de Otomotiv Sanayiinin Yapısı, Sorunları ve Gümrük Birliği Sürecinde Rekabet Şansı" konulu Yüksek Lisans tezi ve 7 Ekim 1998'de İGEME'de sunulan "İmalat Sanayimizin AB Karşısında Rekabet Gücü ve Sektör Örneği -Otomotiv Sanayii-" konulu bildiriden alınmıştır.

kaldırılması yerli firmaların ihracatlarını artırabilme fırsatını getirmiştir. Ayrıca, firmaların ithal girdilerin büyük bölümünü AB'den sağladıkları da düşünülünce Gümrük Birliği'nin olumlu yönde etki edeceği söylenebilir. Gümrük vergilerinin kaldırılması sonucu makine ve teçhizat fiyatlarının ucuzlaması nedeniyle, firmaların sabit sermaye yatırımları artabilecek, buda üretim tekniklerinin gelişmesine, dolayısıyla pazarın büyümesine ve firmaların ihracatlarında artışlara yol açabilecektir. Teknolojik iyileşme, beraberinde optimum ölçek düzeyine ulaşılması, verimliliğin ve kalitenin artırılması ile standardın yakalanması gibi etkiler doğurabilecektir.

Olumlu olabilecek diğer bir etken, yabancı sermaye akışının hızlanmasıdır. Yabancı yatırımcılarca birlikte gerçekleştirilen ortak yatırımlar, firmaların finansman gücünü nedeniyle karşılaştıkları zorlukları azaltacaktır. Bu da ihracat imkanlarını artıracak ve ödemeler dengesini olumlu yönde etkileyecektir. Özetle, firmaların Gümrük Birliği ile yakalayabilecekleri fırsatlar; Mevzuatın basitleşmesi, teknolojinin yenilenmesi, hammadde ve ara girdi temininin kolaylaşması ve ucuzlaması, gümrük duvarları ve tarife dışı engellerin kaldırılması ile maliyetlerin ucuzlaması, yabancı ortaklık kurma olanaklarının artması olarak sıralanabilir.

B- Gümrük Birliği'nin Sektörün Rekabet Gücüne Olumsuz Etkileri

Gümrük Birliği sonrasında gümrük duvarlarının kaldırılması ile ithalat artışı gerçekleşmiş ve ürün çeşidi bollaşmıştır. Firmalar bu olgu sonucunda iç pazarda da çok yoğun bir rekabet ortamıyla karşılaşmışlardır. Tüketicilerin gözündeki marka imajı ve yabancı malların önemi, firmaların rekabet sorunlarını büyüten bir etkidir.

OGT'nin benimsenmiş olması, Türkiye'nin ikili anlaşmalarla ticaretini kolaylaştırmaya çalıştığı ülkelerden sağlamış olduğu avantajlardan vazgeçmesi anlamına gelmektedir. Girdi teminini ikili anlaşmalarla sağlanan tavizlerden yararlanarak düşük fiyatlardan sağlayan firmalar OGT nedeniyle bu avantajlarını kaybedebileceklerdir. Teknolojik alt-yapının yetersiz olması nedeniyle maliyetlerin yüksekliği, kalite de zayıflık ve yüksek fiyat artışları firmaların rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyecektir. Zaten, Birlik standartlarını sağlayamayan firmalar rekabet şanslarını yitirmişlerdir.

Tam üyelik statüsü kazanmadan Gümrük Birliği'ne geçiş, Türkiye'nin AB'nin siyasi karar organlarında yer almaması çıkarlarını koruma şansını yitirmesine ve dış ticaretine yönelik alacağı kararlarda OGT nedeniyle AB'ye bağımlılığın neden olabilecektir. Bu da firmaları, örneğin OGT'nin değiştirilmesi, tavizli ülkelere yenilerinin eklenmesi, tavizli mallar listesinin daraltılması veya genişletilmesi gibi olumsuz olabilecek gelişmeler karşısında güç durumda bırakacak, rekabet avantajlarında olumsuz gelişmeler görülebilecektir. Özetle, firmaların gümrük birliği ile uğrayacağı kayıplar; üçüncü ülkelerle olan düşük fiyatlı girdi temini olanağının kalkması, koruma oranlarının kaldırılması ile

rekabetin güçleşmesi, devlet desteğinin eksilmesi, ithal ürün çeşidinin artması, standartlara uyumda güçlüklerin yaşanması, getirilen özel tüketim vergisi ile maliyetlerin artması, yerli üretimin nisbi fiyatları artması sonucu pazar payının daralması ve sektörde faaliyet gösteren firmaların kar marjlarının düşmesi olarak sıralanabilir. (Orhan, 1997: 60-61)

C- Rekabet Gücü Faktörleri

Otomotiv sanayii, başlangıçta, yurtiçi talepte meydana gelebilecek gelişmeler yeterince araştırılmadan düşük kapasite ile kurulduğu için, küçük ölçekli üretim beraberinde yüksek maliyet ve düşük kalite ile yüksek fiyat ve standardizasyon sorunlarını getirmiştir. Efektif talep yetersizliği ve finansman maliyetlerinin yüksekliği, otomotiv sanayiinde kapasite kullanım oranlarını düşürücü etkide bulunmaktadır. Yurtiçi talep yetersizliği karşısında firmaların dış piyasalara yönelmeleri de pek mümkün olamamıştır. Maliyet ve kalite sorunlarının yanısıra lisans sözleşmelerinde yer alan kısıtlamalar, dış pazara girme şanslarını azaltmıştır. Türk otomotiv sanayii, seri üretime dayalı ürünlerde dış pazarda dikkate değer bir gelişme gösterememesine rağmen, otomotiv yan sanayii ve emek-yoğun üretime dayalı otomotiv ürünlerinde kısmen gelişme sağlayabilmiştir.

Üretimin ve ihracatın artırılması yönündeki çabalar, üretimde yapısal değişimler ve buna bağlı olarak rekabet gücünü artırıcı hedeflerden çok, doğrudan fiyatı etkilemeye yönelik çalışmalar olmuştur. İhracat artışı, yeni üretim ve yeni pazarlar bularak değil, eski ürünlerin fiyatları düşürülerek sağlanmıştır. Çok düşük düzeyde gerçekleştirilen ihracat ise ana sanayiiden çok yan sanayii tarafından yapılmıştır.

Zamanla, ithal otomobillerin Türk otomotiv pazarına girişiyle iç pazarda canlılık gözlenmeye başlamış, tüketici yeni markalarla tanışarak, karşılaştırma yapma imkanını kazanmıştır. Bu da tüketicilerin beklentilerini ve tercihlerini değiştirerek, bilinçli bir tüketici tipini ortaya çıkarmıştır. Bilinçlenen tüketici, daha ekonomik, daha konforlu, daha güvenli ve kaliteli araçlar arayışına girmiş ve sonuçta ithal araçların sayısı günden güne artmıştır.

İşte, gerek ana ve gerekse yan sanayiinin var olan bu yapı içerisinde, ihracatta süreklilik sağlayabilmesi, dolayısıyla rekabet gücü kazanabilmesi için *birim başına maliyetin düşürülmesi ve ürünün kalite ve teknik performansının artırılması* gerekmektedir. Bu durumun sağlanması ise temelde ölçek büyümesi anlamına gelen firmalar arası entegrasyonun sağlanmasına yönelik tedbirlerin alınmasıyla olurlu olabilecektir. Aynı zamanda, üründe ve üretim sürecinde "teknolojik gelişmeler"de çok önemlidir. Rekabet gücünün elde edilmesini sağlayan bu iki etken, ancak istikrarlı bir pazar ortamında sanayiinin yatırım yapması ile geliştirilebilir.

Otomotiv sanayiinde rekabet gücünü etkileyen faktörler ülke ekonomisiyle paralellik teşkil eden genel faktörler ve sektörün kendisinden kaynaklanan yapısal faktörler olarak sınıflandırılabilir.

Tablo-1: Otomotiv Sanayiinde Rekabet Gücü Faktörleri

GENEL FAKTÖRLER	SEKTÖRDEKİ FAKTÖRLER	YAPISAL
<ul style="list-style-type: none"> • Makro Ekonomik Yapıdan Kaynaklanan Temel Girdi Maliyetleri • Talep Kısıtlayıcı Vergi Politikaları • 1994 Ekonomik Krizinden Kaynaklanan Sorunlar • AB Otomotiv Sanayiindeki Son Gelişmelerden Kaynaklanan Uyum Sorunları 	<ul style="list-style-type: none"> • Ekonomik Ölçek • Maliyet ve Verimlilik • Ürün ve Kalitesi • Parça Üreten Sanayii • Pazarlama ve Satış Sonrası Hizmetler 	

Kaynak: Osman Z. ORHAN, Gümrük Birliği Sürecinde Türk Otomotiv Sanayii'nin ve Otomotiv Yan Sanayii'nin Rekabet Gücü, İTO, Yayın No: 1997-54, İstanbul, s.36.

a- Genel Faktörler

Otomotiv sektörünün Gümrük Birliği aşamasında rekabetini etkileyecek en önemli faktörlerden biri, AB otomotiv sektöründeki gelişmelerdir. AB ülkeleri içinde Almanya, Fransa, İngiltere, İspanya, Belçika ve İsveç dünya otomobil ve ticari araç üreticisi başlıca 10 ülkenin içinde yer almaktadır. Gerçekten, söz konusu 6 ülke, dünya toplam otomobil üretiminin %40'ını ve ticari araç üretiminin de %15'ini gerçekleştirmektedir.

AB'de pazar yavaş yavaş doyum noktasına yaklaşmaktadır. Diğer taraftan AB'de faaliyet gösteren firmaların, büyük ölçüde topluluk iç pazarına dönük üretim yapması, üretim ve satışlardaki beklenen artışların gerçekleşmemesinin başlıca nedeni olarak görülmektedir.

AB, dünyanın en büyük otomotiv pazarı olup, dünya araç satışlarının yaklaşık %40'ı Birlik üyesi ülkelerde gerçekleştirilmektedir. AB ülkelerinde otomobil ve ticari araç üretiminin büyük bir kısmı ihraç edilirken, iç satışlarında büyük kısmı ithalatla karşılanmaktadır. Türkiye'de son yıllarda koruma oranlarının indirilmesi paralelinde ithal araçların iç pazar satışları içindeki payının artmasına karşılık, iç pazara dönük üretim yapısı nedeniyle halen üretilen araçların AB ülkelerine kıyasla çok küçük bir kısmı ihraç edilmektedir.

AB ülkelerinde, ortalama fert başı gelir düzeyi Türkiye'nin yaklaşık 5 katı iken, 1000 kişiye düşen araç sayısı ortalaması Türkiye'nin, otomobilde 8, ticari araçlarda ise 3 katından fazladır. Bu durum, ülkemizde özellikle kişi başına düşen otomobil sayısının olması gerekenin çok altında olduğunu, başka bir deyişle, otomobile olan potansiyel talebin çok büyük düzeyde olduğunu göstermektedir. Türkiye, 60 milyonu aşan nüfusu ve mevcut gelir düzeyine göre henüz potansiyelin

yarısı düzeyindeki otomobil parkı ile AB ülkeleri için büyük bir pazar niteliği taşımaktadır.

AB'de otomotiv sektörü, 1,8 milyon kişiye direkt ve 18 milyon kişiye de dolaylı istihdam olanağı sağlarken, GSMH'nin %2'si ve toplam vergi gelirlerinin yaklaşık %20'si bu sektörden elde edilmektedir. Diğer taraftan, gelişen rekabet nedeni ile AB otomotiv sektörüne, yıllık toplam sektör cirosunun %5'i kadar yatırım yapılmakta ve bu yatırım tutarı yılda 20 milyon doları bulmaktadır. Ancak yapılan yatırımlara karşılık talebin gerilemesi nedeni ile halen kapasitenin %12'si atıl durumdadır. Birliğin başlıca rakipleri olan ABD ve Japonya'da verimlilik giderek artarken, Avrupa otomotiv sektöründe verimlilik azalmaktadır (İşçi başına yıllık araç üretimi Avrupa'da 7,3 iken, bu oran ABD'de 11,8 ve Japonya'da 12,9'dur).

AB otomotiv sektörünün dış ticareti geliştirmek amacı ile saptadığı stratejileri aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür.

- Göreceli olarak düşük üretim maliyetlerine sahip ülkelere uygulanan haksız teşviklere müdahale edilerek ve gerekçesiz olarak uygulanan damping ve sübvansiyonları önleyerek, Birlik içinde haksız ticari uygulamaların önüne geçilmesi,

- AB, 1999 sonuna kadar ve kademeli olarak ve tamamen açık bir pazar haline geleceğinden, bu dönem boyunca Japonya'dan yapılacak ithalatın her yıl denetlenmesi,

- AB otomotiv sektörünün gelişmesine imkan vermek amacı ile Birlik dışı ülkelere (ABD, Japonya, G.Kore, Malezya, Filipinler, Endonezya, Çin ve Taiwan) yönelik ihrac faaliyetlerinin artırılması, bu ülkelere uygulanan ithalat engellerinin araştırılması ve bu ülkelere yönelik serbest ticaret için bir liste ve takvimin belirlenmesi.

AB otomotiv sektörünün ileriye yönelik stratejileri içinde, Türk otomotiv sektörünü ilgilendiren en önemli kısım ise; *"Türkiye'nin Birliğin otomotiv ihracatını arttırabileceği bir üçüncü dünya ülkesi şeklinde belirtilmiş olması ve gelişen Türkiye otomotiv pazarında, Birlik ihracatının çok az düzeyde pay aldığı"* vurgulanmış olmasıdır. Bu ise, Avrupa Gümrük Birliği aşamasında, Birlik üyesi ülkelerin, Türkiye'ye yönelik ihracat faaliyetlerini arttırmaları konusundaki isteklerinin ipuçlarını vermektedir.

i- Makro Ekonomik Yapıdan Kaynaklanan Temel Girdi Maliyetleri

Ülkemiz otomotiv sanayii, son yıllarda giderek artan kamu borçlanma gereği (GSMH'nin yaklaşık %16-19'u), yıllardır gerekli yatırımlardan yoksun kalmış KİT'lerin verimsizliği ve bunlara bağlı olarak kronik enflasyon gibi önemli problemler içinde bulunan istikrarsız bir makro ekonomik ortamda çalışmaktadır. Makro ekonomik ortamdaki problemlerin otomotiv sanayii üzerinde oluşturduğu

yükler ve uluslararası rekabet gücüne etki eden dezavantajlar aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Yüksek reel faiz; kamu borçlanma gereğinin ulaştığı yüksek seviye nedeniyle Türkiye'deki 1994 ekonomik kriz öncesi reel faiz ortalama %35 dolayındadır ve 1994 ekonomik kriz ortamında bu oran daha da yükselmiş bulunmaktadır. AB ortalamasının %3 olduğu dikkate alındığında TOS'un finansman maliyeti dezavantajının ne derece fazla olduğu görülmektedir.

Diğer yandan *yüksek enerji, işletme malzemesi ve hammadde girdi maliyetleri* Türk otomotiv sanayiini olumsuz yönde etkilemektedir. Türkiye'de otomotiv sanayiinin önemli girdileri olan birim elektrik %25 ve birim su maliyeti de %150 oranında AB ortalamasından daha pahalıdır. Ayrıca otomotiv sanayiinin kullandığı demir-çelik, petro kimya ürünü gibi bazı ana malzemeler KİT'ler tarafından üretilmektedir. Devlet müdahalesi içinde çalışan ve uzun yıllardır gerekli yatırımlardan yoksun olan bu kuruluşların uluslararası rekabet gücü yetersizdir. Ülkemizde, çelik birim fiyatının AB ortalamasına göre %10 daha pahalı olduğu da bilinmektedir. (Tezer, 1994: 9)

ii- Talep Kısıtlayıcı Vergi Politikaları

Türkiye'de otomotiv ürünlerinde uygulanmakta olan satış vergileri çok çeşitli ve yüksek orandadır. Firmaların, kapasitelerinin altında çalışmalarına neden olan fiili talep yetersizliği, beraberinde maliyetleri de arttırmakta ve rekabet gücünü azaltmaktadır. Üretim artışının temel hedef olarak gösterildiği ülkemizde, aşırı ve dengesiz vergilendirmeden kaynaklanan zorlayıcı talep kısıtlaması bu hedefle bağdaşmamaktadır. Başlangıçta belirli bir mantığı olan bu aşırı vergilendirme, daha sonra giderek normal bir uygulama haline dönüştürülmüştür. Tabii ki bunda, otomotiv sektörünün tamamen kayıt içi olması ve sağlam bir vergi kaynağı olmasının da etkisi vardır.

AB ülkelerinde ortalama %20 olan satış vergileri ülkemizde %50 civarında bulunmaktadır (Özel tüketim vergisi tasarısı henüz kanunlaşmadığı için, ağırlığa göre her yıl başında düzenlenen maktu vergiler -taşıt alam vergisi ve çevre fonu ile birlikte 1.600 cc'ye kadar silindir hacmindeki otomobillerde vergi yükü %50 dolayında bulunmaktadır).

Halen ülkemizde 5 değişik vergi (KDV, Taşıt Alım Vergisi, Ek Taşıt Alım Vergisi, Çevre Kirliliği Fonu ve Motorlu Taşıtlar Vergisi) bulunmaktadır. AB ülkelerinde ise taşıt alımında vergi KDV veya Alım Vergisi olarak ödenmektedir. (OSD, 1992/1: 2)

Aşağıdaki *Tablo-2*'de Türkiye'de otomobillerde uygulanan toplam vergi yükü görülmektedir.

Tablo-2: Türkiye'de Toplam Vergi Yüğü

Motor Hacmi	KDV (%)	Ek Taşıf Alım Vergisi (%)	Maktu Vergiler	Toplam Vergi Yüğü (%)
- 1,600 cc	23	12	10-12	45-47
1,601-2,000 cc	23	18	12-15	53-56
+ 2,000 cc	40	24	10-18	74-82

Kaynak: Ercan TEZER, "Türkiye Pazarında Otomotiv İthalatının Değerlendirilmesi", V. Otomotiv ve Yan Sanayii Sempozyumu Bildiriler Kitabı, Bursa, 7-8 Kasım 1997, s.36.

Türkiye'de Otomotiv Sektörü, her yıl devlete ortalama 5 Milyar \$ civarında vergi geliri sağlamaktadır. Bu gelir, ana ve yan sanayide üretimden alınan vergiler, satış vergileri, akaryakıt tüketiminden alınan vergiler ve yıllık motorlu taşıf vergisinden oluşmaktadır. Talebin en canlı olduğu yıllardan biri olan 1993'te sektörün devlete kazandırdığı vergi 5,2 milyar dolardır. Ekonomik kriz nedeniyle 1994 ve 1995 yıllarında gerileyen talep vergi gelirlerinde de azalmaya yol açmış ve sırasıyla 4,2-4,4 milyar dolar olmuştur. Kaba bir hesapla, talepte meydana gelen daralma, yıllık vergi gelirlerinin 1 milyar \$ azalmasına neden olmuştur.

Türkiye'de otomobil satış vergilerinin, AB'de uygulanmakta olan ortalama düzeye (yaklaşık %22-25) indirilmesi talebi artıracaktır. Vergi sisteminde düzenli indirimlere gidildiği takdirde ilk bakışta devletin vergi kaybı söz konusu olacak gibi gözükse de sektör canlandığı zaman bu kaybı telafi edebilecek bir vergi potansiyeline erişebilecektir. Bu, artan otomobil kullanımı nedeniyle akaryakıttan alınan vergiler, artan istihdam nedeniyle elde edilen gelir vergisi, artan üretim nedeniyle ödenecek taşıf alım ve yıllık kullanım vergileri ve firmaların ödedikleri kurumlar vergisi ile üretim içinde kullanılan ithal malzemeye ödenen gümrük vergisi ve bunların yanında lokomotif sektördeki canlanmanın diğer sektörlerle yansımalarıyla, yan sanayinden turizm, hammadde kimya endüstrisine kadar bütün iş kollarında yaratacağı ilave üretim ve istihdamın, vergiler yoluyla devlet gelirlerine katkısı ile mümkün olacaktır. Ayrıca vergilerin sistemli indirimi ile sektörün üretim değerleri bu indirimden ortaya çıkan aşırı talebi karşılayacak bir düzenleme içine girebilecektir. (Orhan, 1997: 41) Aşağıdaki Tablo-3'de AB ülkelerinin otomobilde uyguladıkları toplam vergi yüğü verilmiştir.

Tablo-3: AB’de Toplam Vergi Yüğü (Vergisiz fiyatın %’si olarak)

ÜLKE	KDV	Toplam Vergi Yüğü (1,501-2,000 cc)	Toplam VEGI Yüğü (+ 2,000 cc)
Almanya	15	15	15
Fransa	20	20.6	20.6
İngiltere	17.5	17.5	17.5
İspanya	16	23	28
Belçika	21	22	23
İsveç	25	25	25
Hollanda	17.5	45	50
Lüksembourg	15	15	15
İtalya	19	19	19
Avusturya	20	28	28
Portekiz	17	50	68
İrlanda	21	57.6	57.6
Yunanistan	18	65	140
Finlandiya	22	138	138
Danimarka	25	198	213
TÜRKİYE	23	45-56	74-82

Kaynak: Ercan TEZER, “Türkiye Pazarında Otomotiv İthalatının Değerlendirilmesi”, V. Otomotiv ve Yan Sanayi Sempozyumu Bildiriler Kitabı, Bursa, 7-8 Kasım 1997, s.37.

Yapılan araştırmalara göre, Türkiye’de otomobilde satış vergilerinin %23’e indirilmesi halinde meydana gelecek talep artışı ile 1996-2000 döneminde vergi gelirleri toplam 1,5 milyar dolar artış gösterebilecektir. Böyle bir uygulama yapıldığında ilk yılda meydana gelebilecek 350 milyon dolar düzeyindeki vergi kaybı motorlu taşıt vergisinin %50 artırılması ile giderilebilecektir. Sonuç olarak otomobil satışındaki vergi yükünün %23 oranına indirilmesi yanında, akaryakıt fiyatları ile motorlu taşıtlar vergisinde düzenlemeler yapılarak; otomobildeki potansiyel talep efektif hale dönüştürülecek ve üretim artacaktır. Üretimin artması sektörün optimum ölçekte çalışmasını sağlayacak ve ihracat gücünü artıracaktır. En önemlisi de hala Türk halkı için lüks sayılan otomobil sahibi olma özlemi önemli oranda tatmin edilecektir. (OSD, Mart 1996: 1-12)

iii- 1994 Ekonomik Krizden Kaynaklanan Sorunlar

Uzun yılların bir birikimi olarak makro-ekonomik dengesizliğin Ocak 1994 tarihinde ortaya çıkardığı finansal kriz ve bunun sonucu oluşan finansal piyasalardaki belirsizlikler, ticarete yansımış ve azalan talep ve finansman darboğazı nedeni ile sanayi kesimi durma noktasına gelmiştir. Kısaca kriz, sanayinin yapısından değil, tamamen finansal dengesizliklerden kaynaklanmış ve ticari yaşamı alt-üst etmiştir. Zaten, hiçbir ekonomide ülkemizde %35’ler dolayında bulunan reel faizlerle ekonomik faaliyetin devamı mümkün değildir.

Ekonomik kriz halinde piyasada talebin düştüğü ilk ürün, yüksek birim değeri bulunması ve yatırım mali olması nedeni ile otomotiv ürünleridir. Burada da talep önce ticari araçlarda daha sonra da otomobilde azalma göstermektedir.

Bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de tüketici kredileri ile alımların yoğun bulunduğu en önemli ürünler otomotiv ürünleridir. Türkiye’de 1993 yılında otomobil satışlarının yaklaşık %40’ı tüketici kredileri ile gerçekleşmiştir. Dolayısıyla tüketici kredilerinin tümü ile uygulanmaz hale gelmesi satışları ciddi oranda olumsuz yönde etkilemiştir. Ocak 1994 tarihinde başlayan talep düşüşleri Mayıs ayına gelindiğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre %69 oranında olmuştur. Bugün için diğer ülkelerde talebin %10-20 oranında daralması dahi kriz olarak adlandırılırken, ülkemizde %70’lere varan talep daralmasının çöküş olarak nitelendirilmesi daha gerçekçi bir yaklaşım olacaktır.

Bu dönemde talebe bağlı olarak üretimde de büyük düşüşler gözlenmiştir. 1994 yılı Mayıs-Temmuz aylarını kapsayan dönemde otomotiv sanayii şu olumsuz sonuçlarla karşı karşıya kalmıştır. (OSD, 1994: 4)

- Sektörün hızla küçülmesi sonucu 1993 fiyatları ile 1994 yılı vergi gelirleri yaklaşık 36 trilyon TL azalmıştır.

- KKO’nun %45’ler düzeyine inmesi üretim maliyetlerini artırmıştır.

- Sektörde en önemli kaynak olan yetişmiş nitelikli işgücünün %30’u kaybedilmiştir.

- Pazarlama ve bayii kuruluşlarında önemli oranda küçülme gözlenmiştir.

- 1989-1993 yılları arasında en yüksek yatırım yapan sektör, bu dinamizmini kaybetmiştir.

- Modern teknolojiyi izleyen ve bunu uygulama aşamasına getirdiği bir dönemde, sektör duraklama dönemine girmiştir.

Sonuç olarak, ekonomik kriz sonucunda sektörde %50 oranında reel küçülme olmuştur. 1989 yılında koruma oranlarının düşürülmesinden sonra hızlı bir gelişme sürecine giren ve kendisini Gümrük Birliği koşullarına hazırlamaya çalışan Türk otomotiv sanayii, kriz nedeni ile bu dinamizmini kaybetmiştir. (Ercan, Şubat 1995: 34). 1997 yılında otomotiv sanayiinde gözlenen gelişme sevindirici olmakla beraber hala 1993 yılı üretim düzeyine ulaşamadığımız da bir gerçektir.

b- Sektördeki Yapısal Sorunlar

Türkiye’deki otomotiv sanayii, AT kökenli ortakları ile hızla gelişen bir entegrasyon içindedir. Gelişme ortamını henüz yeni bulması ve entegrasyon sürecinin tamamlanamaması nedeniyle TOS henüz AB’deki ortak kuruluşların rekabet gücü seviyesine ulaşamamıştır. Diğer taraftan AB Otomobil Sanayii Planı çalışmasının verilerine göre, TOS’un AB’deki ortak kuruluşlarının Uzakdoğu rekabetine karşı verimlilik dezavantajı %30 seviyesindedir.

Ülkemiz otomotiv sektörünün, mevcut yapısal özelliğinden kaynaklanan sorunları nedeniyle uluslararası pazarlarda rekabet düzeyi düşüktür.

i- Optimum Kapasite

Üretim kapasitesi, firmaların rekabet gücünü göstermesi açısından son derece önemlidir. Piyasa talebine cevap veremeyen yetersiz kapasite veya piyasa talebinin çok üstündeki atıl kapasite firmaların karlılığını ve rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemektedir.

TOS'un üretim kapasitesi özellikle 1987'den itibaren hızla artmaya başlamış 1994 krizine rağmen devam etmiştir. 1993'te 484.650 adet olan üretim kapasitesi 1995'te 657.800, 1996'da 659.700 ve 1997'de 746.200 adede yükselmiştir. Türkiye'deki otomotiv sanayiinde üretici firmaların son yıllardaki kapasite artışı sağlayan yatırımlarına karşılık, henüz ekonomik ölçekler, ortalama olarak dünya düzeyindeki değerlerin %70,5'i dolayındadır. Aşağıdaki *Tablo-4*'de optimum kapasiteler ve dünya ortalamaları verilmiştir.

Tablo-4: Optimum Kapasiteler- Dünya ve Türkiye Ortalamaları

Araç Cinsi	Optimum ve Rantabl Kapasite	Dünya Ortalamaları	Yerli
Otomobil	360.000-400.000	150.000	45.000
Kamyon	15.000-20.000	12.000	5.000
Çekici	10.000	7.000	1.000
Otobüs	9.000	6.000	900

Kaynak: TMMOB, "Otomotiv ve Yan Sanayiinin Değerlendirilmesi", I. Otomotiv ve Yan Sanayii Sempozyumu Bildiriler Kitabı, Bursa, 1985, s.74.

Görüldüğü gibi, otomotiv sanayiinin rantabl ve optimum kapasitesi ile Türk otomotiv sanayii firmalarının kapasiteleri arasında büyük fark vardır. Yerli kapasitelerin optimum ve dünya kapasitelerinin çok altında olduğu görülmektedir. Düşük kapasiteler ise, maliyetlerin yükselmesine, ürünlerin rekabetçilik yeteneğinin azalmasına, kalite düşüklüğü ve standardizasyon sağlanamaması gibi sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. (Aksoy, 1990: 88)

Ülke içi toplam talep, varolan ve kurulmasına izin verilen tüm firmaların günümüzde de optimum kapasite ölçeğinde kurulmasına olanak vermemektedir. Ekonomik ölçeğe ulaşmak birim başına maliyetin düşmesi demektir. Bu da rekabet gücünü arttırıcı bir unsurdur. Türk otomotiv sanayiini ölçek açısından dünyadaki gelişmelere yaklaştıracak iki yol vardır. Birincisi, dünya verimlilik düzeyine ulaşmak için yeni kurulan firmaları: en az 150.000 birim ölçeğinde kurulmasına olanak verilmesidir. İkincisi de önümüzdeki yıllarda toplam kapasite iç talebin çok üzerinde olduğundan ekonomide bir daralma yaşanmaması amacıyla, uzun yıllardan beri sadece iç pazarı hedefleyen stratejilerin terk edilmesi gereğidir. Ulusaldan bölgesel stratejiye geçiş Türk otomotiv sanayiinin ölçek sorununu büyük ölçüde çözebilir. Özellikle yabancı sermaye yatırımı yoluyla firmanın bazı modellerinin Türkiye'de üretilmesi, Türk firmalarına dış pazarlara açılabilme olanağı sağlayacak ve ölçeğin optimuma çıkarılması için gerekli talep oluşmuş olacaktır.

ii- Maliyet ve Verimlilik

Firmalara rekabet üstünlüğü sağlayan bir diğer faktör maliyetlerin düşük olmasıdır. Maliyetler, işgücü, sermaye, enerji ve toplam maliyetler olarak sınıflandırılabilir. İşgücü maliyetinde Türkiye'nin AB ülkeleri karşısında 3 ile 6 kat arasında değişen oranlarda avantajlı olduğu görülmektedir. Sermaye maliyetinde ise AB ülkelerinin belirgin bir üstünlüğü bulunmaktadır. Diğer yandan, sanayiinin ihtiyaç duyduğu enerjinin düşük maliyetle zamanında sağlanması rekabet gücü açısından son derece önemlidir. Türkiye, enerji maliyeti açısından da AB ülkeleri ile kıyaslandığında dezavantajlı konumdadır.

Otomotiv ürünlerinde üretim maliyeti, işletme büyüklüğünün, yatırım maliyetinin, kapasite kullanım oranının, işgücü ve malzeme maliyetlerinin bir fonksiyonu olmaktadır. Başka bir deyişle, adı geçen faktörler, otomotiv ürünlerinin üretim maliyetini belirleyen temel faktörlerdir. Başarılı bir kar performansı; etkin olarak pazarlanan, rekabet edebilir özelliklere sahip ürün ya da ürün demetinin yanısıra, rekabet edebilir maliyet düzeyine de ihtiyaç duymaktadır. Otomotiv sanayiinde ölçek ekonomisinin varlığı, işletme büyüklüğü ve üretim miktarına bağlı olarak, kapasite, üretim ve maliyet arasında artan verim halini ortaya çıkarmaktadır. Ölçeğe göre artan verim halinde, ölçek büyüdükçe ortalama maliyetler azalmaktadır. Otomotiv sanayinde, ana imalat birimlerine göre optimal üretim kapasitesi her ne kadar değişiklik gösteriyorsa da, asıl sorun, optimal ölçek kapasitelerinin altında ölçeklere sahip tesisleri olan firmaların, karşılaşılabilecekleri maliyet artışlarının ölçülmesidir.

Ülkemiz otomotiv sanayii mamullerinin üretim maliyetlerinin yüksek olmasının nedenleri, sanayiinin yapısal sorunları yanında, son yıllarda ülke ekonomisinin zaman zaman içinde bulunduğu bunalımdır. Önce, döviz darboğazı dolayısıyla zamanında gerçekleştirilmeyen döviz transferleri firmaların üretimlerini aksatmış, daha sonra giderek artan enflasyon, maliyet enflasyonu şekline dönüşerek, otomotiv maliyetlerini alıcıların satın alma gücünün çok üstüne çıkararak, bu kez de talep yetersizliğini doğurmuştur. Azalan talep nedeniyle satışlar ve dolayısıyla üretim miktarları düşmüştür. Üretimin düşmesi ise, sabit maliyetlerden dolayı birim maliyetlere daha çok artırmıştır.

Ülkemizde, toplam marka ve sayıları ülke ihtiyacının çok üstünde olan çok sayıda otomotiv üretim ünitesi kurulmuştur. Ayrıca, bu firmaların hemen hepsi, dünya standartlarına göre optimum ekonomik ölçülerin çok altında bir kapasiteyle kurulmuşlardır. Küçük kapasite özelliği, maliyetleri, kaliteyi, teknolojik ilerlemeyi, araştırma ve geliştirme çalışmalarını olumsuz yönde etkileyen çok önemli bir faktör olmuştur. Çok sayıda, fakat küçük firmalar olgusundan ya da dağımlıktan ötürü, gerek ana, gerekse yan sanayinde, ekonomik ve teknik etkinlikler sağlanamamıştır. (Tamer AKSOY,1990: 105)

Verimlilik, bir üretim veya hizmet faaliyeti sonucu elde edilen çıktı ile bu çıktıyı elde etmek için kullanılan girdiler arasındaki ilişkiyi gösterir. Verimlilik ile

maliyet arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Aynı malı üreten iki firmadan birinin verimliliği artarsa, o firma diğerine karşı rekabet üstünlüğü kazanır. Verimlilik, genel anlamda, elimizdeki işçilikten, bilgiden ve üretim araçlarından daha iyi yararlanma olarak da tanımlanabilir. İşgücü yönü ile genel anlamda ölçüsü ise, çalışan kişi başına mal üretimidir. Verimliliğin artırılması, daha iyi üretim metotları ve daha iyi üretim makinelerinin kullanılması ile mümkün olmaktadır. Verimlilik artışı, gelişen ülkelerde, yabancı teknolojinin ne derecede etkin kullanıldığına ve ödünç alınan teknolojinin yeterli ölçekte olup olmadığına bağlıdır. Büyüme, ölçek ve verimlilik fazla ise, ölçek ekonomilerinin gerçekleşme ihtimali de o kadar artacaktır.

Verimlilik oranlarında ortaya çıkan değişmelerin esas nedeni, üretimde ve kaynak kullanımında ortaya çıkan nicel değişmelerdir. Piyasa koşulları, konjonktürel dalgalanmalar, ekonominin yapısal bozuklukları, darboğazlar ve kuruluş aşamasındaki hatalar, kapasite kullanımını olumsuz yönde etkileyerek verimlilik kaybına neden olabilmektedir.

AB Otomobil Sanayi Planı çalışmasına göre, TOS'un entegrasyon içinde bulunduğu AB otomotiv sanayii kuruluşlarının verimliliği, Uzakdoğu rekabetine göre %30 geridedir. TOS ile Uzakdoğu rekabeti arasındaki verimlilik farkı ise %68'dir. Türkiye'deki fiziki verimliliğin AB'ye oranla yüksek olması bizi aldatmamalıdır. Çünkü, bundan daha önemlisi değer verimliliğidir. Gerçekten işgücünün değer verimliliği; 1991'de AB firmalarından 'Daimler-Benz'de 122, Fiat'da 131, Volkswagen'de 139 ve Peugeot'da 146 bin ECU olmuşken, Türk firmalarından Oyak-Renault'da 68, BMC'de 63, Tofaş'da 58 ve Mercedes-Benz Türk'de sadece 37 bin ECU olmuştur. (DEMİR – ÇOBAN, 7-8 Kasım 1997: 106)

iii- Ürün ve Kalitesi

Kalite, tasarımdan başlayarak üretim kademelerinde ve sonuçta istenilen özelliklere uygunluk kabiliyeti olarak tanımlanmaktadır. Avrupa'da yaygın ve aranan, tasarım geliştirme, üretim ve son muayenede kalite güvencesi modeli standartlarını kapsayan ISO 9000 olgusu, otomotiv sektöründe önemini artırmış, bu sayede verimlilikte artışlar görülmüştür. Kalite, firmaların şu andaki başarılarına etkisi bakımından en önemli faktör niteliğindedir. Uluslararası piyasaların birleşmesi nedeniyle Uluslararası Standardizasyon Örgütü (ISO) kurulmuştur. Ürünlerin kalite güvencesini tescil etmek üzere ISO 9000, ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003 ve ISO 9004 kalite modelleri belirlenmiştir. Son yıllarda artan çevre kirliliğini önlemek amacıyla ISO 9000 standartlarının bir uzantısı olarak ISO 14000 standartları geliştirilmiştir. Otomotiv firmaları açısından uluslararası piyasalarda rekabet gücünü arttırmak için ISO 14000 belgesi almak günümüzde zorunluluk haline gelmiştir. Bu amaçla Nissan ve Ford, bazı bölgesel pilot fabrikalarında ISO 14000 belgesi almak için yoğun girişimlerde bulunmaktadırlar.

Nissan, yedi fabrikasında Mart 1999 ve diğerlerinde 2000 yılına kadar bu belgeyi almayı hedeflemektedir.

Firmaların mevcut kalite düzeyini olumlu yönde etkileyen faktörler çok önemli ölçüde insan faktörü olarak ortaya çıkmaktadır. Bu faktörler de sırasıyla; şirketteki kalite yönetimi personelinin düzeyi, toplam kalite anlayışının firmanın tüm çalışanlarınca tam anlamı ile benimsenme düzeyi, çalışanların katılımı/katılımda bulunma isteği, işçilik düzeyi, mühendislik hizmetlerinin düzeyi olarak sıralanabilir.

Türkiye'deki otomobil piyasası geniş ürün çeşidi ile henüz yeni tanışmaya başlamıştır. Toplam otomobil satışlarının %80'ini İtalya'da 25 model oluştururken, Türkiye'de sadece 5 model oluşturmaktadır. TOS'un gelişme ortamını henüz yeni bulması ve buna bağlı olarak AB'deki ortak kuruluşlarla entegrasyon sürecinin hızlanması sonucunda son 7 yılda model sayısı üç misli artmış ve yeni modeller Avrupa ile aynı zamanda pazara girmeye başlamıştır. Dolayısıyla gelişme ortamı ve AB ile entegrasyon süreci devam ettikçe TOS, rekabet gücü için yeterli ürün gamına ulaşacaktır. Otomobil pazarındaki gelişme ve AB ile entegrasyonunun yeterli düzeyde olmadığı 1990 öncesi dönemde, TOS'daki ürün gamı eski teknoloji içeren modellerden oluşmaktaydı. Pazardaki gelişme ve ithalatın artmasıyla Türk tüketicisi yeni modellerle tanışmaya başlayınca eski ürün teknolojisi taşıyan modeller, kalitesiz olarak nitelendirilmeye başlamıştır. (Tezer, 1997: 11)

iv- Pazarlama ve Satış Sonrası Hizmetler

Ürünlerin nihai kullanıcının eline geçmesinden sonra yapılan faaliyetler satış sonrası hizmet kapsamına girer. Satış sonrası hizmet açısından; hizmet personelinin eğitimi, hizmet teknolojilerinin geliştirilmesi, yedek parçaların zamanında ve düşük maliyetle sunulması, müşteri şikayetlerine etkin bir biçimde cevap verilmesi gerekir. Türkiye'deki otomobil pazarı genel ekonomik konjonktür paralelinde, 1990 yılına kadar yetersiz büyüklükte ve eksik rekabet ortamı içinde yeterli bir gelişme gösterememiştir. Bu nedenle yoğun rekabetin gerektirdiği dağıtım kanalları ve servis teşkilatına yatırım, ekonomik olmaktan uzak kalmıştır. Üretici firmalar satış sonrası hizmetlerle ilgili servis planlarını gerçekleştirmeli, servis için gereken kaynakları, kuruluşları, yöntem ve araçları belirlemeli, bu faaliyetler sürecinde müşterinin olumsuz etkilenmesini en aza indirecek önlemleri almalıdır. Ancak TOS, pazardaki yeni gelişmeler ve rekabetin dağıtım kanallarına verdiği özel önem nedeni ile, bu konuda çok etkili çalışmalar içindedir.

v- Parça Üreten Sanayi

TOS'un son yıllarda gerçekleştirdiği performans ve rekabet gücü artışına paralel olarak otomotiv parça sanayi de son yedi yılda çok ciddi gelişmeler göstermiştir. Bu süre içinde verimlilik yılda ortalama %10-30 dolayında artmıştır. Daha iyi stok yönetimi sonucunda maliyetler yılda ortalama %3-5 oranında

düşmüştür. Ayrıca, son yedi yılda parça üreten sanayiide 2 milyar dolar kapasite artışı ve modernizasyon yatırımı yapılmıştır.

Türkiye'deki otomotiv parça üreticileri AB'deki parça üreticilerine göre ortalama %10 ve Jopon parça üreticilerine göre %20 daha pahalıdır. Parça üreticilerinin sadece %35'i Avrupa kalitesinde ve %20'si de Japon kalitesinde üretim yapmaktadırlar. Otomotiv parça üreticilerinin rekabet gücündeki bu eksikliğin en önemli nedeni ekonomik ölçekte olmamaları ve ana sanayideki gibi yüksek temel girdi maliyetleri ile çalışmalarınıdır. Avrupa'daki parça üreticilerinde de benzer uluslararası rekabet gücü eksikliği görülmektedir.

Ana sanayiinin üretim ölçeğinin büyümesine ve parça sanayiinde AB ile giderek gelişen entegrasyonun sonucu olarak artacak ihracat artışına paralel olarak, parça üreticilerinin ekonomik ölçeğe ulaşmaları mümkün olacaktır. Ayrıca otomotiv ana sanayii ile parça sanayii arasında AB otomobil sanayii planında öngörüldüğü gibi aynı şekilde bir işbirliği geliştirilmesi halinde parça sanayiinin uluslararası rekabet gücüne ulaşması mümkündür. Makro ekonomik yapıdan ve talep kısıtlayıcı vergi politikalarından kaynaklı olumsuz maliyet faktörleri, planlı bir şekilde telafi edici mekanizmalarla giderildiğinde, TOS varolan işgücü maliyet avantajını kullanarak Avrupa'daki Japon transplantına karşı %25 ve Avrupalı üreticilere karşı %35'lik rekabet üstünlüğüne sahip olabilecektir.

Sonuç olarak; ülkemiz otomotiv sektörünün, mevcut yapısal özelliğinden kaynaklanan sorunları nedeniyle uluslararası pazarlarda rekabet düzeyi düşüktür. Ayrıca 1994 ve 1995 yıllarında alınan ekonomik istikrar tedbirleri, sektörün rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemeye devam etmektedir. Gerçekten;

- Ülkemizde halen taşıt aracı üreten firmaların üretim kapasiteleri genel olarak kabul edilebilir ekonomik ölçeklerin altında bulunmaktadır.

- Son yıllarda orijin ülkelerle eş anda bazı modellerin üretimine geçilmiş ise de, üretilen modellerin büyük bölümünü, daha önce orijin ülkelerde üretimden kalkmış modeller oluşturmaktadır.

- Türkiye, işgücü maliyeti açısından hala önemli avantajlara sahip olmasına rağmen, ülkemizde verimlilik oranı, AB ülkelerinin, otomobil üretiminde 1/2'si, pres atölyesinde 1/4'ü, gövde ve boya atölyelerinde 1/3'ü, montaj atölyesinde ise 1/2'si düzeyindedir.

- Türkiye'de verimlilik oranları, montaj işlemlerinde AB'nin 1/4'ü ile 1/7'si, motor atölyesinde ise 1/4'ü ile 1/40'ı arasında değişmektedir.

- Türkiye'de işçi ücretlerindeki avantaja rağmen, verimliliğin düşük ve girdi fiyatlarının yüksek olması nedeni ile aynı otomobil, AB ülkelerine göre %10-20 fazla maliyetle üretilmektedir.

- Türkiye'de yan sanayii firmalarının verimliliği, AB ülkelerinin %30'u, üretim ölçekleri de %25-75'i düzeyindedir. Üretim ölçeği ile verimliliği düşük ve girdi maliyetleri yüksek olan yan sanayii, halen %80 oranında yerli girdi oranına erişmiş bulunan taşıt araçları imalat sektörünün rekabet düzeyini azaltmaktadır.

•Halen yan sanayide imal edilen mamullerin yalnız %10 ile %30'u AB kalite standartlarını yakalayabilmektedir.

Özetle, üretim ölçeği, verimlilik, maliyet ve kalite açısından ele alındığında Türk otomotiv sektörünün uluslararası rekabete hazır olduğunu söylemek bu aşamada güçtür. Ancak, söz konusu problemlerin aşılabilmesi için, özellikle 1990 yılından bu yana sektör dinamik bir gelişim sürecinde bulunmaktadır. Geniş bir pazar potansiyeline ve nispeten ucuz işgücüne sahip olan ülkemizde faaliyet gösteren otomotiv firmaları son yıllarda;

*Kapasite arttırma, yeni model üretme ve modernizasyon amaçlı yatırımlarını sürdürmekte,

*Toplam kalite yönetimi ile ürün ve proses kalitelerini yükseltmeye çalışmakta,

*Satış, dağıtım ve servis ağlarını modernize etmektedirler. (Demirci, 1996: 43)

C- Avrupa ve Türk Otomotiv Sanayileri Arasında Rekabet Gücü Karşılaştırması

Türk otomotiv sanayiinin Gümrük Birliği içinde nasıl bir performans göstereceği, her şeyden önce onun AB otomotiv sektörü karşısındaki "rekabet gücüne" bağlı olacaktır. Uluslararası fiyat karşılaştırmaları, sektörün ihracat performansı, karşılaştırmalı üstünlükler, birim maliyet-fiyat karşılaştırmaları, emek ya da sermaye verimliliği gibi kriterler rekabet gücünün ölçülmesi amacıyla ele alınabilir.

Her sanayii dalı ve işletmenin ülke içindeki koşulları, sermaye yapısı, dış kaynaklara bağımlılık ölçüleri, uluslararası rekabete açılma düzeyleri, teknolojik yapıları, çalışanların üretkenlikleri, hangi talebe göre üretim yaptıkları, ölçek ekonomisine uygun üretim yapıp yapmadıkları, talebin iç/dış dağılımı, dağıtım kanallarının varlığı ve niteliği, kalite-fiyat ilişkisinde dış rakiplere göre konumları rekabet yapısını belirlemektedir. (Baydarol, Şubat 1994: 117)

a- Verimlilik Açısından

i- Fabrika Verimliliği

•*Pres atölyesinde:* Dünyadaki modern fabrikalarda otomatik pres hatlarında dört pres kullanılmakta, üç dakikada kalıp değiştirilmekte, 5-10 dakika arasında kurgu gerçekleştirilmektedir. Türkiye'de pres hatları manuel olup, kalıp değiştirme 25-60 dakika sürmekte, kurgu süresi 10 dakikayı aşmaktadır. Verimlilik faktörü yaklaşık 1.4:1'dir.

•*Gövde atölyesinde:* Dünyadaki modern fabrikalarda üretim %90 otomasyona bağlanmış ve punta sayısı 2500'e indirilmiştir. Türkiye'de kaynak elle yapılmakta, eski ürünlerde 5000, yeni ürünlerde 3500 punta atılmaktadır. Verimlilik faktörü yaklaşık 3:1'dir.

•*Boya atölyesinde:* Dünyadaki modern fabrikalarda son kat boya ve iç spreylemede robot teknolojisi kullanılmakta, bazı parçalar yan sanayiden boyanmış alınmakta, otomobillerin sadece %5'inde tekrar çalışma gerekmektedir. Türkiye'de robot teknolojisi çok sınırlı olarak kullanılmakta, boyama işleminin büyük kısmı fabrikada yapılmakta, kusurlu boya oranı yüksek çıkmaktadır. Verimlilik faktörü yaklaşık 3:1'dir.

•*Montaj atölyesinde:* AB otomobil üreticileri bir aracın montajını ortalama 25 saatte, Japon üreticileri ise 16.8 saatte gerçekleştirmektedirler. Dünyadaki modern fabrikalarda hat dakikada 6 metre ilerlemekte, 55 saniyede faz tamamlanmakta, %20-25 oranında robot teknolojisi kullanılmaktadır. Türkiye'de montaj verimliliğinde gözle görülür bir iyileşme vardır. 1972 yılında bir otomobilin montajı için 58 saat harcanırken, bugün harcanan zaman 32-33 saat dolaylarındadır. Türkiye'de hat dakikada 3 metre ilerleyebilmekte, faz 2 dakikada tamamlanmakta, montaj gruplarında 8 işçi çalışmaktadır. Verimlilik faktörü yaklaşık 2:1'dir.

Tek montajlı işlemlerde de Dünya ve Avrupa ile Türkiye otomotiv sanayii arasında önemli verimlilik farkları bulunmaktadır. Örneğin, direksiyon montajında verimlilik faktörü yaklaşık 1.7:1, arka cam montajında 2.4:1 ve arka dingilin gövdeye bağlanmasında 5:1'dir.

•*Motor atölyesinde:* En büyük verimlilik farklarının bu alanda olduğu görülmektedir. Dünyanın modern fabrikalarında işçi başına yılda 2300 motor üretilirken, Türkiye'de bu rakam 300-900'dür. Dolayısıyla verimlilik faktörü yaklaşık 7:1 olmaktadır. Bu genel ortalamanın yanında, verimlilik faktörleri motor bloğunda 5:1, silindir başlığında 9:1, krank milinde 20:1, eksantrik milinde 40:1, motor montajında 6:1 ve test istasyonunda 4:1'dir. (Töre, v.d., 1994: 105-106)

ii- İşgücü Verimliliği

Türk ve AB ülkeleri otomotiv sanayiinde faaliyette bulunan belli başlı firmaların işgücü verimliliğine bakıldığında, AB firmalarında yıldan yıla düştüğü, Türk firmalarında arttığı görülmektedir. AB firmalarında 1990 yılında ortalama 11.8 olan işgücü verimliliği, 1991 yılında 11.7'ye 1997 yılında da 7.17'ye düşmüştür. Türkiye'de ise işgücü verimliliği 1990'da 9.6, 1991'de 10.4 ve 1997'de ise 13.2 olmuştur. Ancak işgücü değer verimliliği Türk firmalarında AB firmaları ile karşılaştırıldığında daha düşüktür. AB firmaları, Türk firmalarına göre işgücünün fiziki verimliliğinde dezavantajlı olmalarına karşın, değer verimliliğinde avantajlıdır. Dünyanın modern fabrikalarında işçi başına yılda 210-280 otomobil düşmektedir. Türkiye'de ise bu sayı 125'dir. Dolayısıyla verimlilik faktörü yaklaşık 2:1'dir.

b- Maliyet Açısından

i- İşgücü Maliyeti

Türkiye, işgücü maliyeti açısından hala önemli avantajlara sahip görünmekle birlikte, hızla yükselen işçilik giderleri yüzünden bu avantajı giderek kaybolmaktadır. Türkiye, AB ülkeleri karşısında işgücü maliyeti açısından 3:1 ile 6:1 arasında değişen oranlarda avantajlı görünmektedir. Ancak 1990-1995 yılları arasında Türk otomotiv sanayiinde işçi ücretleri dolar bazında yaklaşık %12 oranında artmıştır. Aynı dönemde AB ülkelerinde dolar bazında artışlar, Fransa'da %3.3, İtalya'da %4.3, Almanya'da %5 ve İspanya'da %5.6 olmuştur. İngiltere'de ise işçi ücretleri bu dönemde %12.5 oranında azalmıştır. Türkiye'de işçilik giderlerinin bu hızla artmaya devam etmesi halinde 6 yılda ikiye katlanacağı, 15-20 yılda ise İtalya ve İspanya'nın düzeylerini yakalayacağı tahmin edilmektedir.

ii- Toplam Maliyet

Türkiye'deki yerli üreticiler modern otomobilleri Avrupalı firmalardan yaklaşık %10 daha pahalı üretebilmektedirler. Maliyet farkı Avrupa'daki Japon transplamlarda üretilen otomobillerle karşılaştırıldığında %20'yi bulmaktadır. Örneğin, İngiltere'deki bir Japon transplamında 10.300 Alman markına üretilen bir otomobilin Türkiye'deki maliyeti 12.300 Alman markını bulmaktadır. Türkiye'de saat başı ücretin %65 daha ucuz olmasına rağmen, verimliliğin düşük olması nedeniyle aynı üretim için %100-120 daha fazla iş saati gerekmektedir. Verimliliğin çok düşük oluşu yanında, Türkiye'de diğer girdi fiyatlarının nisbi yüksekliği de toplam maliyetler açısından dezavantaj yaratmaktadır.

AB ülkeleri, sermaye maliyeti açısından oldukça istikrarlıdır. Nominal faiz oranı yaklaşık %5-10, enflasyon oranı %2-4 ve reel faiz oranı %3-6 arasında değişmektedir. Reel faiz oranının en yüksek olduğu ülke 1993'te %7.25 ile Fransa, en düşük olduğu ülke %1.05 ile Almanya, 1994'te en yüksek maliyetli ülke %6.63 ile Belçika, en düşük maliyetli ülke %3.26 ile İspanya, 1995'te en yüksek maliyetli ülke ise %4.19 ile İngiltere'dir. Türkiye'de sermaye maliyetleri enflasyona bağlı olarak yıldan yıla dalgalanmaktadır. Reel faiz oranı 1993'te %-10.84, 1994'te %-13.31 ve 1995'te %15 olarak gerçekleşmiştir.

1994 yılı verilerine göre linyit kömürünün Almanya'dan daha ucuz olması dışında Türkiye'de enerji maliyetleri AB ülkelerinden daha yüksektir. Örneğin Türk sanayiinde kullanılan elektrik maliyeti yaklaşık olarak, Danimarka ve Hollanda'dan 4, Almanya ve İngiltere'den 3, İspanya ve İtalya'dan 2 kat daha pahalıdır. Türk sanayicisinin daha pahalı enerji kullanması, AB ülkeleri karşısında rekabet gücünü azaltmaktadır. AB ülkeleri, enerjinin sanayide taşıdığı önemin bilinciyle yıllar önce gerekli önlemleri almışlardır. 1973-1985 arasında %20'lere varan bir enerji tasarrufu sağlamışlardır. Almanya 1987'de geliştirdiği yeni tekniklerle enerjide verimliliği %35'le çıkarmayı başarmıştır. Fransa, 2005 yılında 20-42 milyon ton eşdeğer petrol oranında bir enerji tasarrufu hedeflemektedir.

Hollanda ise 1990-2000 yılları arasında enerji verimliliğini %20 oranında arttırmayı planlamıştır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Yüz yılı aşkın bir tarihi geçmişe sahip otomotiv sanayii, bugün yarattığı geniş boyutlu ekonomik dinamizm ve sürükleyiciliği nedeniyle hemen her ülkede anahtar sektör durumundadır. Hatta, Dünya'nın gelişmiş ekonomik güçleri olan ABD'de, Japonya'da ve AB'de otomotiv sanayii, ekonomilerin lokomotif sektörü durumunda olup, ekonomik gelişmenin yönünü ve derecesini belirlemektedir.

Otomotiv sektörü içinde en önemli payı otomobil oluşturduğundan, sektördeki gelişmeler de otomobilin gelişim çizgisine paralel olarak devam etmiş ve etmektedir. Otomobilin icat edildiği yer Avrupa olmasına rağmen, seri üretimine geçildiği yer ABD olmuştur. ABD, bu üstünlüğünü yıllarca rakipsiz olarak sürdürmüş, ancak Avrupa'nın seri üretime geçtiği 1930 yılından sonra sektörde yeni rakipler ortaya çıkmaya başlamıştır. Yine de, petrol fiyatlarının aşırı yükseldiği 1970'li yıllara kadar ABD, bu sektörde birinciliği hiçbir ülkeye kaptırmamıştır. Fakat, 1970 yılından sonra otomotiv sanayiinde Japonlarda söz sahibi olmaya başlamışlar ve 1980'li yıllarda sektörde liderlik koltuğuna oturmuşlardır. Japonların bu üstünlüğü öylesine büyük boyutlara ulaşmıştır ki bugün ABD otomotiv pazarının %30'una yakınıni ele geçirmişlerdir. Japonya'nın bu hızlı ilerleyişini sezen Avrupalılarda şu anda %10 dolayında olan Japon pazar payının yükselmemesi için yoğun çaba içine girmişlerdir.

Günümüzde dünya otomotiv sanayii, teknoloji, üretim koşulları ve ticaret açısından büyük değişiklikler geçirmektedir. Teknolojik gelişmelere bağlı olarak da uluslararası rekabet giderek hızlanmaktadır. Otomotiv pazarında rekabet gücü en yüksek olan Japonya ise diğer ülkeler tarafından baz alınmaktadır.

Ülkemizde otomotiv sanayiinin kurulması ise 1960'lı yıllarda olmuştur. O yıllarda sadece yurtiçi talebi karşılamaya dönük, ithal ikameci bir anlayışla ekonomik olmayan ölçeklerde kurulan otomotiv sanayii, çok geçmeden yüksek maliyet, yüksek fiyat, düşük kalite ve standardizasyon sorunları ile karşı karşıya kalmıştır. Bu olumsuzluklar, sektörün ekonomideki dalgalanmalardan çok çabuk etkilenmesine ve üretimde büyük iniş-çıkışlar yaşanmasına sebep olmuştur.

Türk otomotiv sanayii, 1980 yılından sonra ithal ikameci anlayışı terk ederek ihracata yönelmiş ve bir anda kendisini uluslararası rekabetin içinde bulmuştur. Rekabet, haliyle sektöre büyük oranda yatırım yapılması ihtiyacını gündeme getirmiş, 1983 yılından sonra sağlanan istikrarlı ekonomik büyüme ile birlikte bu sanayi dalında, özellikle otomobil alt dalında büyük bir hareketlilik gözlenmiştir. Yüksek talep ve dolayısıyla yüksek üretim düzeyi 1988 yılına kadar devam etmiş, taşıt alım vergilerinin artırılmasıyla birlikte anılan yıldan itibaren talepte daralma başlamıştır. 1990 yılı ise Türk otomotiv sanayii için bir dönüm noktası olmuştur. Banka kredilerinin yaygınlaşması ile otomotiv ürünlerine olan

talep hızlı bir artış eğilimine girmiş, bu da üretimin ve ihracatın artmasına neden olmuştur. Öyle ki 1987-1992 yılları arasında otomotiv sektörü en hızlı büyüyen sektör olmuştur. Ayrıca 1990'lı yıllar otomotiv sanayiine yüksek miktarda yatırımların yapıldığı yıllar olmuştur. Özellikle kapasite arttırımı ve modernizasyon yatırımlarında büyük bir artış göze çarpmaktadır.

Tüm bu gelişmelere karşın, Türk otomotiv sanayii henüz ekonomik ölçeklere, dünya standart ve kalitelerine erişebilmiş değildir. Sanayii, hala, çeşitli yapısal ve konjonktürel sorunlarla karşı karşıya bulunmaktadır. Bu sorunların aşılabilmesi için, bir yandan devletin sektörü çağdaş ölçüler içinde desteklemesine, diğer taraftan 1990'lı yılların başından itibaren görülen gelişmelerin devam ettirilmesine ihtiyaç vardır. Gerçi son yıllarda, uygulanan destekleme ve teşvik politikaları sonucunda emek-yoğun teknoloji kullanan firmalar gözle görülür bir gelişme sağlayabilmişlerdir. Ancak, gerek ana, gerekse yan sanayii de mevcut yapı içerisinde ihracatta süreklilik sağlanabilmesi, öncelikle kaliteli ve uygun fiyattan üretim yapılabilmesine bağlıdır. Bunun için de, ölçek büyümesi anlamına gelen firmalar arası entegrasyonun sağlanması veya ölçek büyütme projelerinin hayata geçirilmesi gerekmektedir. Bu aşamanın tamamlanması halinde ana sanayii, kaliteli ve uygun fiyattan üretim yapabilecek bir yapıya kavuşabilecek, yan sanayi de buna bağlı olarak kapasitesini arttırabilecek, birleşme ve yenileme yatırımları ile entegre tesislere dönüşebilecektir. Aksi takdirde, Türk ekonomisinin lokomotif ve anahtar sektörlerinden birisi olan otomotiv sanayiinin, yılda milyonlarca adet araç üreten AB ülkeleri karşısında, emek-yoğun üretim yapılan otobüs dışında rekabete hazır olduğunu söylemek güç olacaktır.

Türk otomotiv sanayiinin dünya ölçülerinde rekabet gücü kazanabilmesi için, birtakım önlemlere ihtiyaç vardır. Öncelikle, bu kadar önemli olduğu vurgulanan otomotiv sanayii AB'de olduğu gibi bir Master Plana kavuşturulmalı ve en az 10 yıllık bir periyodu kapsamalıdır. Geleceği belirsizlikten kurtaracak orta ve uzun vadeli planlar yapmak, üreticiyi ve alıcıyı bu planlar doğrultusunda davranmaya yönlendirecektir. Otomotiv sanayiinin tümü için belirlenmiş, kalıcı gümrük ve vergi politikaları belirlenmesi, firmalara ileriye dönük yatırımları için güven verici ve istikrarlı bir ortam sağlayacaktır.

Firmaların kapasitelerini tam kullanmaları veya kapasitelerini arttırmaları, dolayısıyla maliyetlerini düşürebilmeleri için efektif talebin arttırılması gerekmektedir. Bunun için de Türkiye'de talebi baskı altında tutan vergi oranlarının acilen indirilmesi artık bir zorunluluk haline gelmiştir. Halen %50'ler dolayında bulunan toplam vergi yükünün AB'deki %20-25'ler düzeyine indirilmesi lüks tüketim malı sayılan otomobili orta gelirliiler içinde sahip olunabilir hale getirecektir. Potansiyel talebin efektif talebe dönüşmesi ise bilindiği gibi ekonominin canlanması ve sanayinin rekabet gücü kazanabilmesi açısından da son derece önemlidir.

Diğer yandan ihracat, ülkenin dünyada elverişli koşullarda yerini alabilmesi bakımından en önemli faktörlerden biridir. Bu nedenle ihracat politikaları, diğer politikalar ve özellikle ithalat politikası ile bütünleştirilmeli ve karşılıklı ihracat ilkesi esas alınmalıdır. Otomotiv ürünleri ithalatında bulunduğumuz ülkelere yapılacak alımlara karşılık, otomotiv yan sanayii ürünlerinin o ülkelere ihracı sağlanmalıdır.

Yurtiçi talebin ithalat ile karşılanması önlenmeli, bu nedenle ithalata marka ve model bazında sınırlama getirilmelidir. Fakat, bu sınırlama, yerli sanayiinin dinamizm ve gelişmesini önleyecek şekilde olmamalı, rekabet ise yabancı araçların ülkemizde pazarlanması yoluyla değil, üretici firmaların yeniden yapılanmasını sağlayacak yönde olmalıdır.

Özellikle yan sanayii firmaları olmak üzere bütün otomotiv sanayiinde optimum ölçekli kuruluşlar oluşturulmasına özen gösterilmeli, sektörde teknolojik gelişmeyi sağlamak amacıyla, bu tip kuruluşlarda ar-ge çalışmalarının hızlandırılması için özendirici önlemler alınmalı, kalite kontrol faaliyetleri devletçe desteklenmelidir. Ayrıca, bilim kuruluşları ile sanayii kuruluşları arasında işbirliği geliştirilmelidir.

Uluslararası rekabette, önceliğin hangi unsurlara verileceği belirlenmeli ve bu yönde çalışılmalıdır. Bugün, rekabeti belirleyen en önemli faktörler kalite (%48), fiyat -dolayısıyla maliyet- (%31), mühendislik-tasarım (%5), geçmişe bağlar (%4), mesafe (%1) ile teslim ve satış sonrası hizmetler (%11) olarak sıralanmaktadır. Artık, mal ve hizmet üretme rekabetinin yerini teknoloji rekabeti ve ar-ge çalışmaları almıştır. Bunun sonucu olarak, ülkelerin konumunu belirleyen en önemli etken, nitelikli insan gücüne dayanan teknoloji üretim düzeyi olmaktadır.

Sonuç olarak, Türkiye'nin AB otomotiv sanayii karşısında zayıf olan rekabet gücünü arttırabilmesi için kaliteye daha fazla önem vermesi, avantajlı olduğu ucuz işgücünü daha iyi değerlendirmesi ve ar-ge yatırımlarına ağırlık vermesi gerekmektedir. Ayrıca, potansiyel talebin efektif talebe dönüşmesini engelleyen ve dolayısıyla firmaların atıl kapasite ile çalışmalarına neden olan ağır vergi yükünün de en kısa zamanda AB düzeyine indirilmesi konusu ihmal edilmemelidir.

KAYNAKÇA

AKSOY, Tamer

Ortak Pazarla Muhtemel Bir Entegrasyon Işığında Türk Otomotiv Sanayii Yatırımları, OSD, Yayın No: 20, İstanbul, 1990.

ALKAN, Selma

Otomotiv Sektörü, Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O. Sektör İncelemesi: 9, Ankara, Mayıs 1996.

AZCANLI, Ahmet

Türk Otomotiv Sanayiinin Tarihsel Gelişimi, OSD, İstanbul, Aralık 1994.

BAYRAKTAR, Sibel K.

Otomotiv Sektörü, İMKB Yayınları Sektör Araştırmaları Serisi, No: 1, İstanbul, Ekim 1995.

- DEMİR, Osman – ÇOBAN, Orhan “Türk Otomotiv Sanayinin Rekabet Gücünü Artırmaya Yönelik Politikalar”, V. Otomotiv ve Yan Sanayii Sempozyumu Bildiriler Kitabı, TMMOB, Yayın No:198, Bursa, 7-8 Kasım 1997.
- DEMİRCİ, Barbaros Taşıt Araçları İmalat Sektöründe Gelişmeler ve Beklentiler, T.S.K.B. A.Ş. İktisat ve Araştırma Müdürlüğü, İstanbul, Haziran 1996.
- GÖKDERE, A-TÖRE, N. Gümrük Birliği ve Türk Otomotiv Sanayii, Ankara Üniv. AT Araştırma ve Uygulama Merkezi (ATAUM) Özel Raporlar Dizisi, No: 1, Ankara, Kasım 1994.
- KUTAY, Pars Avrupa Birliği Otomotiv Sanayii, AB Nezdinde Türkiye Daimi Temsilciliği Ekonomi ve Ticaret Müşavirliği, Brüksel, Mart 1994.
- A. Ali- EROL İbrahim Türkiye'nin AT'ye Tam Üyelğinde Karşılaştırmalı Yapısal Sorunları, Malatya, 1992.
- ORHAN, Osman Z. Gümrük Birliği Sürecinde Türk Otomotiv Sanayinin ve Otomotiv Yan Sanayinin Rekabet Gücü, İTO Yayınları, Yayın No: 54, İstanbul, 1997.
- OSD Otomobil Satışlarında Yüksek Vergi=Azalan Toplam Vergi Geliri, Rapor, 1996/4, İstanbul, 1996.
- OSD Otomotiv Sanayiinde Vergi Sorunları Raporu, İstanbul, Şubat 1992.
- SÖNMEZ, Ayper Otomotiv Yan Sanayii ve Hedef Pazarlara İhracat İmkânı, İGEME Yayınları, Ankara, Ekim 1996.
- TEZER, Ercan Türkiye'deki Otomotiv Sanayii, OSD, Rapor 1994/21, İstanbul, Ekim 1994.
- TOSYÖV Girişim Dergisi, Nisan 1995.
- TÜSİAD Rekabet Stratejileri ve En İyi Uygulamalar Türk Otomotiv Sektörü, Rekabet Stratejileri Dizisi-3, Yayın No:TÜSİAD-T/97-12/225, İstanbul, Aralık, 1997.

KAMU AÇIKLARININ FİNANSMANINDA MONETİZASYON POLİTİKASI

Dr.Erdal DEMİRHAN

Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, AFYON

1.GİRİŞ

İktisat literatüründe kamu açıklarının ekonomi üzerindeki etkileri, daha çok söz konusu açıkların finansman yöntemleriyle birlikte ele alınmaktadır. Kamu açıklarının finansmanında kullanılabilir kaynaklar ise temel olarak üç'e ayrılmaktadır:

- 1- Yurt içinden borçlanılarak gerçekleştirilen finansman
- 2- Yurt dışından borçlanılarak yapılan finansman
- 3- Parasal finansman.

Buna göre; kamu açıklarının finansmanının eşitlik biçiminde ifadesi şu şekilde gösterilebilmektedir (Easterly & Hebbel, 1993, s.213):

Kamu açıklarının finansmanı = Parasal finansman + Yurt içinden borçlanılarak yapılan finansman + Yurt dışından borçlanılarak yapılan finansman

Yukarıdaki eşitlikte borç yaratımının unsurlarını teşkil eden iç ve dış borçlanma ayrı ayrı gösterilmektedir. Diğer yandan kamu açıklarının finansmanında kullanılan iç ve dış borç kaynaklarının bir arada ele alınmasıyla birlikte aşağıda gösterilen eşitlik elde edilecektir (Hemming & Mackenzie, 1995, s.7).

$$-(T - C^g - I^g) = \Delta B + \Delta H$$

Yukarıda ifade edilen eşitlikte yer alan T, vergi gelirlerini; I^g , kamu yatırım harcamalarını; C^g , kamu tüketim harcamalarını; H, parasal tabanı; B, iç ve dış borç stoku toplamını göstermektedir. Diğer yandan eşitliğin sol tarafı kamu açıklarını, sağ tarafı söz konusu açıkların finansman kaynaklarını ifade etmektedir. Bu anlamda kamu açıklarının finansmanında borç yaratımı ve para yaratımından söz edilebilmektedir.

Kamu açıklarının borç yaratımı ile finanse edilmesi uygulamaları ve bu uygulamaların ekonomi üzerindeki etkileri konusunda araştırmaların mevcut olmasına rağmen, kamu açıklarının para yaratımı ile finanse edilmesi konusunda bilgi eksikliği mevcuttur. Kamu açıklarının finansmanının ekonomiyi olumsuz etkilemeyecek bir borç yaratımı ile gerçekleştirilmesi arzulanan durumdur. Söz konusu arzulanan durumun gerçekleştirilmesinde ortaya çıkan güçlükler monetizasyon politikasının uygulanmasına zemin teşkil etmektedir. Özellikle kamu açıklarının finansmanında borç yaratımına yoğun olarak başvuran ülkelerde, kamu borçlanmasının makro ekonomik değişkenler üzerindeki olumsuz etkileri

sebebiyle; kamu açıklarının para yaratımı ile finansmanı konusu önem kazanmaktadır.

Bu araştırma; kamu açıklarının monetizasyona yol açıp açmadığına yönelik tartışmalardan ziyade, bir finansman yöntemi olarak monetizasyon politikasının tanıtılmasına yöneliktir. Bu amaçla ilk önce kamu açıklarının finansman yöntemlerini oluşturan borç yaratımı ve para yaratımı arasındaki ayrım ortaya konulacak, daha sonra monetizasyon politikasının uygulanmasında merkez bankasının yapabileceği işlemler ve bu işlemleri yaparken kullanabileceği kaynakları hakkında açıklamalarda bulunulacaktır.

2. KAMU AÇIKLARININ FİNANSMANINDA BORÇ - PARA YARATIMI AYRIMI

Kamu açıklarının finansman yöntemleri ile ilgili sunulan yukarıdaki eşitlikten görüleceği üzere; kamu açıklarının finansmanında para yaratımına başvurulması parasal tabanda bir değişmeyi gerektirmektedir. Borç yaratımı ile yapılan finansmanda ise; parasal tabanda bir değişme ortaya çıkmamaktadır. Diğer yandan, kamu açıklarının finansmanında büyük çapta kamu borçlanmasına gidilmesinin faizler üzerindeki artırıcı etkisini hafifletmek amacıyla, merkez bankasının yeni çıkartılan devlet iç borçlanma senetlerinin bir kısmını satın alması para arzını artırmaktadır (Joines, 1985, s.329). Bu bağlamda borç yaratımına gidilmesi ilerleyen dönemlerde monetizasyon politikasının uygulanmasına zemin teşkil etmektedir. Diğer yandan borç yaratımı böyle bir zemin hazırlamasa dahi faiz oranlarında meydana gelen yükselme paranın dolaşım hızını artırabilmekte ve reel üretim miktarını azaltabilmektedir (Niskanen, 1978, s.597).

Borç yaratımı neticesinde çıkartılan devlet iç borçlanma senetlerinin bireylere ve bankacılık kesimine satılması durumunda, ekonomideki parasal taban miktarında bir değişiklik ortaya çıkmayacaktır. Bir diğer ifadeyle; kamu açıklarının finansmanı için çıkartılan devlet iç borçlanma senetleri merkez bankası bilançosunun yükümlülükler kısmında net bir değişmeye yol açmayacaktır (Hutchinson, 1967, s.135; Rose, 1994, ss.629-630). Ancak bu durumda ortaya çıkan faiz oranlarındaki yükselişler bankacılık kesiminin kullanılabilir rezervlerini etkilemek suretiyle para arzında artışa sebebiyet verebilmektedir. Zira faiz oranlarındaki yükselişler, bankacılık kesiminin kullanılabilir rezervlerini azaltmak amacıyla kredi verme isteğinin artmasına yol açacaktır. Böylece para arzı artış gösterecektir (Shapiro vd., 1968, s.510).

Ödünç alınan fonların kaynağının bankacılık kesimi olması durumunda ise; borç yaratımının para arzı üzerindeki etkisi, bankacılık kesiminin kullanılabilir rezervlere sahip olup olmadığına bağlıdır. Görüldüğü üzere; borç yaratımının bankacılık kesimine yönelmesi durumunda, para arzı üzerindeki etkileri kullanılabilir rezervler belirlemektedir. Bankacılık kesimi, kullanılabilir rezervleri

mevcut değilse; diğer kesimlere kullandırılan kredilerin miktarında kısıtlamaya gitmeden devlet iç borçlanma senetlerini satın alamayacaktır. Ancak bu durum depresyonla mücadele dönemlerinde genellikle söz konusu olmamaktadır. Zira bu dönemlerde işletmelerin kredi kullanma isteksizlikleri, bankacılık kesiminin kullanılabilir rezervlerinin artmasına yol açmaktadır (Haines, 1961, s.704). Bu bağlamda kamu açıklarının finansmanını sağlamaya yönelik olarak çıkartılan devlet iç borçlanma senetlerinin, ilave rezervler yaratılmaksızın bankacılık kesimine ya da bireylere satılması durumunda para arzında bir değişme olmayacaktır (The Council of Economic Advisers, 1970, s.418; Buchanan & Wagner, 1967, ss.4-11).

Bu aşamada bankacılık kesiminin kullanılabilir rezervlerindeki artış, daha sonra incelenecek olan monetizasyon politikasının uygulanması ile sağlanabilir. Bu anlamda ödünç alınan fonların kaynağının bireyler olması durumunda borç yaratımı para arzını artırıyor; bu artış, dolaylı yoldan yani kullanılabilir rezervlerin faiz oranlarındaki yükselmeye paralel olarak düşmesiyle gerçekleşebilmektedir. Diğer yandan ödünç alınan fonların kaynağının bankacılık kesimi olması durumunda ise; borç yaratımı para arzını artırıyor, bu artış direkt olarak yani kullanılabilir rezervlerin doğrudan düşmesiyle gerçekleşmektedir.

Kamu açıklarının finansman yöntemlerinden borç yaratımı ve para yaratımı ayrımının belirlenmesinde göz önünde bulundurulması gereken parasal büyüklük anlaşılacağı üzere *parasal taban*dır. Böylece kamu açıklarının finansman yöntemlerinden para yaratımının söz konusu olabilmesi için bir ekonomide parasal taban miktarında değişikliklerin ortaya çıkması gerekmektedir. Söz konusu değişiklikler ise; monetizasyon politikasının uygulanması suretiyle gerçekleşebilecektir.

3. KAMU AÇIKLARININ FİNANSMANINDA MONETİZASYON POLİTİKASI

Kamu açıklarının monetizasyonu merkez bankası tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu bakımdan monetizasyon teriminin bir finansman yöntemi olarak tanımıyla, merkez bankasının monetizasyon için yapacağı işlemlerin ve bu işlemlerde kullanabileceği kaynakların belirtilmesi gerekmektedir. Aşağıda bu konularla ilgili olarak açıklamalarda bulunulmuştur.

3.1.Kamu Açıklarının Monetizasyonunun Tanımı

Kamu açıklarının monetizasyonu, söz konusu açıkların para yaratımına sebebiyet verecek biçimde finanse edilmesi anlamına gelmektedir. Bu anlamda kamu açıklarının finansmanı için çıkartılan devlet iç borçlanma senetlerinin bankacılık kesimi dışına satılması veya merkez bankasının ek rezerv sağlamaksızın

bankacılık kesimine satılması durumunda kamu açıklarının monetizasyonu söz konusu olmamaktadır* (Aghevli & Khan, 1980, s.358).

Kamu açıklarının finansmanı ve maliye politikası terimleri genellikle aynı ifadeler için hatalı bir biçimde kullanılmaktadır (Hansen, 1949, s.167). Zira kamu açıklarının finansman yöntemleri içinde kamu açıklarının monetizasyonuna sebebiyet verecek işlemler de bulunmaktadır. Kamu açıklarının monetizasyonu konusu, kamu açıklarının finansman yöntemlerinden para yaratımının parasal genişlemeye sebebiyet vermesiyle ilgilidir. Parasal genişleme; halk, bankalar ve para otoritesi arasındaki ilişkiler neticesinde ortaya çıkmaktadır. Halkın elinde bulunan paralar nakit olarak veya bankalarda mevduat biçiminde tutulmakta, bankalar ise; kendilerine yatırılan mevduatları kazanç getiren varlıklar ile rezervler arasında dağıtmaktadır. Para otoritesi ise; parasal tabanı oluşturan unsurların arzını tesis etmektedir (Brunner, 1989, ss.264-265). Böylece merkez bankasının para otoritesi olarak belirli bir dönemde ortaya çıkan kamu açıklarını monetize etmesi, bu ilişkilerin parasal genişlemeye sebebiyet vermesine yol açabilmektedir. Bu bakımdan aşağıda detaylı biçimde değinileceği üzere; merkez bankasının kamu açıklarını direkt olarak finanse etmesi yanında, bu açıkları kapatmak amacıyla çıkartılmış olan devlet iç borçlanma senetlerini satın alarak dolaylı yoldan finanse etmesi ve bunun banknot basılarak gerçekleştirilmesi "*kamu açıklarının monetizasyonu*" kavramı içinde algılanmalıdır. Kamu açıklarında bir değişme meydana getirmeksizin parasal tabanda değişikliklere sebep olan işlemler pür para politikası işlemleri olarak adlandırılmaktadır (Auerbach, 1988, s.378). Bu bakımdan kamu açıklarının monetizasyonu pür para politikası işlemlerini kapsamaktadır.

Kamu açıklarının monetizasyonu bir ülkede parasal tabanın kaynaklarında değişikliklerin ortaya çıkması neticesinde gerçekleşmektedir. Parasal tabanın kaynakları merkez bankası bilançolarının varlıklar kısmına bakılarak görülebilir. Bu anlamda parasal tabanın temel kaynakları şu şekilde belirtilebilir:

- 1- Kamu Kesimine Açılan Nakit Krediler
- 2- Bankalara Açılan Nakit Krediler
- 3- Net Dış Varlıklar

Merkez bankasının kamu kesimine açmış olduğu kredilerin devlet iç borçlanma senetlerinin satın alımı şeklinde ortaya çıkması durumunda parasal tabanın kaynakları, cari yılda bir önceki yıla göre ortaya çıkan değişiklikler göz önüne alınarak aşağıdaki eşitlik yardımıyla belirtilebilir (Sachs, 1993, s.266).

$$(H-H_1)=(D_c-D_{c-1})+E(B^*_c-B^*_{c-1})+(L_c-L_{c-1})$$

* Kamu açıklarının finansmanında ticari bankalardan borçlanmanın para arzı üzerindeki etkileri için bkz: Coats Jr ve Khatkhate, 1980:371-385.

Yukarıdaki eşitlikte yer alan H, parasal tabanı; D_c , merkez bankası tarafından satın alınan devlet iç borçlanma senetleri stokunu; B^*_c , yabancı rezerv stokunu; L_c , merkez bankası tarafından bankacılık kesimine açılan krediler stokunu ifade etmektedir. Ayrıca E döviz kurunu, $E(B^*_c)$ ifadesi ise yabancı rezervlerin yurt içi para cinsinden değerini göstermektedir

Parasal tabanda meydana gelen değişiklikler, görüldüğü üzere; parasal taban kaynaklarını oluşturan unsurların herhangi birinde meydana gelen değişiklikler neticesinde ortaya çıkmaktadır. Bu unsurlara bakıldığı zaman parasal tabanı değiştiren unsurlardan net dış varlıklar dışındaki diğer unsurların milli paraya dayalı olarak değiştiği, net dış varlıklardaki değişikliklerin ise; döviz işlemlerine bağlı olduğu dikkati çekmektedir. Bu bağlamda parasal tabanı değiştiren unsurlar milli para ve döviz işlemlerine bağlı olarak ortaya çıkan değişimler olarak ayrı ayrı incelenebilir. Kamu açıklarının monetizasyonu söz konusu olduğunda ise; merkez bankasının devlet iç borçlanma senetlerini satın alması parasal tabanı artıracaktır.

Burada monetizasyon teriminin genel anlamı ile ilgili olarak önemli bir noktanın belirtilmesi gerekmektedir. Monetizasyon terimi, genel anlamda üretilen mal ve hizmetlerin mübadelelerinin yaygın biçimde para ile gerçekleştirilmesini ifade etmektedir. Bu bağlamda monetizasyon terimi, özellikle gelişmiş olan ülkelerde paranın hayati bir öneme sahip olması ve az gelişmiş olan ülkelerde ise; marjinal öneme sahip olması ile ilgili olarak kullanılmaktadır*. Görüldüğü üzere; monetizasyon terimine geniş açıdan bakıldığında, ekonomide üretilen toplam mal ve hizmetlerin para ile mübadelesinin gerçekleşme imkanlarının kısıtlı olup olmaması durumu göz önüne alınmaktadır. Monetize olmamış bir ekonomide paranın son derece az bir öneme sahip olmasının yanında, üreticilerin ürettikleri mal ve hizmetlerden kendi ihtiyaçlarını karşıladıkları kısmı çıkardıktan sonra geriye kalan fazlalıkları ticaret konusu yapma istekleri ekonominin monetizasyona geçişinde önemli bir etkidir.

Kamu açıklarının finanse edilmesi amacıyla dayalı olarak çıkartılan devlet iç borçlanma senetlerinin merkez bankası tarafından satın alınması veya merkez bankasının kamu açıklarını direkt olarak finanse etmesi durumunda, kamu açıklarının para yaratımı ile finansmanı, bir diğer ifadeyle; kamu açıklarının monetizasyonu ortaya çıkacaktır. Genel anlamdaki monetizasyon teriminden faydalanılarak *kamu açıklarının parasallaşması* deyimi bu suretle kullanılabilir.

Yukarıda yapılan temel açıklamalar ışığında kamu açıklarının monetizasyonu teriminden, kamu açıklarının merkez bankası tarafından parasal genişlemeye sebebiyet verecek biçimde finanse edilmesi anlamı çıkmaktadır. Merkez bankasının kamu açıklarını parasal genişlemeye sebep olacak biçimde

* Monetizasyon teriminin genel anlamı için bkz: Borpujari, 1980, ss.85-86 ve Chandavarkar, 1980, s.239

finanse etmeye yönelmesi, bir bakıma kamu açıklarının merkez bankasınca karşılanması anlamına gelmektedir.

3.2. Kamu Açıklarının Monetizasyonunu Sağlayan Merkez Bankası İşlemleri

Kamu açıklarının monetizasyonu yukarıda bahsedildiği üzere merkez bankasının *kamu kesimine nakit kredi* açması suretiyle gerçekleştirilmektedir. Merkez bankası; kamu kesimine açılan nakit krediler başlığı altındaki işlemleri yaparak kamu açıklarını monetize edebilmekte, böylece hazineden ve kamu iktisadi teşekküllerinden alacaklı duruma gelmektedir. Merkez bankasının kamu kesimine kullandığı nakit krediler ise şunlardır:

- 1- Hazineye kullanılan nakit krediler
- 2- Kamu İktisadi Teşebbüslerine kullanılan nakit krediler

Yukarıda maddeler halinde verilen merkez bankasınca kamu kesimine kullanılan nakit kredilerin ayrımı, aynı zamanda kamu açıklarının monetizasyonunda merkez bankasının davranışının nasıl olacağını göstermektedir. Bu bağlamda merkez bankasının kamu açıklarını monetize etmek istemesi halinde yukarıda belirtilen kamu kesimini ifade eden kurumlardan herhangi birine nakit kredi kullanması gerekmektedir.

Merkez bankası, hazineye kısa vadeli avans vererek veya devlet iç borçlanma senetlerini satın alarak nakit kredi kullanılabilmektedir. Merkez bankası cari yıl bütçe ödenekleri toplamının, belirli bir oranını geçmemek üzere hazineye avans kullanılmaktadır. Böylece kamu açıklarının monetizasyonunun bu şekilde gerçekleştirilmesi sınırlandırılmıştır. Bilindiği üzere; kamu kesimi, harcamaları ile gelirleri arasındaki dengesizliği gidermek amacıyla yılın belirli dönemlerinde piyasaya gerçek veya tüzel kişilerden aldığı borçlar karşılığında verdiği senetleri ifade eden iç borçlanma senetlerini ihraç etmektedir. Merkez Bankasının kamu kesimine nakit kredi açması, hazineye kısa vadeli avans kullanılmak suretiyle gerçekleşebileceği gibi, kamu açıklarını finanse etmek amacıyla çıkartılmış olan bu senetleri satın almak suretiyle de gerçekleşebilir.

Merkez bankasının devlet iç borçlanma senetlerini piyasadandan satın alması hazineye dolaylı yoldan nakit kredi kullanılması anlamına gelmektedir. Merkez bankası, para arzını ve ekonominin likiditesini düzenlemek amacıyla kendi nam ve hesabına devlet iç borçlanma senetlerini satın alabileceği gibi, geri alım ve satım vaadiyle de bu senetleri portföyünde tutabilmektedir. Bunlara ilaveten merkez bankası, kanuni yedek akçeler karşılığını devlet tahvili olarak tutmak zorunda olabilir. Bu işlemlerde meydana gelecek olan artışlar merkez bankasının sahip olduğu devlet iç borçlanma senetlerinin artması sonucunu ve dolayısıyla kamu kesimine açılan nakit kredilerin yükselmesine sebep olacaktır. Diğer yandan; merkez bankası kamu açıklarının monetizasyonunu kamu iktisadi kuruluşlarına ve iktisadi devlet teşekküllerine kredi açarak da gerçekleştirebilmektedir.

Merkez bankasının kamu açıklarının finansmanına yönelik olarak çıkartılan devlet iç borçlanma senetlerini piyasadan satın alması, ticari bankalardan ve bireylerden satın alımı ifade etmekte ve açık piyasa işlemlerinin bir uygulaması olarak görülmektedir (McConnell & Brue, 1990, s.323). Diğer yandan açık piyasa işlemleri ile kamu açıkları arasındaki ilişkinin gerekliliği söz konusu olmamaktadır. Zira açık piyasa satın alımlarına sadece para arzını ve bütün ekonomik amaçları karşılama ihtiyacında girilmektedir. Söz konusu işlemler kamu açıkları genişlediği zaman artırılmamakta veya kamu açıkları küçüldüğü zaman azaltılmamaktadır. Kamu açıklarının finansman ihtiyacı, belirli bir faiz oranı ödenerek piyasadaki yatırımcıların ilgisini çekmek suretiyle karşılanmak zorundadır. Kamu açıklarının tek başına açık piyasa satın alımlarına yol açması; sadece parasal otoritenin kamu açıklarının finansmanına yardım etmek amacıyla, banka rezervlerini ve para arzını kasıtlı olarak genişletmesi durumunda söz konusudur (Axilrod & Wallich, 1989, s.292).

Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde merkez bankasının kamu açıklarının monetizasyonu için yapacağı işlemler, bir diğer ifadeyle; merkez bankasının kamu kesimine nakit kredi kullandırma biçimleri temel olarak aşağıdaki şekillerde olmaktadır:

- 1- Hazineye kısa vadeli avans kullandırılması
- 2- Kamu açıklarının finansmanına yönelik olarak çıkartılan devlet iç borçlanma senetlerinin piyasadan satın alınması
- 3- Kamu açıklarının finansmanına yönelik olarak çıkartılan devlet iç borçlanma senetlerini doğrudan hazineden satın alınması.
- 4- Kamu iktisadi teşebbüslerine nakit kredi kullandırılması

Kamu açıklarının monetizasyonu hangi şekilde sağlanırsa sağlansın merkez bankası bilançosunun iç varlıkları kısmında monetizasyon miktarı kadar bir değişme ortaya çıkacaktır. Diğer yandan ortaya çıkan bu değişimler yapılan işlemlere göre farklı kalemlerde olacaktır. Ayrıca kamu açıklarının monetizasyonunun aşağıda belirtilecek olan döviz satışı ile desteklenmesi durumunda da bu sefer dış varlıklar kısmında değişiklikler ortaya çıkacaktır.

3.3. Kamu Açıklarının Monetizasyonunda Merkez Bankasının Kaynakları

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşılacağı üzere; kamu açıklarının monetizasyonu, merkez bankasının kamu kesimine nakit kredi açması suretiyle gerçekleşebilmektedir. Merkez bankasının kamu açıklarını monetize etmek için kısa vadeli avans vermesi veya devlet iç borçlanma senetlerini satın alması durumunda, buna eşdeğer kaynakları bulması gerekmektedir. Bu kaynaklar ise; merkez bankasının yükümlülüklerini ifade etmektedir. Bu bağlamda merkez bankasının yükümlülükleri, kamu açıklarının merkez bankası tarafından monetize edilmesi durumunda yine merkez bankasının bu işlemleri karşılamak için elinde

bulunan kaynakları ifade etmektedir. Merkez bankasının aşağıda bahsedilecek olan yükümlülükleri aynı zamanda merkez bankasının iç ve dış varlıklarının finansman kaynaklarını da göstermektedir. Merkez bankasının bu kaynakları tedavüldeki para miktarını artırıcı veya azaltıcı niteliktedir. Diğer yandan söz konusu kaynakların elde edilme şekli milli paraya ve yabancı paraya dayalı olduğundan, merkez bankasının kamu açıklarını monetize etmede kullanacağı kaynakları, milli para işlemlerinden oluşan kaynakları ve döviz işlemlerinden oluşan kaynakları olmak üzere ikili bir ayrıma tabi tutulabilmektedir. Kamu açıklarının monetizasyonu ile ilgili olarak merkez bankasının yaptığı milli para işlemlerinin temelini banknot basımı oluşturmaktadır. Banknot basımı dışındaki diğer milli para işlemleri ve döviz işlemleri, kamu açıklarının banknot basılarak monetizasyonunun sağlanması durumunda artan emisyonun azaltılmasına yönelik işlemleri kapsamaktadır.

3.3.1. Merkez Bankasının Milli Para İşlemlerinden Sağladığı Kaynaklar

Merkez bankası, kamu açıklarının monetizasyonunda milli para işlemlerine girişerek bir takım kaynaklar sağlayabilmektedir. Bu kaynaklar aynı zamanda merkez bankasının milli para yükümlülüklerinin bir kısmını yani merkez bankası parasınının bir bölümünü ifade etmektedir. Merkez bankasının kamu açıklarının monetizasyonu için yapacağı milli para işlemlerinden en önemlisi banknot basımıdır. Merkez bankasının kamu açıklarını monetize etmede milli para işlemlerine girişmek suretiyle elde ettiği diğer kaynak kanuni karşılıklardır. Ancak merkez bankasının banknot basma suretiyle milli para işlemlerine girişmesi durumunda tedavüldeki banknot miktarı artış gösterirken, diğer kaynak olan kanuni karşılık oranlarının artırılması durumunda tedavüldeki banknot miktarı azalış göstermektedir. Bu bakımdan milli para işlemlerine girişmek suretiyle merkez bankasının kamu açıklarının monetizasyonunda kullanacağı kaynakların tedavüldeki banknot miktarı üzerinde ters yönlü etkileri bulunmaktadır.

Merkez Bankasının devlet iç borçlanma senetlerini satın alarak kamu açıklarının monetizasyonunu sağlamak istemesi durumunda varlıklarında bir artış gerçekleşecektir. Devlet iç borçlanma senetlerinin bireylerden veya bankacılık kesiminden satın alınmasına bakılmaksızın merkez bankasının bu suretle varlıklarında ortaya çıkan artış, merkez bankası tarafından söz konusu birimlere ödeme yapılmasını gerektirmektedir. Eğer bu ödeme merkez bankasının banknot basması suretiyle gerçekleşiyorsa, kamu açıklarının monetizasyonunun banknot basımı şeklindeki milli para işlemlerinden faydalanılarak yapılması söz konusu demektir. Merkez bankasının banknot basmak suretiyle milli para işlemlerine girişmesi milli para yükümlülüklerinin artmasına sebep olacaktır. Merkez bankasının kamu açıklarını monetize etmek amacıyla yönelik olarak banknot basma işleminin; aşağıda bahsedilecek olan ve tedavüldeki para miktarını çekmeye

yönelik olarak kullanılan kaynaklardan farklı olarak, tedavüldeki para miktarını artırdığının göz önüne alınması gerekmektedir.

Kamu açıklarının monetizasyonunda merkez bankasının milli para işlemleri yaparak sağladığı ikinci kaynak kanuni karşılıklardır. Mevduat bankaları kendilerine yatırılan milli para cinsinden mevduatın yasalarla tespit edilen belli bir oranını zorunlu karşılık olarak veya disponibil değerler olarak merkez bankasında tutmak zorundadırlar. Merkez bankasına bu şekilde yatırılan miktarlar merkez bankasının milli para yükümlülükleri içinde yer alarak kamu açıklarının monetizasyonunda kullanılabilir bir kaynak olarak düşünülebilmektedir. Bu bakımdan milli para zorunlu karşılık oranlarında veya disponibilite oranlarında meydana gelen artışlar merkez bankasının milli para yükümlülüklerini artırmakta ve bu suretle merkez bankasının milli para kaynağının artmasına sebebiyet vermektedir. Anlaşılacağı üzere; ister milli para zorunlu karşılık oranlarının artırılmasıyla olsun isterse milli para disponibilite oranlarının artırılmasıyla olsun, merkez bankasının bu türde işlemlere girişerek elde edeceği kaynaklar tedavüldeki banknot miktarının azalmasına yol açacaktır.

3.3.2. Merkez Bankasının Yabancı Para İşlemlerinden Sağladığı Kaynaklar

Kamu açıklarının monetize edilmesinde merkez bankası yabancı para işlemlerinden faydalanabilmektedir. Merkez bankasının kamu açıklarının monetizasyonu için yabancı para işlemlerine girişmesi, döviz yükümlülüklerini artırması ve bu suretle artan dış varlıklarını kullanmasıyla alakalıdır. Bu bakımdan merkez bankasının döviz işlemlerine girişmek suretiyle kamu açıklarının monetizasyonunu gerçekleştirmesi, esasında mevcut döviz rezervlerinin azalmasıyla kendini göstermektedir. Merkez bankasının bu şekilde işlemlere girişerek kaynak sağlaması tedavüldeki banknot miktarının azalmasına yol açacaktır.

Merkez bankasının çeşitli işlemler dolayısıyla oluşmuş yabancı para varlıkları bulunmaktadır. Merkez bankasının devlet iç borçlanma senetlerini satın alması ve bunu banknot basarak karşılması durumunda ortaya çıkan tedavüldeki banknot miktarı artışını azaltmak amacıyla, mevcut döviz rezervlerini azaltıcı işlemlere girişmesi, örneğin döviz satması durumunda, tedavüldeki banknotlar azalacak ve bu suretle merkez bankası kendine kaynak sağlamış olacaktır. Görüldüğü üzere; merkez bankasının bu suretle kaynak edinmesi, döviz işlemleri yapmak suretiyle gerçekleşmektedir. Diğer yandan merkez bankasının kamu açıklarının monetizasyonunda kullanabileceği döviz varlıkları dış varlıklar içinde bulunmaktadır.

Merkez bankası döviz rezervlerini artırarak kamu açıklarını monetize etme yönünde işlemlere girişebilir. Merkez bankasının bu tür işlemlere girişmesinin yukarıda bahsedilen ve mevcut döviz rezervlerini kullanarak yapılan finansmandan

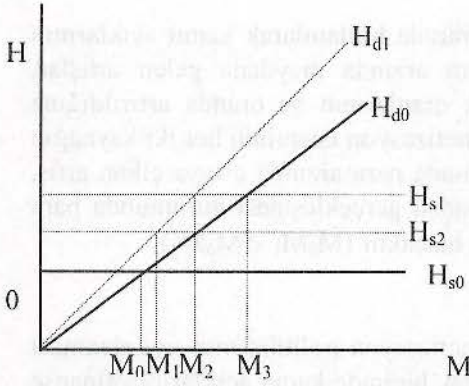
farkı ilk hareket noktasının bir adım daha geriye götürülmesidir. Bir diğer ifadeyle; merkez bankası yukarıdaki durumdan farklı olarak burada ilk başta döviz yükümlülüklerini artırmaktadır. Bu işlemden sonra merkez bankasının döviz rezervlerinde bir artış gözlenecektir. Kamu açıklarını banknot basarak monetize eden merkez bankasının tedavüldeki para miktarını azaltacak döviz işlemlerine girişmesi ise; yukarıda olduğu gibi merkez bankasına bir kaynak sağlayacaktır. Diğer yandan bankaların yasalar gereğince merkez bankasında tutmak zorunda oldukları yabancı para karşılıkları da merkez bankasının döviz yükümlülüklerini artırıcı ve dolayısıyla kamu açıklarının monetizasyonunda kullanılabilecek döviz kaynaklarından biridir.

3.3.3. Kamu Açıklarının Monetizasyonunda Kullanılan Kaynakların Bir Arada Değerlendirilmesi

Kamu açıklarının monetizasyonunun, zorunlu karşılık oranları artırılmadan veya merkez bankası tarafından döviz satışı yapılmadan gerçekleştirilmesi durumunda para arzında meydana gelen artış; bu araçların kullanılması durumunda para arzında meydana gelen artışlardan daha fazla miktarda olacaktır. Bunun sebebi; kamu açıklarının monetizasyonu ile birlikte piyasaya sürülen paranın bir kısmının bu işlemlerle tekrar merkez bankasına döndürülmesidir. Bu bakımdan kamu açıklarının monetizasyonunun döviz satışı veya zorunlu karşılık oranlarının artırılması ile desteklenmesi; para arzındaki artışın nispeten az miktarda gerçekleşmesine yol açacaktır.

Kamu açıklarının monetizasyonunun para arzında ortaya çıkardığı artışın büyüklüğü; monetizasyon neticesinde parasal taban talebinde veya parasal taban arzında ortaya çıkan değişimlere bağlıdır. Bu bakımdan monetizasyon ile birlikte parasal taban arzında veya parasal taban talebinde ortaya çıkan değişimlerin belirlenmesi gerekmektedir. Aşağıdaki şekilde kamu açıklarının monetizasyonuna girilmeden önceki parasal taban talebi ve parasal taban arzı eğrileri gösterilmiştir. Söz konusu şeklin dikey ekseninde parasal taban, yatay ekseninde ise para arzı gösterilmektedir. Yatay eksene paralel olarak çizilen H_s sabit olan parasal taban arzını göstermektedir. H_d eğrisi ise; parasal taban talebini ifade etmektedir. Parasal taban talebi eğrisinin eğimi $(c_d + r_d + e_d) / (c_d + 1)^*$ oranına eşittir (Jhingan, 1989, s.276).

* c_d , nakit tercih oranını; r_d , zorunlu karşılık oranını; e_d , kullanılabilir rezervlerin vadesiz mevduatlarına oranını ifade etmektedir.



*Kamu Açıklarının Monetizasyonunda
Kullanılan Kaynaklar*

Şekilden görüleceği üzere kamu açıklarının monetizasyonuna girişilmeden önce parasal taban talebinde ve parasal taban arzında bir değişiklik ortaya çıkmamaktadır. Bu durumda denge para arzı miktarı OM_0 kadardır. Monetizasyonun zorunlu karşılık oranları artırılmadan ve merkez bankası tarafından döviz satışı yapılmadan gerçekleştirilmesi durumunda parasal taban arzı H_{s1} 'e yükselecek, para arzı ise; (M_0M_3) kadar artacaktır.

Kamu açıklarının monetizasyonunun zorunlu karşılık oranlarının artırılarak gerçekleştirilmesi durumunda parasal taban arzı yine H_{s1} 'e yükselecek; diğer yandan parasal taban talebi H_{d1} 'e doğru gerileyecektir. Bu durumda para arzı (M_0M_2) kadar artacaktır. Monetizasyonun merkez bankası tarafından döviz satışı yapılarak gerçekleştirilmesi durumunda parasal taban talebi değişmeyecek, parasal taban arzı; bu aracın kullanılmadığı duruma göre daha az miktarı ifade eden H_{s1} 'ye yükselecektir. Bu durumda ise; para arzı (M_0M_2) kadar artacaktır. Her iki kaynağın bu şekilde birbiri yerine ikame edilecek biçimde kullanılarak kamu açıklarının monetizasyonuna girişilmesi durumunda para arzında meydana gelen artışlar döviz satışının miktarına ve zorunlu karşılık oranlarının ne oranda artırıldığına bağlı olarak değişmektedir. Diğer yandan; monetizasyon işleminin her iki kaynağın ayrı ayrı kullanılarak gerçekleştirilmesi durumunda para arzında ortaya çıkan artış, bu işlemin söz konusu kaynakların kullanılmadan gerçekleşmesi durumunda para arzında ortaya çıkan artıştan daha az miktarda olacaktır $(M_0M_2 < M_0M_3)$.

Kamu açıklarının monetizasyonunun bir taraftan zorunlu karşılıkların artırılarak ve diğer taraftan merkez bankasının döviz satışı ile birlikte gerçekleştirilmesi durumunda ise; hem parasal taban arzı, hem de parasal taban talebi değişmektedir. Söz konusu şekilde kamu açıklarının monetizasyonunda her iki aracın kullanılması durumunda; döviz satışı ile birlikte parasal taban arzı H_{s2} 'ye yükselmekte, zorunlu karşılık oranlarının artırılması ile birlikte parasal taban talebi

ise H_{d1} 'e gerilemektedir. Her iki kaynağın birarada kullanılarak kamu açıklarının monetizasyonuna girişilmesi durumunda para arzında meydana gelen artışlar, döviz satışının miktarına ve zorunlu karşılık oranlarının ne oranda artırıldığına bağlı olarak değişmektedir. Diğer yandan; monetizasyon işleminin her iki kaynağın birlikte kullanılarak gerçekleştirilmesi durumunda para arzında ortaya çıkan artış, bu işlemin söz konusu kaynakların kullanılmadan gerçekleşmesi durumunda para arzında ortaya çıkan artıştan daha az miktarda olacaktır ($M_0M_1 < M_0M_3$).

4. SONUÇ

Kamu açıklarının finansmanında monetizasyon politikasının uygulanması parasal tabanda bir değişme meydana getirecek biçimde kamu açıklarının finanse edilmesine yönelik işlemleri kapsamaktadır. Bu bağlamda kamu açıkları para yaratılarak finanse edilmektedir. Kamu açıklarının finansmanında monetizasyon politikasının borç yaratımından ayrılmasının temel sebebi buna dayanmaktadır. Zira kamu açıklarının finansmanının borç yaratımı ile gerçekleştirilmesi durumunda parasal tabanda bir değişme ortaya çıkmamaktadır.

Kamu açıklarının finansmanında monetizasyon politikasını uygulayan kurum merkez bankasıdır. Merkez bankası kamu açıklarının monetizasyonunu şu işlemlerle gerçekleştirmektedir:

- 1- Hazineye kısa vadeli avans kullandırarak.
- 2- Kamu açıklarının finansmanına yönelik olarak çıkartılan devlet iç borçlanma senetlerini piyasadan satın alarak.
- 3- Kamu açıklarının finansmanına yönelik olarak çıkartılan devlet iç borçlanma senetlerini doğrudan hazineden satın alarak.
- 4- Kamu iktisadi teşebbüslerine nakit kredi kullandırarak.

Merkez bankasının kamu açıklarının monetizasyonunu sağlayan yukarıdaki işlemlere girişmesi durumunda parasal taban miktarı ve buna bağlı olarak da para arzı artış gösterecektir. Diğer yandan bu işlemler neticesinde para arzında ortaya çıkan artışların büyüklüğü, kamu açıklarının monetizasyonu için merkez bankasınınca yapılan işlemlerin hangi kaynaklardan gerçekleştirildiğine bağlı olarak değişmektedir. Merkez bankasının kamu açıklarının monetizasyonunda kullanacağı kaynaklar temel olarak üç tanedir. Bunlar; para basmak, zorunlu karşılık oranlarını artırmak ve döviz satmaktır. Bu üç kaynaktan ilki dolaşımdaki para miktarını artırıcı, diğer ikisi dolaşımdaki para miktarını azaltıcı etkilere sahiptir. Merkez bankasının kamu açıklarının monetizasyonunu zorunlu karşılık oranlarını artırarak veya döviz satışı yaparak gerçekleştirmesi durumunda; monetizasyon ile para arzında ortaya çıkan artışlar hafifletilecektir. Monetizasyonda söz konusu araçların ayrı ayrı ya da birlikte kullanılması durumunda para arzında meydana gelen artışlar, döviz satışının miktarına ve zorunlu karşılık oranlarının ne oranda artırıldığına bağlı olarak değişmektedir. Diğer yandan; monetizasyon işleminin her

iki kaynağın ayrı ayrı ya da birlikte kullanılarak gerçekleştirilmesi durumunda para arzında ortaya çıkan artış, bu işlemin söz konusu kaynakların kullanılmasız gerçekleşmesi durumunda para arzında ortaya çıkan artıştan daha az miktarda olacaktır. Diğer yandan kamu açıklarının monetizasyonunda kullanılan ve dolaşımdaki para miktarını azaltan kaynaklardan döviz satışının parasal taban miktarını değiştirirken, zorunlu karşılık oranlarındaki artışın parasal tabanın kompozisyonunu değiştirdiğini belirtmekte fayda vardır.

Kamu açıklarının finansmanında borç yaratımının sürdürülemez boyutlara ulaşması, açıkların merkez bankası tarafından ortadan kaldırılması suretiyle borç yaratımının ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerinin elimine edilmesi düşüncesini de beraberinde getirmektedir. Bu ise; kamu açıklarının finansmanında monetizasyon politikasının uygulanması ile mümkündür. Diğer yandan monetizasyon politikasının uygulanması durumunda; özellikle para arzında meydana gelen artışlar dolayısıyla ekonomide ortaya çıkan olumsuz etkilerin önüne geçilmesi, monetizasyonun kaynaklarını teşkil eden unsurların uyum içinde kullanılmasını gerekli kılmaktadır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- | | | |
|--|--------|---|
| Aghevli, B.B.
&
M.S. Khan | (1980) | "Government Deficits and The Inflationary Process in Developing Countries". Money and Monetary in Less Developed Countries: A Survey of Issues and Evidence. Ed. W.L. Coats Jr. & D.R. Khatkhate. N. York: Pergamon Press:347-370. |
| Auerbach, Robert D. | (1988) | Money, Banking and Financial Markets. 3.b. USA :Macmillan Publishing Company. |
| Axilrod, Stephen H.
&
H.C. Wallich | (1989) | "Open- Market Operations". Money. Ed. J. Eatwell vd. London :Norton & Company Ltd: 288-293. |
| Borpujari, J.G. | (1980) | "Production and Monetization in The Subsistence Sector". Money and Monetary Policy in Less Developed Countries: A Survey of Issues and Evidence. Ed. W.L.Coats Jr & D.R. Khatkhate. N.York: Pergamon Press: 85-93. |
| Brunner K. | (1989) | "Money Supply". Money. Ed. J.Eatwell vd. London :Norton and Company: 263-267. |
| Buchanan, James M.
&
Richard E. Wagner | (1967) | Public Debt in a Democratic Society. USA: American Enterprise Institute for Public Policy Research. |
| Chadavarkar, A. G. | (1980) | "Monetization of Developing Countries". Money and Monetary Policy in Less Developed Countries: A Survey of Issues and Evidence. Ed. W.L.Coats Jr & D.R. Khatkhate. N.York: Pergamon Press: 227-240. |
| Coats, W.L. Jr
& | (1980) | "Money Supply Implications of Commercial Banks' Financing of Government Debt in Developing Countries". |

- D.R. Khatkhate
Money and Monetary Policy in Less Developed Countries: A Survey of Issues and Evidence. Ed. W.L.Coats Jr & D.R. Khatkhate. N.York: Pergamon Press: 371-385.
- Easterly, William & Klaus S. Hebbel (1993) "Fiscal Deficits and Macroeconomic Performance in Developing Countries". **World Bank Research Observer** 8: 211-237.
- Haines, Walter W. (1986) **Money, Prices and Policy.** 2.b. USA: McGraw Hill, Inc.
- Hansen, Alvin H. (1949) **Monetary Theory and Fiscal Policy.** Tokyo: Kogakusha Company Ltd.
- Hemming, Richard & G. A. Mackenzie (1995) "Kamu Harcamaları ve Sürdürülebilir Maliye Politikası". **Kamu Harcamaları Rehberi.** Ed. Ke-Young Chu & Richard Hemming. Çeviren: Doğan Cansızlar. Ankara: Maliye Bakanlığı Bütçe ve Mali Kontrol Gn. Md. Sayı 1995/2:7-13.
- Hutchinson, Harry D. (1967) **Money, Banking and The United States Economy.** N. York: Meredith Publishing Company.
- Jhingan, M. L. (1989) **Macroeconomic Theory.** 5.b. Delhi: Konark Publishers Pvt. Ltd.
- Joines, Douglas H. (1985) "Deficits and Money Growth in The United States". **J. Monetary Economics** 16: 329-351.
- McConnell, Campbell R. & S.L. Brue (1990) **Macroeconomics: Principles, Problems, and Policies.** USA: McGraw-Hill Publishing Company.
- Niskanen, William A. (1978) "Deficits, Government Spending, and Inflation". **J. Monetary Economics** 4: 591-602.
- Rose, Peter S. (1994) **Money and Capital Markets: The Financial System in an Increasingly Global Economy.** 5.b. USA: Richard D. Irwin, Inc.
- Sachs, Jeffrey D. & Larrain B. Felibe (1993) **Macroeconomics in The Global Economy.** USA: Harvester Wheat Sheaf.
- Shapiro, Eli & Diğerleri (1968) **Macroeconomic Policies.** 5.b. USA: Holt, Rinehart & Winston, Inc.
- The Council of Economic Advisers (1970) "Financing a Federal Deficit". **Reading in Macroeconomics: Theory, Evidence, and Policy.** Ed. Norman F. Keiser. N.Jersey: Prentice-Hall, Inc: 417-420.

TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARET YAPISI VE DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Araş. Gör. M. Hakan YALÇINKAYA

Araş. Gör. İlky DİLBER

Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, MANİSA

GİRİŞ

Türkiye Ekonomisinde 1980 sonrası dönemde en önemli değişimler dış ekonomik ilişkiler alanında gerçekleşmiştir. Dış ticaret işlemlerinde serbestleşme ve ekonominin dışa açılması bu değişimin en önemli öğeleri olmuştur.

Dış ticaretin serbestleşmesi iki açıdan önemlidir. Bunlardan birincisi, ekonominin belirli bir süreç içinde dış rekabete açılmasıdır. İthalatın liberalleşmesi, yabancı ürünlerin iç pazara girmesini ve uluslararası rekabet baskısının bu pazarlara taşınmasını, ihracatın özendirilmesini ve yerli ürünlerin dış pazarda rakipleriyle rekabete girmesini sağlayacaktır (İTO, 1993:12). Dış ticarete liberalleşmenin ikinci yönü ise, gelenekselleşmiş sanayi stratejisinden uzaklaşılmasıdır.

24 Ocak 1980 kararları ile “İhracata Yönelik Büyüme” modelini benimseyen Türkiye, bu politikanın uygulama bulmasıyla hem ihracat hem de ithalat yapısında önemli değişimleri de yaşamaya başlamıştır.

TÜRKİYE’NİN İHRACATI

24 Ocak Ekonomik İstikrar Tedbirleri bir yandan enflasyonla mücadele için tasarrufu özendirirken diğer yandan dış ticaretin artmasına yönelik bir dizi önlemleri getirmiştir. Buna göre ihracat dövizlerinin hızla artırılması için ihracatın ve ithalatın bu alanda ihtisas yapmış şirketlere verilmesi kararlaştırılmıştır (Keskin, 1986: 106). 1980 yılından itibaren çok önemli bir ihracat artışı yaşanmış, döviz darboğazı önemli ölçüde aşılmış, dış pazar ve yabancı mallarla rekabet ilk kez Türk sanayicisinin gündemine gelmiştir (DPT, 1993:102-117). İhracatın gelişmesinde 1980’li yıllardan itibaren uygulanan kur politikası ve ihracatı teşvik tedbirlerinin önemli rolü olmuştur. İhracat, teşvik tedbirlerine oldukça duyarlılık göstermiştir. Öyle ki vergi iadelerinin 31.12.1988’de sıfırlanması ihracatçıları büyük sıkıntıya düşürmüştü, bundan sonraki dönemde gerileyeceği ifade edilmiştir (TOBB, 1992:216).

1980 yılından 1988 yılına kadar ihracatta artış görülürken, 1988-1989 yılları arasında ihracatta bir duraklama meydana gelmiştir. Bu yıllar arasında ihracattaki artış hızı %0.32 azalmıştır. 1980-1998 döneminde ihracat, ithalat ve dış ticaret açığı rakamları ile ihracatın ithalatı karşılama oranı aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Türkiye'nin Dış Ticaret Veri ve Göstergeleri (1980-1998) (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Açığı	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı %
1980	2.910	7.909	-4.999	36.8
1981	4.703	8.993	-4.230	52.6
1982	5.746	8.843	-3.097	65.0
1983	5.728	9.235	-3.507	62.0
1984	7.134	10.757	-3.623	66.3
1985	7.958	11.343	-3.385	70.2
1986	7.457	11.105	-3.648	67.1
1987	10.190	14.158	-3.968	72.0
1988	11.668	14.335	-2.273	81.0
1989	11.625	15.792	-4.167	73.6
1990	12.959	22.302	-9.343	58.1
1991	13.593	21.047	-7.454	64.9
1992	14.715	22.871	-8.156	64.4
1993	15.349	29.429	-14.080	52.2
1994	18.106	23.270	-5.160	77.8
1995	21.637	35.709	-14.072	60.6
1996	23.224	43.627	-20.402	53.2
1997	26.246	48.657	-22.412	53.9
1998*	6.378	11.148	-4.770	57.2

Kaynak : DİE, Türkiye İstatistik Yıllığı 1993, Ankara, Tablo 334, s. 541-542, Ekonomik Forum Temmuz 1998, * İlk Altı Ay için

İhracatın ithalatı karşılama oranına bakıldığında 1988 yılına kadar bu oranda bir artış meydana gelmiş, 1988 yılından sonra %81 ile maksimum değere ulaşmıştır. 1988 yılından sonra ihracatın ithalatı karşılama oranı hızla düşmeye başlamış, 1991 yılından sonra ise çok düşük oranda artışlar meydana gelmiştir. 1993 yılında bu oran %52.2 olarak gerçekleşmiştir.

İhracatın, Gayri Safi Milli Hasıla içindeki payına baktığımızda en yüksek değer 1988 yılında gerçekleşmiş. 1980 yılında ihracatın GSMH içindeki payı %8.6, 1988'de %12.8, 1993 de %9.1, 1996 yılında ise %16.5' dir. 1997 yılı ve 1998 yılının ilk altı aylık döneminde ise bu oranlar %13.6 ve %14.2'ye gerilemiştir.

Gayri Safi Milli Hasıla İçinde İhracatın Payı (1980-1998)

Yıllar	İhracat/GSMH(%)
1980	4.1
1981	6.6
1982	8.8
1983	9.2
1984	11.5
1985	11.5
1986	9.6
1987	11.6
1988	12.8
1989	10.6
1990	8.6
1991	9.2
1992	9.5
1993	9.1
1994	13.7
1995	12.7
1996	16.5
1997	13.6
1998*	14.2

*İlk Altı Ay İçin

Kaynak : DİE, Türkiye İstatistik Yıllığı 1996, Ankara, s. 543-544
DPT, Temel Ekonomik Göstergeler (1950-1998), s.34

İhracatın GSMH içindeki payının belirli gelişmiş ülkeler açısından incelemesi yapıldığında, bu oranın Almanya'da %22, Hollanda'da %42, Belçika'da %51 ve İsviçre'de %27 olarak gerçekleştiği görülür.(İTO, 1991: 5-8).

İhracatımızın Dünya toplam ihracatı içindeki payı 1980'de binde 2.3 iken, bu oran 1985' de binde 4.2' ye çıkmış, 1992'de 3.9'a düşmüştür. 1993 yılında ise yeniden binde 4.2 düzeyine yükselmiştir.

Dünya İhracatı İçinde Türkiye'nin Payı

<i>Yıllar</i>	<i>Dünya İhracatı(Milyar Dolar)</i>	<i>Türkiye'nin İhracatı (Milyon Dolar)</i>	<i>Türkiye'nin Payı(%)</i>
1980	1.265	2.910	0.23
1981	1.800	4.703	0.26
1982	1.920	5.746	0.30
1983	1.667	5.728	0.34
1984	1.767	7.134	0.40
1985	1.795	7.958	0.42
1986	1.992	7.457	0.37
1987	2.258	10.190	0.43
1988	2.500	11.662	0.47
1989	3.000	11.627	0.39
1990	3.390	12.929	0.38
1991	3.796	13.593	0.36
1992	3.700	14.715	0.39
1993	3.632	15.345	0.42

Kaynak : Ticaret Gazetesi, Dış Ticaret Politikaları ve Sorunları, 1993,

İhracatımızın ülkelere göre dağılımın incelediğimizde, büyük bir bölümünün OECD Ülkeleri ile gerçekleştirildiği görülmektedir.

1980 yılında OECD Ülkelerinin toplam ihracatımızdaki payı %57.8 iken, bunun %42.7'sini Avrupa Birliği Ülkeleri ile yaptığımız ihracat oluşturmaktadır (TOBB, 1985: 175).

1980 yılından sonra OECD ülkelerinin ihracatımız içindeki payı azalırken, İslam ülkelerinin payı artmıştır. 1984 yılından sonra ise ihracatımız içinde OECD ülkelerinin payı hızla artmaya başlamıştır.

1992 yılında OECD ülkelerinin ihracatımızdan almış olduğu pay %63.5 iken bu oran 1997'de % 58.0'a gerilemiş, 1998 yılının ilk altı ayında ise yeniden %61.5'e yükselmiştir.

Aşağıdaki tabloda ihracatımız içinde yer alan ülkelerin 1980-1998 yılları arasında almış oldukları paylar gösterilmiştir.

İhracatımızın Ülkelere Göre Dağılımı (1980-1998) (%)

Yıllar	OECD Ülkeleri	AB Ülkeleri
1980	57.8	42.7
1981	48.2	32.0
1982	44.5	30.6
1983	48.2	35.1
1984	52.4	38.9
1985	56.1	31.3
1986	65.8	41.2
1987	63.8	40.0
1988	61.3	42.3
1989	62.3	41.8
1990	65.3	46.0
1991	66.1	46.9
1992	63.5	41.6
1993	59.1	47.5
1994	59.4	47.7
1995	61.9	51.4
1996	60.7	49.2
1997	58.0	46.8
1998	61.5	49.2

Kaynak : TOBB, Ekonomik rapor 1989, Tablo 156, s.233

TOBB, Ekonomik Rapor 1991, Tablo 92, s. 97

İTO Aylık Ekonomik Veriler Aralık 1996,s.35

DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Ağustos 1998, s.65

1980'den itibaren ihracatımızda meydana gelen değer artışı yanında yapı değişikliği de dikkat çekicidir (İZTO, 1985: 175-176).

1980 yılında tarım sektörü ihracat içinde %57.4 ile en yüksek payı alırken, sanayi sektörü %36, madencilik sektörü de %6.6 ile tarım sektörünü izlemekteydi. Ancak ihracatın teşvik edilmesi ve dış ticarete liberasyona gidilmesiyle ihracat içindeki sanayi sektörünün payı artarken, tarım ve madencilik sektörünün payı azalmaya başlamıştır (Çarıkcı, 1991:161).

1993 yılında ihracatta görülen değişme madde guruplarına göre incelendiğinde madencilik sektörü ihracatının gerilemeye devam ettiği, sanayi ürünleri ihracatının artış hızının yavaşladığı, tarım ürünleri ihracatının ise 1992 yılına oranla arttığı görülmektedir. 1993 yılında, 1992 yılına göre toplam ihracat içerisinde madencilik ürünlerinin payı %1.8'den %1.6'ya gerilerken, tarım ürünlerinin payı %15.4'den %15.5'e, sanayi ürünlerinin payı %82.9'dan %83'e yükselmiştir (Türkiye İş Bankası, 1994:3). 1997 yılında ise toplam ihracat

içerisinde tarım ürünleri % 8,8 , madencilik % 1,6 ve sanayi ürünleri ise % 89,6 oranında pay almıştır.

İhracatın Ana Sektörlere Göre Dağılımı (%)

Yıllar	Tarım	Madencilik	Sanayi
1980	57.4	6.6	36.0
1981	47.2	4.1	48.7
1982	37.3	3.0	59.7
1983	32.8	3.3	63.9
1984	24.5	3.4	72.1
1985	21.5	3.1	75.3
1986	25.3	3.3	71.4
1987	18.2	2.7	79.1
1988	20.1	3.2	76.7
1989	18.2	3.6	78.2
1990	18.4	2.5	79.0
1991	19.7	2.1	78.2
1992	15.4	1.8	82.9
1993	15.5	1.6	83.0
1994	13.6	1.5	84.9
1995	10.7	1.9	87.4
1996	11.1	1.7	87.2
1997	8.8	1.6	89.6

Kaynak: DİE İstatistik Göstergeler : 1923-1990, Tablo XV-4, s. 296, İTO, Dış Ticaret Bülteni, Ocak 1994, s. 3, Die Türkiye Ekonomisi ve İstatistikî Yorumlar, 1997, DPT, Temel Ekonomik Göstergeler (1950-1998), s.35

Ekonomilerin ihtiyaç duyduğu döviz kazanmak ve dış borç ödemelerini yapabilmek için tüm gelişmekte olan ülkeler gibi Türkiye'de ihracatı arttırmaya öncelik vermiştir. İhracat artışı, devalüasyon, verimlilik artışı, sübvansiyon, iç talebin ve emek fiyatlarının düşürülmesine dayandırılmıştır.

1980'den sonra görülen ihracat artışında etkili olan faktörlerin başında devalüasyonlar gelmektedir (DPT, 1993:102-103). Devalüasyonların en önemli etkisi aşırı değerli kur politikalarını, ihracat üzerindeki olumsuz etkisini ortadan kaldırmış olmasıdır. Özellikle fiyatın talep esnekliği yüksek olan bir çok imalat sanayii ürünlerinin ihracatının hızla artabilmesi bu politikaya yakından bağlıdır. Ancak ürün fiyatlarının düşürülmeye devam edilerek dış talebin aynı hızda artmasını beklemek yerinde olmayacaktır.

İhracat artışında rol oynayan en önemli faktörlerden birisi de iç talebin kısılması ve buna bağlı olarak üretimin iç pazar ve talepten dış pazar ve talebe kaymasıdır. Tümüyle sıfırlamasa bile gümrük vergilerindeki azalmanın eklenmesiyle uluslararası rekabetin olumlu etkisi ihracat sektöründen başlayarak

diğer sektörlere de yayılmaya başlamıştır. Ancak iç talebin daha fazla kısılmasının sosyal gelişmeler dikkate alındığında sakıncalı olabileceği gözden uzak tutulmamalıdır.

Değnilmesi gereken bir diğer bir konuda vergi iadelerinin ihracat artışı üzerindeki etkisidir. Bu tür sübvansiyon uygulamaları ihracata yönelmeyi amaçlayan bir çok gelişmekte olan ülkede iç fiyatları dış fiyatlar düzeyine indirebilmek için ilk aşamada başvurulan uygulamalardır. Ancak bu tür uygulamalar yapay bir rekabet gücü oluşturduğu için iç ve dış fiyat farkının yapısal nedenlerinin ortadan kaldırılabilmesine olanak tanımamaktadır.

1980 sonrasında ihracat artışında etkileri olan yukarıda saydığımız politikalar, 1988 yılından itibaren etkisini kaybetmeye başlamıştır. Vergi iadesi uygulamasından tamamen vazgeçilmek zorunda kalınmış, iç talebi kısımda güçlükler doğmuştur. Bu nedenle kısa vadede ihracat artışı sağlayan politikaların yanı sıra, uzun vadede sonuç alınacak yapısal değişiklik gerektiren politikaların uygulanması gerekliliği gittikçe daha fazla önem kazanmıştır.

TÜRKİYE'NİN İTHALATI

Dışa açık ekonomi politikasının uygulama bulduğu 1980 Ekonomik İstikrar Tedbirlerinden sonra ortalama yıllık büyüme hızı %5.5 civarında olmuştur (TOBB, 1992:211). GSMH'da meydana gelen bu artış marjinal ithalat eğilimine bağlı olarak ithalatı da arttırmıştır. Çünkü ekonomik teoriye göre gelir ve ithalat arasında var olan ilişkidendir, gelir arttıkça ithalatın da artması beklenir.

İthalatımız 1980 yılından başlatılan serbestleştirme yanında, Dünya ham petrol fiyatlarında ortaya çıkan gelişmeler, ekonominin büyüme hızı ve kar politikası gibi faktörlerinde etkisi altında kalmaktadır.

İthalattaki artış hızı yıllar itibari ile sürekli değişkenlik göstermiştir. Kısıtlamaların kısmen kaldırılması, sınırlıda olsa liberasyona geçilmesi dolayısıyla, ithalat 1980 yılında %56 oranında, 1981 yılında %13 oranında artmıştır (TOBB, 1992:198-202). Bu uygulama ile ekonominin kademeli olarak dışa açılması, ithalattaki bürokrasinin azalması, tüketicinin fiyat ve kalite açısından korunması amaçlanmıştır. Söz konusu amaçlarda başarı sağlamak için 1984 yılında kota kaldırılmış ve ithalat rejimine üç liste getirilmiştir. Bunlar :

- İthal Yasak Mallar
- Resmi İzine Bağlı İthal Edilecek Mallar
- Liberasyon Listesidir.

Korumacılık politikasının en önemli araçlarından sayılan sabit döviz kuru uygulamasının daha önce terk edilmesi yanında, son olarak kotalarında kaldırılmasıyla ekonominin dışa açılması konusunda bir adım daha atılmıştır. Bu uygulamanın başladığı 1984 yılında ithalat %16.5 oranında artmıştır.

1986 yılında petrol fiyatlarının bir önceki yıla oranla düşüş kaydetmesi petrole ödenen dövizi azaltmış, dolayısıyla, ithalat %2 oranında azalmıştır. 1987

yılında %28 oranında artan ithalat, 1988'de %1 oranında artış kaydetmiştir. 1988 yılında ithalatın çok az artış kaydetmesinin sebepleri, petrol fiyatlarındaki düşmeden dolayı daha az döviz ödenmesi yanında, tüketim malları ithalatının mutlak değer olarak gerilemesi ve büyüme hızındaki yavaşlamadır. 1988 yılında Türkiye'nin büyüme oranı %3.6 olarak gerçekleşmiştir.

1989 yılının ikinci yarısından itibaren ithalat rejiminde yapılan değişikliklerle ithalattan alınan vergi ve fonlarda önemli ölçüde indirimler yapılmış, ithal teminatları kaldırılmıştır. 1990 yılında ithalatımız adeta patlayarak 1989'a göre %41.2'lik artış kaydetmiştir (İSO, 1991:103).

1991 yılında ithalatımızın %5.6 oranında azalmasına karşılık, 1992 yılında %8.7, 1993 yılında %28.7'lik bir artış meydana gelmiştir.

1986-1993 dönemi içerisinde ithalatın dış ticaret içindeki payı yaklaşık %63 olarak gerçekleşmiştir. Öte yandan ithalatın GSMH içindeki payı Türkiye'de %18, Almanya'da %19, Avusturya'da %30, Kanada'da %20, Yunanistan'da %26, Japonya'da %10, Danimarka'da %30'dur.

Türkiye de işçi dövizlerinin ithalatı karşılama oranına baktığımızda bu oran yaklaşık %20 olduğu görülmektedir (Başol, 1992:203).

İthalatımızın ana mal gruplarına göre dağılımını incelediğimizde, bu dönemdeki liberizasyon çabalarının sonuçlarını görmek mümkündür. 1980 yılında yatırım mallarının ithalat içinden aldığı pay %20, tüketim mallarının aldığı pay %2.1, hammaddenin aldığı pay ise %79.7 olarak gerçekleşmiştir. 1980 yılından sonra tüketim mallarının ithalat içindeki payı giderek azalmıştır. Hammadde ithalatımızın payında dönem içinde meydana gelen azalma ise, bazı yıllarda ham petrol ithalatımızda ortaya çıkan düşüş yanında, dünya petrol fiyatlarının bu dönemde genellikle bir gerileme sürecine girmiş olmasıyla açıklanabilir. Petrol ithalatımızın toplam ithalat içinde 1980'de %33 olan payının 1990'da %15.6' ya, 1993' de 9.1' e düşmüş olması bunun bir göstergesidir (HDTM, 1993:54).

Mal Gruplarına Göre İthalat (1980-1997) (%)

<i>Yıllar</i>	<i>Hammadde</i>	<i>Yatırım Malları</i>	<i>Tüketim Malları</i>
1980	77.9	20.0	2.1
1981	73.3	24.7	2.0
1982	71.6	26.3	2.1
1983	72.3	25.1	2.6
1984	70.4	24.7	4.4
1985	69.1	22.9	8.0
1986	60.1	31.3	8.6
1987	64.8	27.0	8.2
1988	64.4	27.8	7.8
1989	66.8	24.3	8.7
1990	60.4	26.5	12.9
1991	57.6	28.7	13.7
1992	57.4	29.6	13.0
1993	53.5	32.5	14.0
1994	58.4	29.6	12.0
1995	58.3	29.4	12.3
1996	54.0	30.6	15.4
1997	65.8	22.9	11.3

Kaynak : DİE, Türkiye İstatistik Yıllığı 1996, Tablo 339, s. 5611
DPT, Temel Ekonomik Göstergeler (1950-1998), s.37

Yatırım malları ana mal grubu içinde yer alan makine ve teçhizatın 1980-1996 döneminde toplam ithalat içinden aldığı pay yaklaşık %22 inşaat malzemelerinin payı ise %2.3 civarındadır. 1997 yılında ise yatırım mallarının toplam ithalat içindeki payı %22.9'a gerilemiştir.

Sektörel dağılım açısından ithalatı ele aldığımızda, tarım sektörünün ithalatı 1980 yılına oranla 1981 yılında %24.4 artış kaydederek 124.9 milyon dolara ulaşmıştır. Bu dönem içinde bitkisel ürün ithalatında %66.4'lük bir artış meydana gelmiştir. 1982 yılından itibaren tarım sektörünün ithalatında dalgalanmalar meydana gelmesine karşılık tarımsal ürün ithalatı 1987 yılında 782.3 milyon dolar, 1990 yılında 1322.9 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Madencilik ürünleri ithalatı içinde en önemli payı petrol almaktadır. Bu nedenle bu grubun ithalat içindeki payı petrol fiyatlarına bağlıdır. 1980 yılında madencilik ürünlerinin toplamı ithalat içinde aldıkları pay %40.4 iken bu oran 1984'de %33.9'a, 1989'da %18.4'e gerilemiştir. 1990 yılında Körfez Krizinin etkisiyle petrol fiyatlarının artması, ham petrol ithalatının en önemli belirleyicisi olmuştur. İthal edilen ham petrol miktarı %6.8 artarken, ton başına petrol fiyatı %33.3 artmıştır (TOBB, 1991:90).

Sanayi sektörü ithalatı 1980 yılından itibaren artış kaydetmeye başlamıştır. 1980 yılında sanayi sektörünün toplam ithalat içindeki payı %60.2 olarak gerçekleşmiştir. 1982 yılında bir önceki yıla göre %8.2 oranında düşen sanayi ürünü ithalatı 1983'ten itibaren hızla artarak 1985'te 7274.4 milyon dolara, 1990 da 11819 milyon dolara yükselmiştir. 1993 yılında ise sanayi kesiminin toplam ithalat içinden almış olduğu pay %83.5' tir.

Bu dönemde ithalatımızı ülkeler bakımından incelediğimizde, OECD Ülkeleri ile yapılan ithalatın payının 1980'de %44.4' den, 1984' de %51.7' ye, 1990'da %63.8'e, 1993' de %67.9' a, 1996'da ise % 69,6'ya çıktığını görmekteyiz. 1997 yılında ise OECD ülkeleri ile yapılan ithalatımız %67.4'e gerileme gösterirken, 1998 yılının ilk altı ayında bu oran %69.4'e yükselmiştir.

OECD Ülkeleri ile olan ithalatımızın artış nedeni, AB Ülkeleri ile olan ithalatımızla açıklanabilir. Çünkü diğer OECD Ülkelerinin payında fazla bir değişme meydana gelmemiştir. Ham petrolün ithalatımız içindeki payı da önemli ölçüde düşmüştür. Nitekim 1980'de %47.9 olan pay, 1985'de %33'e, 1990'da %17.7'ye ve 1993 yılında %12'ye düşmüştür.

1980 yılından bu yana sürdürülmekte olan ve son yıllarda yapılan değişikliklerle hız kazanan ithalatta liberasyonun getirdiği serbestlik ve aşırı değerlenmiş Türk Lirası politikası ithalatta 1990 yılından itibaren patlamaya neden olmuştur. Uygulanan politikalar sonucunda son yıllarda ithalatımızın ihracat gelirlerinin çok üstünde gelişme göstermesi, dış ticaret açığının endişe yaratacak ölçüde büyümesine neden olmuştur.

İthalatta liberasyonun başarılı olabilmesi için ilk aşamada Türk Lirasının aşırı değerlenmesi önlenmelidir. Tüketim malları ithalatında meydana gelen artış dikkate alındığında, bu alanda liberasyonun yavaşlatılmasının gerekliliği de ortaya çıkmaktadır. Antidamping kanunu uygulamaları düzgün ve hızlı işletilmeli, ucuz ithalat ile sanayimizi baltalama girişimleri önlenmelidir.

İthalatımızın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

Yıllar	OECD Ülkeler (%)	AB Ülkeleri(%)
1980	44.4	27.9
1981	47.9	28.2
1982	50.2	27.9
1983	48.5	28.1
1984	51.7	30.8
1985	56.0	34.3
1986	65.8	41.1
1987	63.8	40.0
1988	64.4	41.1
1989	62.8	38.0
1990	63.8	41.8
1991	66.9	43.8
1992	67.3	43.7
1993	67.4	43.5
1994	65.9	46.9
1995	68.7	51.0
1996	69.6	52.6
1997	67.4	49.7
1998*	69.4	51.5

*İlk Altı Ay İçin

Kaynak : DİE, İstatistik Göstergeler, 1923-1990, Tablo XV-4, s. 296
 HDTM, Başlıca Ekonomik Göstergeler, Aralık 1993, Tablo 34, s.55
 DİE, Dış Ticaret İstatistikleri Haber Bülteni, 29 Ocak 1997, s.9
 DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Ağustos 1998, s. 57

TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN KALKINMA ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Türkiye, 1980 yılından itibaren dünya ekonomilerinde meydana gelen değişimlere uyum sağlamak üzere önemli adımlar atarak dışa dönük bir ekonomi politikası ve kalkınma stratejisi izlemeye başlamıştır. Dış ticaretin serbestleştirilmesi ve ihracata yönelik faaliyetlerin desteklenmesi sonucunda Türkiye'nin dış ticaret politikasının yapısı son on yıl içinde önemli değişikliklere uğramıştır.

Son on yıllık dönemde dünya ekonomisinde karşılaşılan sorunların değişim gösterdiği ve uluslararası işbirliğine çok daha fazla ihtiyaç gösteren bir konjoktüre girildiği gözlenmektedir.

Ülkemizde, bu yapıyla bütünleşebilmek için sanayileşmiş Batı Ülkelerinin ekonomik sistem özelliklerini kendi bünyesine uydurmayı amaçlayan bir ekonomi ve dış ticaret politikasını benimsemiş ve bunu da siyasi planda uygulamaya koymuştur.

Dış ticaret rejimindeki bu hızlı gelişim günümüzde artan bir şekilde devam etmekte ve bu politikalar sürekli radikal değişikliklere sahne olmaktadır.

1980'den bu yana uygulanan ekonomi politikası dış ekonomik ilişkilerde ihracatın teşviki ve ithalatın serbestleştirilmesi yoluyla, Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisi ile bütünleşmesini sağlamaya yönelmiştir.

Ekonomik kalkınmanın başarısı bir ülke ekonomisinin dünya ekonomisi ile ne derecede bütünleştiğine bağlıdır. Bir ülke ekonomisi mal ve hizmet ticaretinde, teknoloji transferinde ne kadar dışa açık olursa olsun, o ülkelerin büyüme ve kalkınması için ekonomi içerisinde varolan istikrarsızlıkların ortadan kaldırılması gerekmektedir. Kısaca enflasyonu kontrol altına almadan sermaye piyasasına geliştirmek ve dolayısıyla özel sektörün tasarruf ve yatırımlarını arzulan seviyeye yükseltmek mümkün değildir.

Dışa açık ekonomi, bir anlamda dış ticaretin ülke milli gelirleri içinde önemli yer kaplamasıdır. İhracat, büyümeyi uyaran ve açıklayan çeşitli etkenlerden biridir (Kazgan, 1986:41-50).

1980 yılından sonra Türkiye'nin ihracatında büyük artışlar meydana gelmiştir. 1993 yılında ihracatımız 15.349 milyon dolara yükselmiştir. İhracatımız içinde en büyük pay %83.0 ile sanayi mallarına aittir. Sanayi mallarının ihracat içinde büyük bir paya sahip olması, Türkiye'de imalat sanayinin büyüme hızını da etkilemiştir. 1980 yılında %-3.7 olan imalat sanayi büyüme hızı, 1986 da %13'e ulaşmıştır. 1986 yılından sonra dalgalanma gösteren imalat sanayi büyüme hızı düşüş kaydederek 1993 yılında %5.3 olarak gerçekleşmiştir. 1994 yılındaki ekonomik krizin etkisi sanayinin büyüme hızına da yansyarak % - 6.2' lik bir büyüme oluşmuştur. 1995 yılında % 8.5 ve 1996 'da % 5.9'luk büyüme hızları sanayinin kendini geliştirme sürecini hızlandırmaya yetmemiştir.

Ayrıca sanayi mallarının ihracat içinde en yüksek paya sahip olması ve imalat sanayi büyüme hızının artması, sanayi sektöründe yeni yatırımların yapılmasından dolayı değil, sanayi sektörünün kapasite kullanım oranlarının artmasından dolayıdır. İmalat sanayinin toplam sabit sermaye yatırımları içinden aldığı paya dikkat edildiğinde, son yıllarda imalat sanayi yatırımlarının hızla düştüğü görülmektedir.

Türkiye'de İmalat Sanayinin Büyüme Hızı (1980-1996)

YILLAR	Sanayinin Büyüme Hızı (%)
1980	-3.7
1981	9.9
1982	5.1
1983	6.7
1984	10.5
1985	6.5
1986	13.0
1987	9.3
1988	2.1
1989	4.2
1990	9.3
1991	2.8
1992	5.8
1993	5.3
1994	-6.2
1995	8.5
1996	5.9

Kaynak : Kapital Dergisi, Temmuz 1997.

Bir ekonomide sanayi sektörünün ağırlığının giderek artması iç tasarruf ve imalat sanayi yatırımlarının yüksek seviyelerde gerçekleşmesine ve devamlılığa bağlıdır. Kalkınmışlığın bir göstergesi de GSMH içinde sanayi sektörü payının giderek artması, tarım sektörü payının da düşmesidir. 1980'den 1996'ya, tarımın GSMH'ya oranı %30'lardan %62'ye çıkarken, sanayinin payı %30'lardan %24.6'ya inmiştir. Hizmet sektörünün payı ise %59.2'ye ulaşmıştır.

1986 yılından itibaren Türkiye'de ekonomik faaliyetlerde yavaşlama ile birlikte, istikrarsızlık başlamıştır. 1980'li yılların ikinci yarısındaki en büyük başarı ise, 1988 ve 1989 yıllarında ödemeler bilançosunun fazla vermesidir. Bu fazlalığın kaynağı ise, daha çok turizm gelirlerinde ve işçi dövizlerinde artış, büyüme hızında ise düşmenin meydana gelmesidir. GSMH artış hızı 1988'de %3.6, 1989'da %1.6 seviyesinde gerçekleşmiştir. 1993 yılında %5.0'a yükselmiştir. 1994 yılında gerçekleşen % -6.1 oranındaki büyümeden sonra 1995 yılından itibaren ekonomik büyümenin yükseldiği görülmektedir. 1997 yılında %8.3 olarak gerçekleşen büyüme oranı, 1998 yılının ilk altı ayı için %6.5 olarak bildirilmiştir.

Türkiye'de GSMH Artış Hızları (1980-1998)

<i>YILLAR</i>	<i>GSMH Artış Hızı (%)</i>
1980	-2.8
1981	4.8
1982	3.1
1983	4.2
1984	7.1
1985	4.3
1986	6.8
1987	9.8
1988	1.5
1989	1.6
1990	9.4
1991	0.3
1992	6.4
1993	8.1
1994	-6.1
1995	8.1
1996	7.1
1997	8.3
1998*	6.5

*İlk Altı Aylık Ortalama

Kaynak : DPT, Genel Ekonomik Hedefleme ve Yatırımlar, 1996, s. 2

DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Ağustos 1998, s.11

İthalattaki aşırı liberal politikalar, ulusal ekonomiyi uyarıcı ve rekabete hazırlayıcı bir etki göstermekten çok her türlü malın, haksız rekabet olanakları ile ülkeye girmesine neden olmuştur.

Bir ülkenin dışa ne ölçüde açıldığını anlayabilmek için dünya ticareti içinden almış olduğu payda önemli bir göstergedir. Türkiye'nin 1980 yılında dünya ticareti içindeki payı binde 1.5 iken, bu oran 1993 yılında binde 4.2'ye çıkmıştır.

Dünya ticaret hacmi içinde bir ülkenin alabileceği pay ise o ülkenin uluslararası piyasalardaki rekabet gücüne bağlıdır. Dünya Ekonomik Formu, ülkelerin uluslararası piyasalarda rekabet edebilme düzeylerini belirlemek amacıyla hazırladığı raporda, rekabet etme gücü yönünden çeşitli ülkeleri sıralarken, rekabet edebilirliği belirleyen kriterleri de şu şekilde ortaya koymaktadır.

- a- Ekonominin dinamizmi
- b- Endüstriyel etkinlik
- c- Piyasa dinamiği
- d- İnsan kaynağı
- e- Devlet müdahalesinin derecesi

- f- Doğal kaynaklar
- g- Dışa dönük ihracat stratejisi
- h- Sosyo-politik istikrar
- ı- Toplumsal Ekonomik İstikrar.

Türkiye’de sanayileşmenin daha başlangıç aşamasında olması, uzun süre ithal ikamesine dayalı kalkınma politikalarının uygulanması, kırsal ve geçimlik üretim düzeyinden modern kesime geçişin gecikmesi, talep baskısından kaynaklanan rekabet avantajlarının yaratılmasını engellemiştir. Ancak 1980 yılında uygulanmaya başlanan ihracata yönelik kalkınma politikası ile birlikte dışa açılma ve dış rekabet baskısı, rekabet ve rekabetçi piyasa yapısının önemini ön plana çıkarmıştır.

SONUÇ

Türkiye’de dış ticaretin gelişimine baktığımızda, 1980’li yıllara kadar ulusal sanayinin gelişimini ve korumacılığı ön plana çıkaran “İthal İkamesine Yönelik Büyüme Modeli” benimsenmiştir. 1950’li yıllarda dış ticarete liberasyon çalışmaları yapılmış olmakla beraber, daha sonra bu uygulamadan vazgeçilmiştir.

24 Ocak 1980 ekonomik istikrar kararlarında ise gerek ihracat gerekse ithalatta liberasyona gidilerek, dış ticaretteki kısıtlamalar en aza indirilmiş, ihracat teşvik edilmiştir. 1980’den sonra ihracatımızda meydana gelen artışa bağlı olarak ithalatta yükselmiştir. Bunun nedeni ihracatta bir artışın ithalat liberalizasyonu olmadan sağlanamamasıdır. Gerekli ara malı ve yeni teknolojilerin kolayca elde edilebilir olması, ihracatın artabilmesi için kaçınılmaz görünmektedir. Nitekim hızlı ihracat artışının görüldüğü bir çok gelişmekte olan ülkede ithalatın da hızla arttığı gözlenmektedir. Ayrıca yeni teknolojilerin transferinin mümkün olması ihraç edilen malların kalitesi ve üretim süresi üzerinde olumlu etki yaratmaktadır. Diğer yandan yeni teknolojilerin üretim sürecinde kullanılması know-how etkisiyle ülkenin teknolojik etkenliğinin artmasına da neden olacaktır.

Bu noktada, Türkiye’nin, ihracat artışının neden olduğu ithalat ile sözü edilen olumlu etkilerden yararlanıp yararlanılmadığı araştırılmalıdır. Ülkemizde ihracat artışının ara malı ithaline olan bağımlılığının arttığı, yatırım malı ithaline olan bağımlılığın ise azaldığı, rekabet gücünü artırıcı yeni teknolojik gelişmelerin ülkeye hızla ve yoğun bir biçimde girmesinin sağlanmadığı görülmektedir.

1990 yılında ortaya çıkan ve artma eğilimleri taşıyan dış ticaret açığı ile ilgili olarak, kısa vadede ihracatı ithalata daha az bağımlı olan sektörlerde üretim ve ihracat artışı sağlamaya çalışmak önemli bir boyut olarak görülebilir. Uzun vadede ise sanayide yapısal değişim sağlayacak bilgi yoğun ve yeni teknolojiler içeren yatırım mallarına yönelik üretim faaliyetleri ön plana çıkarılmalıdır. Özellikle bir çok sektörde yatırım malı girdisi olarak kullanılan ve diğer sektörlerde de verimlilik artışı sağlayabilecek olan kalite ve kantite artışı, üretim süresinin kısaltılması, üretimde esneklik ile ilgili değişimler yaratabilen ve

ülkemizin kaynak yapısına ters düşmeyen stratejik sektörlerin teşviki önem taşımaktadır.

Ayrıca modern teknolojilerle donanmış, ihracata yönelik yada ihracatçı sektörlerin yoğun girdi talep ettikleri, uluslararası fiyat yapısına kısa vadede ulaşma potansiyeli gösteren sektörlerin öncelikli olarak, belli bir süre için proje ve üretim aşamasında teşviki ve desteklenmesi olumlu bir yaklaşımdır.

KAYNAKÇA

- DİE Dış Ticaret İstatistikleri Haber Bülteni, 1997
 DİE Türkiye Ekonomisi ve İstatistikî Yorumlar, 1997
 DPT Genel Ekonomik Hedefler ve Yatırımlar, 1994
 DPT Genel Ekonomik Hedefler ve Yatırımlar, 1997
 DPT, Üçüncü İktisat Kongresi, Dış Ekonomik İlişkiler, DPT Yayın No: 975-19-0674, Cilt 6, Anadolu Üni. Basımı, 1993
 DPT, Üçüncü İktisat Kongresi, Dış Ekonomik İlişkiler, DPT Yayın No: 975-19-0674, Cilt 6 Anadolu Üniversitesi Basımevi 1993
 DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Ağustos 1998, Ankara.
 DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-1998), Aralık 1997, Ankara.
 Emin Çarıkçı, Türkiye'de Ekonomik Güçlükler ve Çözüm Yolları, Adım Yayıncılık, Ankara, 1991
 Fahrettin Keskin, 63. Yılında Türkiye Ekonomisi, Tükelmat A.Ş., İzmir, 1986
 Güten Kazgan, Ekonomide Dışa Açık Büyüme, Altın Kitaplar Yayın Evi, İstanbul, 1986
 HDTM, Başlıca Ekonomik Göstergeler, Aralık 1993
 HDTM, Başlıca Ekonomik Göstergeler, Aralık 1997
 İSO, 1991 Yılı Başında Türkiye Ekonomisi, Hilal Matbaacılık, 1991
 İTO İstanbul Halkının İthal Mallarına Yönelik Tercihleri, Yayın No: 1993-30 İstanbul, 1993
 İTO Aylık Ekonomik Veriler, Aralık 1996.
 İTO Ekonomik Rapor, 1991-1997
 İTO, Ekonomik Rapor, 1991, Yayın No: 1991-26
 İZTO, 1984 Yılı Sonlarında Türkiye Ekonomisi, Araçlar Matbaacılık, TOBB Yayın No: 1985/7
 Koray Başol, Türkiye Ekonomisi, Anadolu Matbaası, İzmir, 1992
 Rıdvan Karlık, Türkiye Ekonomisi, Beta A.Ş., 1995, Eskişehir
 TOBB Ekonomik Rapor, 1989
 TOBB Ekonomik Rapor, 1991
 TOBB Ekonomik Rapor, 1992
 TOBB Ekonomik Rapor, 1996
 TOBB, Ekonomik Rapor 1985, Çağla Matbaacılık Ankara, TOBB Yayın No: 1985/7
 TOBB Ekonomik Forum, Temmuz 1998.
 Türkiye İş Bankası İş Bülteni 1993/4, Tisimat Basım, Ankara, 1994

ETKİLİ BİR İNSAN KAYNAKLARI POLİTİKASININ ORTAYA KONULMASINDA ÜCRET VE ÖDÜLLENDİRME SİSTEMLERİNİN YERİ VE ÖNEMİ

Araş. Gör. Selen DOĞAN

Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, NIĞDE

1. GİRİŞ

Endüstriyel devrimin başlangıcından beri, çalışanların verimliliğini ve performansını artırmak için yöneticiler sürekli olarak çalışanlara verilen ödüller, teşvikler ve bunların onların verimliliği üzerine etkilerini araştırmışlardır. Çalışanların verimliliğinin artırılmasında ödüllendirme kuşkusuz her yönetici tarafından ilk sıralarda yerini almıştır. İşletme yönetiminde ve özellikle de stratejik yönetimde motivasyon ve ödüllendirme sistemleri önemli bir yer tutmuştur. Çünkü, motivasyon ve ödüllendirme bir işletmede çalışanların davranışlarını şekillendiren ve işletmenin onlardan ne beklediğini anlamalarını sağlayan sistemlerdir.

Gümrük Birliği ile büyük bir değişimin yaşandığı son günlerde, işletmelerin ve dolayısıyla personel bölümlerinin en çok üzerinde durdukları konu ödüllendirme, maaş ve ücret yönetimi olmuştur. Bugün herkesçe kabul edilen temel gerçek, personeli etkin ve verimli çalıştırmanın yolunun, ona emeğinin karşılığının verilmesi olduğudur. Bu yüzden, insan kaynakları yöneticileri seçme, eğitime, motivasyon, ücretlendirme gibi çok önemli konulara eğilmiş bulunmaktadır.

Günümüzde, birçok işletmede ödüllendirme sistemleri yanlış bir biçimde, firma amaçları ve stratejisi gözönünde bulundurulmadan ve bilinçsiz bir şekilde oluşturulmaktadır. Bu da uzun dönemde işletmeye başarısızlıklar getirmektedir. Özellikle günümüz dünyasının hızlı bir değişim içinde bulunduğu düşünüldüğünde, yöneticilerin ödüllendirme sistemlerini de bu değişiklikler doğrultusunda değiştirmeleri gerektiği gündeme gelmektedir. İşletmede iyi bir ödüllendirme sisteminin oluşturulması, uzun dönemde hem işletmeye hem de çalışanlara faydalar sağlayacaktır. Bunun için de, günümüz personel yöneticilerinin herşeyden önce "insanlar niçin çalışır?", "bir kısım insanlar vasat bir çalışma düzeyi ile tatmin olabildikleri halde, neden bazıları en üstün başarıya ulaşmak için uğraşırlar?", "acaba tüm çalışanları bu yola itebilmek için ne gibi bir sistem kullanılmalıdır?" gibi sorulara cevap aramaları gerekmektedir.

İşte bu amaçla, bu çalışmada öncelikle ödüllendirme yönetiminin ne olduğu, ödüllendirme sisteminin kullanım alanı, önemi ve amaçları üzerinde durulmuş; daha sonra da, ödüllendirme araçlarının neler olduğu, işletmelerde

ödüllendirme sistemlerinin kurulmasında karşılaşılan zorlukların neler olduğu, ödeme teorisi ve davranış konu edilmiştir. Ayrıca, ödüllerin çalışanların tatminine etkisinin neler olduğu, ücretin çalışanların üyelik davranışlara ve motivasyonuna etkileri gibi konulara değinilmiştir. Son olarak da, eşitliği sağlamak için kullanılabilir ücret ve ödeme sistemlerinin neler olduğu ve ödül ve teşviklerin değerlendirilmesi ve bütçelenmesi hakkında bilgiler verilmiştir.

2.ÖDÜLLENDİRME VE ÖDÜLLENDİRME YÖNETİMİ KAVRAMLARI

“Ödüllendirme, örgüt içindeki kişilerin ihtiyaç yapılarını saptamak ve bu yapı ile örgüt amaçları arasında bir uyum sağlamak üzere kurulmuş olan parasal ve duygusal bir ödüller düzenidir” şeklinde tanımlanabilir (Sözen,1973,s.68).

“Ödüllendirme yönetimi ise, bir örgütün ihtiyaç duyduğu kişileri hizmete alarak ve o kuruluştaki kalmasını sağlayarak, aynı zamanda bu kişilerin motivasyonunu ve çabasını artırarak, örgütün hedeflerine ulaşmasına yardımcı olan stratejileri, politikaları ve sistemleri geliştirme ve uygulamaya koyma sürecidir” (Canman,1995,s.200). Bu tanıma göre, ödüllendirme yönetimi yalnızca para üzerine kurulu değildir. Bu yönetim, hem iç hem de dış motivasyonla ve hem parasal ve hem parasal olmayan ödüllerle ilgilidir.

Ödüllendirme Yönetimi Sistemi, örgütü, stratejilerine ulaşmasında destekleyecek şekilde tasarlanmalıdır. Bu sistem, kurum kültürüne uygun, esnek bir ödül felsefesi üzerine kurulu olmalı, böylelikle bu kültürün değişmesine de yardımcı olabilmelidir.

Parasal ödül sistemleri, piyasadaki ücret yapıları oluşturma ve uygulama, performans ve beceri için ödeme yapma ve çalışanlara yan faydalar (fringe benefits) sağlama gibi işlem dizilerini bünyesinde barındıracaktır (Canman,1995,s.200).

Parasal olmayan ödül sistemleri ise, çeşitlilik, yarışma, sorumluluk, karar oluşturma aşamasında etki, tanınma, becerilerin gelişmesi ve kariyer fırsatları türünden bireysel ihtiyaçları karşılayacaktır. Bunların tümü, insan kaynakları yönetimi (İKY) yaklaşımı benimsenerek gerçekleştirilebilecektir (Canman,1995,s.200).

Birçok kişi, çalışanların yalnızca eline geçecek “ödeme çekine” önem verdiklerini düşünse de, yapılan incelemeler çalışanların yalnızca finansal ödüllerle motive edilemediklerini, diğer ihtiyaçların ve iş tatmininin de bu hususta önemli olduğunu ortaya koymuştur. Yine de, adil ücret birçok işgören için önemini korumaktadır. Bunu şöyle ifade etmek daha doğru olacaktır: “Adil ücret yeterli oldu mu, diğer ihtiyaçlar önem sırasında öne çıkacaktır. Ancak, ücret yetersiz ve adaletsiz oldu mu, hemen önem derecesinde birinci sıraya geçecektir”. Bu açıdan, adil ücret ve aylık politikası ve işgörenlerin birbirlerine karşı tutarlı ücret ve aylık ilişkileri, işgörenler programının başarısı için hayati bir öneme sahiptir. Ücret

düzei kadar, benzer işe ödenen ücretlerdeki eşitsizliğin yaratacağı tatminsizliğı önleyecek biçimde eşitliğe de özen gösterilmelidir (Oluç,1992,s.3).

3. ÖDÜLLENDİRME SİSTEMİNİN KULLANIM ALANI, ÖNEMİ VE AMAÇLARI

Daha önce de belirtildiğı üzere, bir işletmede çalışanlara verilen ödüller, finansal ya da finansal olmayan (yani manevi ödüller) şeklinde olabilmektedir. Ücret, telafi, bedel, ödüllendirme gibi terimler her zaman aynı anlamda kullanılmışlardır. Firmaların ödül sisteminde “nakdi bedel” bu sistemin en esaslı parçalarındandır. Bu bedel, örgütün çalışanlara emekleri karşılığında verdiği para, kar veya yarardır. Ücretleme, insan kaynakları yöneticilerinin en önemli problemlerindedir. Çünkü, işletme için bir maliyet unsuru olan ücret, işgören için bir gelir kaynağıdır. İşletme, saptayacağı ücret politikası içinde işgörenleri tatmin edecek ve onların çalışmalarının sürekliliğini sağlayacak bir ücret düzeyi belirlemelidir. Ücretler, işgörenlerin yeni iş aramalarına neden olmamalıdır. Verilen ücret, işgörene belli yaşam düzeyini sağlamalıdır. Bu görüşün işletme ekonomisine ve işletme yönetimine göre ifadesi, “eşit işe eşit ücret” ve “ücretin bölgesel özelliklere göre düzenlenmesi” ile “ücret adaleti” olarak ortaya çıkmaktadır (Gürol,1996,s.33).

Ödüller, bir işletmede çalışan kişilere, onlardan ne beklendiğı, hangi tür davranışlarda bulunmaları gerektiğı, o işletmenin yönetiminin kendilerine neler sağladığı hakkında bir mesaj yollamaktadırlar. Ödüllendirmeden bir işletmede sadece üst yöneticiler sorumlu değildir. Tüm yöneticilerin ödüllendirme sistemine katkıda bulunması beklenmelidir. Bir işletmede, ödüllendirme konusunda en büyük görev ise insan kaynakları yöneticilerine düşmektedir.

İnsan kaynakları yöneticileri şu konulara karar vermelidir (Beer v.d.,1985,ss.9-10): İnsan kaynakları yöneticileri olarak, işletmemizde grup mu, yoksa bireysel olarak mı bir ödüllendirme sistemi istiyoruz; işletmemizde ödüllendirme için ayrılan parayı nasıl kullanabiliriz?; işletmede sağlanan ekonomik kazançların fazla olanlarını (örneğin; karın artması ya da maliyetlerdeki azalışlar gibi...) bireylere mi yoksa gruplara mı dağıtacağız?.

İşte, tüm bu sorulara verilecek olan cevaplar, tüm düzeylerdeki çalışanların teşviki, motive ve tatmin edilmesi için eşit ve adaletli bir ödüllendirme sisteminin işletmede kurulması ve yönetilmesi ile sağlanabilecektir. Yönetim, çalışanlara önerdiği ödüllendirme kararlarının işletme stratejileri, yönetim felsefesi ve diğer insan kaynakları yönetimi politikalarına uygun olmasına dikkat etmelidir.

İşletmede çalışanlar, her zaman için, kendilerinin işletmeye kazandırdıkları ile, işletmenin kendilerine vereceğı ödülleri karşılaştırırlar. İşte, çoğu zaman, yönetim ve çalışanlar arasındaki anlaşmazlıklar da bu noktada ortaya çıkmaktadır.

Tüm bunlar dikkate alındığında, etkili bir ödüllendirme sisteminin amaçları şöyle sıralanabilir (Gürol,1996,ss33-34):

a. İçsel Adaleti Sağlamak: Örgüt tarafından belirlenen iş ve şirket arasındaki ilişkiyi kapsamakta, farklı coğrafik yerlerde bulunan işletmelerde benzer performansı gösteren kişilere aynı ücret ödenmesini kapsamaktadır.

b. Dışsal Adaleti Sağlamak: İşletmede pazar veya ekonomik koşullara göre belirlenen ücrettir.

c. Kişisel Adaleti Sağlamak: İşgörene yapılan yardımı içermektedir.

d.İşgöreni İşletmede Tutmak: Ödüllendirme sistemleri iyi yapılandırılmış işletmelerin, en iyi işgörenleri elde tuttuğu tespit edilmiştir.

Ayrıca, Canman'a göre (1995,s.201) **ödüllendirme stratejilerinin özellikleri** şunlar olmalıdır: Kuruluşun değer ve inançlarına paralel olmalı, örgüt stratejilerinden ve hedeflerinden kaynaklanmalı, örgütsel performans ile bağlantılı olmalı, istenen davranışı yönlendirmeli ve desteklemeli, gereken yönetim biçimine (tarzına) uymalıdır.

Bunlar, genelde, örgütün sağlanması gereken ödüllerin düzeyi ile ödüllerin, performansına, niteliğe ve beceriye göre hangi kapsamda sınıflandırılacağı ile ilgilidir.

4. ÖDÜLLENDİRME ARAÇLARINA YAKINDAN BAKIŞ

Bir örgütteki ihtiyaçlar dizisi ve ödüllendirme (özendirme) araçlarının tatmin sağlama dereceleri diğer bir örgütün aynısı olmamaktadır. Öyle ise, bir örgütte astlarını yönlendirme konusunda başarılı olan bir yönetici, başka bir örgütte aynı başarıya ulaşamayabilir. Fakat önemli bir husus, insanların iş ile ilgili davranışlarını güdüleme için aşağıda üzerinde durulacak olan ödüllendirme araçlarının bilinmesidir. Güdüleme planları, bu ödüllendirme araçlarına dayanılarak uygulandığı takdirde daha başarılı olacaktır. Bunlar (Eren,1993,ss.331-339):

4.1. Gelir

Bu özendirme aracının en başta incelenmesine rağmen, araştırmalar bu unsurun değerinin fazla büyütüldüğü hissini vermektedir. Fakat bu sözler, maddi teşvik araçlarının önemsiz sayıldığı duygusunu vermemelidir. Çünkü, insanların çoğu için daha yüksek gelir elde etme olanağı, çalışmak ve işbirliği etmek için tek olmasa bile önemli bir özendirme aracıdır. Örgütlerde, bazı görevlerde gelir, çabaların artmasıyla orantılı olarak artırılmakta ve özendirme aracı niteliği açıkça belirlenmiş olmaktadır.

4.2. Güvenlik

Ekonomik güvenlik, kişisel çabalar yönünden oldukça önemlidir. Emeklilik, kaza, hastalık, işsizlik sigortaları gibi işçiye sürekli gelirini hayatı boyunca sağlayacak ekonomik korunma biçimleri günümüzde çok geliştirilmiştir. Gerek sürekli bir maddi unsurun sağladığı güvenlik, gerekse kendine güven duygusu verimliliğin artışında doğrudan etkili değildir. Fakat, güvenlik duygusu altında tedirgin olarak çalışan kimsenin çaba ve emeğini sunma azminin azalacağı doğaldır. Tersine, güvenlik duygusu altında çalışan kimseler, enerjik ve gayretli görünürler. Öyle ise, personelin etkinliğini artırmanın yolu, ona güvende olduğu hissini verebilmektir.

4.3. Yükselme Olanakları

İşgörenler yaptıkları işte yükselme olanağı isterler. Çünkü, insanlar işleri iyice öğrenip tecrübe kazandıkça, iş yeknesaklaşacak, buldukları mevkilerdeki yetkilerini dolayısıyla sorumluluklarını yetersiz bulacaklardır. Bu nedenle, daha yüksek yetki ve sorumluluklarla çalışmayı arzu edeceklerdir. İlerleme ya da yükselme yolları tıkanan işgörenlerin çalışma gayret ve şevkleri azalacaktır. Şu halde, yükselme işyerinde bir teşvik yani güdüleme aracıdır.

4.4. Çekici İş

Kendisi için çekici olan bir işi yapan kimse, o işe karşı daha olumlu bir tutum takınarak dikkatli, planlı ve yöntemli hareket edecektir. Bazı kimseler için rekabetçi ve maceralı bir iş görmek tatmin kaynağı olmaktadır. Bunlara ek olarak, işin çekiciliği ile ilgili olarak, yeterli ışıklandırma ve sıcaklık, iyi iş arkadaşları, işgörenleri eğlendirecek sosyal tesisler, kazaları önleyecek uygun çalışma koşulları da sayılmalıdır.

4.5. Yapılmaya Değer Bir İş Vermek

Çoğu kişi, yapılmaya değer bir işe sahip oldukları zaman daha çok çalışmaktadırlar. Yaptığı işlerin ya da hizmetlerin karşılığını patronundan ücret alarak gören kimseler, üstelik, yaptıkları işlerin toplumda birçok kimsenin arzu ve ihtiyaçlarını karşıladığını görmekten büyük zevk duyacaklardır.

4.6. Statü

Statü, bir kimseye toplumda başkalarının afettikleri değerlerden oluşan bir kavramdır. Kişi böyle bir öneme sahip olabilmek için her türlü çabayı göstermekten çekinmeyecektir. Ödüllendirmek ve değerini kişinin ömrü boyunca sürdüreceği hediyeleri veya takdimnameleri, özel toplantılar düzenleyerek herkesin gözü önünde vermek ve olanak varsa bunları basın aracılığı ile kamuoyuna duyurmak, sosyal statünün en önemli kazanılma yollarını oluşturmaktadır. Bu türlü

bir teşvik aracı, personelden beklenen çalışmaların hızını, personelin dinamizmini ve işgörme arzusunu çoğaltacaktır.

4.7. Kişisel Yetke ve Güç Kazandırma

Yetke, başkalarına bir iş gördürmek için onların rızalarına dayanmayı gerekli kılan bir güçtür. Yöneticiler, yetki devri ilkelerini gözönünde bulundurarak, astlarına daha çok kişiye nezaret etmek üzere yeni görevler verip yetkilerini artırırlarsa, onlar kendilerine layık görülen yeni durumda başarılı olmak için çabalarını artıracaklardır.

4.8. Özel Yaşama Saygılı Olma

Yöneticiler, işgörenlerin sorunlarını hoşgörü ile karşılamalı, çözüme bağlanması hususunda elinde bulunan her türlü yardıma hazır olmalıdırlar. Şu halde, özel yaşama saygılı olma, sorunlarını çözümlenmekte astlar için sadık bir dost gibi davranma, elde bulunan olanaklarla yardım etme, işbirliği ve çalışma arzusunu güçlendirmek de önemli bir husustur.

4.9. Kararlara Katılma Olanaklarını Sağlama

Yöneticiler, astları ilgilendiren kararların alınmasında, onların düşünce ve isteklerini almalı ve bu düşüncelerden yararlanma yollarını aramalıdırlar. Bu davranış şekli, birisi için çalışma yerine birlikte çalışma havası yaratmaktadır. Ortak fikirlerin uygulanması daha kolaydır ve ortaya çıkan "biz" fikri kuvvetli bir özendirme unsurudur.

4.10. Adaletli ve Sürekli Bir Disiplin Sistemi

İhtiyaçlara cevap verilmesi kadar, şikayetlerin de değerlendirilmesi, güdülemede başlıca bir tatmin kaynağı ve aracıdır. Yöneticiler, kendi emir kumandaları altındaki astlarını, işletme içinden gelecek her türlü tehlikeye karşı korumalı ve çıkarlarını gözetmelidirler. Buradaki çıkarlar, ücretler, çalışma koşulları, yükselme (terfi etme) olanakları olarak belirlenebilir. Adil, sürekli ve dikkatli bir disiplin sistemi kurmak, memnuniyetsizlik kaynağı değil, aksine işbirliği ve işgörme arzusunu kuvvetlendirici bir özendirme aracı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yukarıda anlatılanlar ışığında, ödülleri genel olarak iki kategoride inceleyebiliriz: **Dışsal (dışa dönük) ödüller (extrinsic rewards)** ve **içsel (içe dönük) (intrinsic rewards) ödüller**. Dışsal kategoride düşünülen ödüller, işletme tarafından para, terfi v.b. sürekli olmayan türdeki ödüllerdir. İçsel kategoride düşünülebilecek ödüller ise, kişinin işte göstermiş olduğu performansından ileri gelirler ve onun yetenekleri, yeterliliği, başkalarını etkilemesi gibi özelliklere sahip olmaları sonucunda sürekli olarak manevi yönde de çalışanların ödüllendirilmesini

içerirler (Beer v.d.,1985,s.420). Bu tür ödüllere, parasal ve parasal olmayan ödüller de denilebilir.

Başka bir ifade ile, **içsel ödüller** bireyin bir işi yapmaktan dolayı elde etmiş olduğu başarı ve bu başarının kendisine verdiği kişisel tatmindir. **Dışsal ödüller ise**, bireye çevresi, çoğu kez üstleri tarafından verilmektedirler. Belirli bir başarı düzeyine ulaşan her bireye üstleri, meslekdaşları ödüller verecektir; zam ve ikramiye alma, terfi etme v.b. Bazen, ödüllendirme sistemi gereğince beklenen başarı düzeyine erişemeyen bireyler cezalandırılabilir gibi, ödüksüz bırakılmak sureti ile de adeta cezalandırılmış olurlar. Şu halde, dışsal ödüller bireye çalıştığı örgüt, üstleri, daha genel bir ifade ile çevresi tarafından verilmektedirler (Eren,1993,s.352).

İşte, bunlardan hangi tür ödüllerin çalışanları daha fazla tatmin ettiği konusu yönetimin başlıca cevap aradığı sorulardan olmalıdır. Ancak, günümüzdeki yeni yaklaşımlar ve genel eğilim göstermektedir ki, çalışanlar daha çok içsel kategoride düşünülen ve onlar için daha büyük önem arzeden ödüllerle motive olabilmektedirler. Çalışanların yönetime katılımlarının sağlanması, onlara fikirlerinin sorulması, onlara güvenilmesi ve bir iş başardıklarında övgü dolu sözler duymaları, onlar için parasal ödüllerden daha önemli ve motive edicidir (Beer v.d.,1985,s.423).

Özetle, çalışanlar bazen tatmin olmadıkları konularda dışsal, bazen de içsel kategorideki ödüllerle ödüllendirilmelidir. Ancak en iyi ödüllendirme şekli, yalnızca bir kategorideki ödüllerin kullanılması değil, birini iyileştirirken, diğerini de ihmal etmemektir. Unutulmaması gereken husus şudur: "Para çalışanlar için önemlidir ve çalışanların ücretlerinden memnun olmaması işveren ile ilişkilerinin zedelenmesine neden olabilmektedir. Fakat çalışanlar için para her şey de değildir. Terfi etme, kariyer fırsatları ve başarının takdiri gibi konular bazen paradan daha önemli durumda olabilmektedir". Yüksek ücretlendirme işletmeler için bir maliyet unsuruymuş gibi görünse de, uzun dönemde işletme bundan kazançlı çıkacaktır.

5. ÖDÜLLENDİRME SİSTEMİNİN KURULMASINDA KARŞILAŞILAN ZORLUKLAR

Ödemeler, hemen hemen tüm işletmelerin ana problemdir ve bu konuda sürekli bir kargaşa yaşanmaktadır. Çalışanların önemli bir bölümü, işyerine her gün gelirken ücretlerinin adaletsiz olduğunu, aynı zamanda ücret artışlarında da adaletsizlikler olduğunu düşünmekte ve performanslarında artış bekleniyorsa, daha iyi bir ücret almaları gerektiğine inanmaktadırlar. Belki de bu durum üst düzey yöneticileri için böyle değildir. Çünkü, onlara sağlanan yan faydalar, ikramiyeler ve aldıkları ücretler diğer çalışanlardan oldukça fazla ve tatmin edicidir. Bu göz önüne alındığında, işletmede sadece üst düzey yöneticilerin değil, aynı zamanda

daha alt düzey yöneticilerin ve hatta işçilerin de tatmin edilmesinin işletme için son derece önemli olduğu ortaya çıkmaktadır (Beer v.d.,1985,s.414).

Aslında, bu konudaki asıl problem, belki de gerçekte uygulanan ödemelerle, teorideki ödeme sistemleri arasındaki çelişkilerden kaynaklanmaktadır. Bu da gösteriyor ki, resmi bir performans değerlendirme sistemi olmaksızın, yöneticilerin çalışanlarla ilgili ödeme kararlarını doğru ve eşit verebilmesine de imkan yoktur. İşte, teori ve uygulamalardaki farklılıklar, ödemelerdeki eşitsizliğin de temelidir (Beer v.d.,1985,s.414).

Öyle ise, ödül sistemlerinin kurulmasında ve uygulanmasında karşılaşılan güçlükler şöyle sıralanabilir (Gürol,1996,s.34):

5.1. Ücret Sıkışması

Bir işletmede giriş seviyesindeki pozisyonlara kaliteli elemanlar çekebilmenin yolu, başlangıç maaşlarının oldukça çekici olmasıdır. Ayrıca, yüksek enflasyon da, başlangıç maaşlarının yüksek olmasına neden olmaktadır. Bu arada, işletmede o anda çalışan elemanların ücreti ile, yeni girenler arasında belli bir ücret farklılığının olması gerekmektedir. Ancak, giriş ücretinin yüksek tutulması nedeni ile, bu fark her geçen gün işe giren yeni kişilerin lehine doğru kapanmaktadır. Ücret sıkışması sorununa çözüm bulabilmek için, bazı işletmeler giriş ücretini düşük tutmuş, ama bunun yanısıra, işgörene sosyal imkanlar ve kariyer vaatmişlerdir.

5.2. Dış Faktörler ve Ekonomik Şartlar

Ekonomik ve dış faktörlerle ilgili en büyük problemlerden bir tanesi, ödüllendirme sistemine bu faktörlerin etkisi konusunda bir çalışmanın yapılmamış olmasıdır. Burada en önemli problem, işletme tarafından yapılan parasal desteğin çalışanların gayretleriyle, çalışanlara getirdiği yararlar açısından aynı çizgide olup olmadığının belirli periyodlar itibarı ile kontrol edilmesi gerektiğidir.

5.3. Yasal Sorunlar

Yasal baskılar, parasal destek politikalarını ve çok sık bir şekilde işletmenin ödüllendirme sistemini etkileyebilmektedir. Dolayısıyla, yasal değişikliklerin destek politikalarının üzerindeki etkilerinin devamlı olarak gözden geçirilmesi ve incelenmesi gerekmektedir. Bazı yasal değişiklikler zorunlu uygulama getirmektedir; asgari ücret, vergi düzenlemeleri v.b. Kanunlarda meydana gelen değişiklikler işletmenin yapısında bütünsel olarak bir değişikliğe neden olurken, bazı kanun değişiklikleri sadece işgücünün belli bir kısmını etkilemektedir.

5.4. Denetim

Ödüllendirme ile ilgili en önemli sorunlardan biri de denetimdir. Ödüllendirmenin toplam maliyeti ile verimli bir işgücünün çabalarının ödüllendirilmesinin ve bu işgücünün örgütte tutulmasının sağlanması bu denetimin konusu olur. Getiri ile gider arasındaki ilişkiyi izleyip, firmanın kar-zarar durumunu sürekli gözönünde bulundurmaya olanaklı kılacak bir düzen sözkonusudur (Oluç,1992,s.4).

Dolayısıyla, ödüllendirme sistemleri kurulurken, yasal düzenlemeler, ekonomik şartlar, denetleme, yörede ve endüstride benzer işlere ödenen ücret ve aylıklar araştırılmalıdır. Bu arada, sendikalaşma sözkonusu ise, sendikanın ölçüleri ve görüşleri de bu hususta gündeme gelecektir.

6. ÖDEME TEORİSİ VE DAVRANIŞ

Paranın çalışanları tatmin ve motive ettiğine dair pek çok deneyimler, araştırmalar ve teoriler geliştirilmiştir. Bu teoriler, yöneticilerde genel olarak hakim olan "para çalışanı motive eder" anlayışını onaylamak amacı ile oluşturulmuştur. Fakat bu araştırmalar aynı zamanda uyarılar, sınırlamalar ve gözden kaçan veya uygulamada farklılıklar gösteren durumlara da ışık tutmayı amaçlamışlardır. Bunlara aşağıda değinilmiştir (Beer v.d.,1985,ss.415-416).

Para Çalışanlara Göre Önemlidir, Fakat Herşey Değildir:Yapılan pek çok araştırma, ücretin çalışanlar için son derece önemli olduğunu göstermiştir. Yapılan bir araştırmada, ücret 5 ana ödülde en çok tercih edileni olmuştur. Bu araştırma bulguları aşağıda gösterilmiştir (Beer v.d.,1985,s.416):

Sırası	Yöneticiler	Profesyoneller	Katipler	Diğer Saatli Çalışanlar
1.	Ücret ve Faydalar	İlerleme	Ücret ve Faydalar	Ücret ve Faydalar
2.	İlerleme	Ücret ve Faydalar	İlerleme	Güvenlik
3.	Otorite	Mücadele	Denetleme(İdare)	İtibar
4.	Başarı	Yeni Yetenekler	İtibar	Denetleme
5.	Mücadele	Denetleme	Güvenlik	İlerleme

Burada önemle üzerinde durulması gereken nokta, ücret ve yan faydaların hemen her işte birinci ya da ikinci sırayı aldığıdır. Bunun önemi büyüktür. Çünkü ücret, kişilerin çalıştığı ve yaşadığı ortamdaki davranışlarını, yaşama şeklini, birlikte olduğu insanları v.b.'yi belirleyen en önemli etkidir ve kişinin performansını direk olarak etkilemektedir. Bununla beraber, ücret ve diğer ödüller pek çok faktörden etkilenmektedir. Örneğin; para **kariyerin** başlangıç, orta ve en son aşamalarında bireyler için farklı anlamlar ifade etmektedir. Çünkü, her safhada paraya duyulan ihtiyaç farklı olacak ve diğer ödüllerle (örneğin; statü, büyüme, güvenlik v.b.) karşı karşıya gelecektir (Beer v.d.,1985,s.416). Henüz mezun olmuş

kariyerinin başlangıcında olan, evli olmayan bir kişi için para belki de pek önemli olmayacaktır. Başarı, terfi ve biryerlerden başlayarak tecrübe edinme daha önemli olacaktır. Fakat belirli bir tecrübeye ulaşmış, iki çocuğu olan bir kişi, daha fazla para getiren bir işi tercih edebilecektir.

Diğer bir önemli faktör ise, **ulusal kültürdür**. Örneğin; Amerika'daki yöneticiler, Avrupa'lı yöneticilere kıyasla bireysel performansa göre ve hızlı bir şekilde ödüllendirilmeyi daha fazla istemektedirler. Oysaki, Japonya'da daha yavaş bir terfi ve grup ödüllendirme sistemi tercih edilmektedir. Ayrıca, yüksek **enflasyonun** yaşandığı ülkelerde bireyler parasal ödüllere daha fazla önem vermektedirler (Beer v.d.,1985,s.416). Yüksek enflasyon oranı göz önüne alındığında, Türkiye de bu ülkelerden bir tanesidir.

7. ÖDÜLLER VE ÇALIŞANLARIN TATMİNİ

Ödüllendirme ve çalışanların tatmini hakkında yapılan araştırmalardan genel sonuçlar çıkarılmıştır. Çalışanlar arasındaki tatminsizlik, işletmeye işçi giriş-çıkış oranını (turnover rate) etkileyecek, işe geç gelmeler, işten kaçmalar, çalışanların gayretlerindeki azalışlar artacaktır. Bu nedenle, işletme etkinliğinin artırılabilmesi için işletmede çalışan kişilerin tatmininin artırılmasına çalışılacaktır. Fakat, çalışanların sadece ücret ile tatmin edilmesi görüldüğü gibi basit bir olay değildir. Bunun da ötesinde, çalışanların tatmini, işletmenin yönetmeyi öğrenmek zorunda olduğu pek çok faktörün bir fonksiyonudur. Bunlar (Beer v.d.,1985,s.417):

a. Bireylerin ödüllerle tatmini, onlardan ne beklendiği ve ne kadar elde edildiğinin bir fonksiyonudur. Tatmin olma ya da olmama, bireyin kendi iş yetenekleri, eğitimi, gayretleri ve performansı ile, aldığı geçici ve kalıcı nitelikteki ödüllerin bir birleşimidir.

b. Çalışanların tatmin olması, aynı zamanda kendilerini diğer işletmelerde benzer işlerde çalışan kişilerle ve işletmelerle kıyaslamalarından da etkilenecektir. Başka bir ifade ile, çalışanlar kendilerini başka kişilerin girdi/çıkış oranı ile karşılaştırarak değerlendireceklerdir. Buna ek olarak, işletme çalışanları sürekli olarak kendilerini üstlerinin değerlendirdiğinden daha fazla değerlendirme eğiliminde olacaklardır. Ayrıca, üstler de astlarının performansını onlarla herhangi bir iletişim kurmadan değerlendirmek gibi bir yanılsa düşmektedirler. Böylece, çalışanların gerçek performansına ilişkin doğru bilgilere ulaşılammaktadır.

c. Çalışanların, diğerlerinin aldığı ödüllere ilişkin yanlış algılamalar nedeni ile tatminsizlik duymaları da bir diğer önemli faktördür. Genelde bu şekildeki yanlış algılamalar, işletmelerde çalışanların maaş veya performans düzeylerine ilişkin herkesin ulaşabileceği bilgilere sahip olunmamasından kaynaklanmaktadır. Bu da, işletmede **insan kaynakları bilgi sisteminin** olmamasından kaynaklanmaktadır.

d. Son olarak da, tatminsizliklerin önemli bir bölümü, karma bir ödüllendirme sisteminden çok, tek bir ödüllendirme sisteminin kullanılmasından kaynaklanmaktadır. Araştırmalar içsel ve dışsal olarak nitelendirilebilecek ödüllerin her ikisinin de aynı derecede önemli olduğunu ortaya koymuştur ve bunlar birbirlerinin yerine kullanılmamalıdır.

8. ÜCRET VE ÇALIŞANLARIN ÜYELİK DAVRANIŞLARINA ETKİSİ

Bilindiği üzere **ücret**, personelin işverenden emeği karşılığı aldığı ekonomik değerdir. İşte, asıl sıkıntı da buradan kaynaklanmaktadır. Çünkü, emeğin karşılığının belirlenmesi oldukça zordur. Personeli etkin ve verimli çalıştırmanın temel koşullarından biri de, ona emeğinin karşılığının verilmesidir. Eğer, çalışan kişinin yetenekleri, işin gereklerini karşılayacak, hatta aşacak seviyede ise, bu onun işletme içinde adaletli bir şekilde ücretlendirilmesi gereğini de ortaya koymaktadır. Unutulmamalıdır ki, ücret yalnızca personelin yaşam koşullarını ve işletmenin karlılığını etkilemekle kalmamakta, ulusal gelirin de önemli bir kalemını oluşturmaktadır (Doğan ve Türk,1996,s.29).

Ücretlendirme politikasını etkileyen başlıca etkenler şunlardır (Flippo,1984,s.281): İşçinin yeteneklerine olan arz ve talep durumu, işçi organizasyonları, işletmenin ödeme gücü, işletmenin ve ekonominin verimlilik düzeyi, hayat standartları ve hükümet.

Ücret, iş doyumu üzerinde kaçınılmaz bir öneme sahiptir. Çünkü, ücret ihtiyaçların çoğunun giderilmesine yardım etmekte ve bu da işten duyulan tatmini önemli ölçüde artırmaktadır. İş tatmini yüksek bireyler ise, işletmede daha uzun süre kalabilmektedirler.

Çalışanlarını sürekli olarak teşvik eden, onlara sahip çıkan, en iyi ve istenen ödülleri veren ve böylelikle onların işletmede kalmalarını sağlayan yöneticilerin bulunduğu işletmeler diğerlerinden daha başarılı olacaklardır. Çünkü, bu tür ödüller çalışanların yüksek oranda tatminine neden olacak ve sonuç da, işletmenin düşük işgören devir oranına sahip olması olacaktır. Buna rağmen, işgören devir hızı aynı zamanda işçi pazarı ve ekonominin de bir fonksiyonu olacaktır (Beer v.d.,1985,s.418).

Yukarıda belirtilen tüm avantajlarına rağmen, işletmede yüksek bir ücretlendirme sisteminin bulunması, işletmenin en iyi performanslı çalışanlara sahip olduğu anlamına da gelmemektedir. Bunun olması için, işletmenin en iyi performans gösteren kişileri, düşük performans gösteren kişilerden daha fazla ödüllendirmesi ve aradaki farkın da önemli olması gerekmektedir. Aksi takdirde işletme, yüksek performansla sahip olan çalışanlarını elinde tutamayacak ve büyük bir ihtimalle de piyasadaki başka bir firmaya kaptıracaktır (Beer v.d.,1985,s.419).

8.1. Ücret ve Motivasyon

Bilindiği üzere **güdü**, belli durumlarda belli amaçlara ulaşmak ve gerekli davranışların yapılabilmesi için organizmayı harekete geçiren, enerji veren, duyuşsal bir yüklemeye (coşku, istek) neden olan ve davranışları yönlendiren bir "itici güç" tür. **Güdülenme (motivasyon) ise**, belli amaçlara ulaşmak için bir güç kazanma halidir (Fidan, 1985,s.128).

Örgütsel bakış açısından, ödüller işletme tarafından belirli davranışları motive etmek amacı ile yapılırlar. Fakat önemli olan "**hangi şartlar altında ödüller çalışanları gerçekten motive eder?**" sorusuna cevap aranmasıdır. Motivasyon, çalışanların içinde buldukları şartlara ve kendilerini nasıl hissettiklerine bağlı olacaktır. Örneğin; başarı ihtiyacı fazla olan kişiler en iyi bu ihtiyaçlarının karşılandığı durumda motive edilebilecekken; para veya ilerleme ihtiyacı fazla olan bir kişi ise para veya terfi ile motive olabilecektir (Beer v.d.,1985,s.419). Eğer ödüllendirmede eşitlik hissi sağlanamazsa, çalışanların ödüllendirme sistemine olan güveni azalacak ve performans ile ödeme arasında bir tutarlılık olduğu kabul edilmeyecektir.

8.2. Teori M

Teori M, parasal teşvike dayanan bir motivasyon modelidir. Herhangi bir işletmede ortalamanın üstünde bir verimlilik elde edebilmek için parasal ödüllerin yer aldığı bir motivasyon programı uygulanmalıdır. Teori M'ye dayanan bir motivasyon programında, kişiler çabalarıyla işletmeye sağladıkları tasarrufun veya satışlardaki artışın belirli bir yüzdesini elde etmektedirler. Böyle bir program ücret maliyetini artırırken; satışların maliyetlere oranı, artan satışlardan kar yolu ile veya işletmede sağlanan tasarruf yoluyla azaltılabilecektir.

Teori M daha çok satışçılarının ödüllendirilmesinde kullanılmakta olan bir sistemdir. Sistem şu şekilde işlemektedir: İşgörenler temel miktarın üstündeki her satış için ödüllendirilmelidir. Söz gelişi, teşvik ücretinin ilave satışların en az %10'u olması uygun görülür. Teori M'ye dayalı bir motivasyon programı, personel devir hızını en aza indirmektedir; çünkü, işgörenler işletmeye yararlı bir iş yaptıklarında ödüllendirileceklerini bilmektedirler (Maviş,1996,ss.64-67).

8.3. Ücretlendirme Sistemleri: Uygulamadaki Çelişkiler

İşletmeler, çalışanların ücret tatmini ve motivasyonunu sağlayabilmek için çok çeşitli ücretlendirme sistemleri ve uygulamaları geliştirmişlerdir. Çalışanların bu yöndeki tatmini ve motivasyonu, peşin ödemeler ve yan faydaların (Fringe Benefits) bir karması olarak yansıtılmaktadır.

8.3.1. Yönetimin Para Konusundaki Davranışlardaki Etkisi

Genellikle, işletmeler ücretlendirme düzeylerini bireysel performansa göre ve işletme içi iletişim sonucu ortaya koymaktadırlar. Bunu yaparken de, çalışanları yüksek para ihtiyacı ile cezbetmektedirler. Para, bizim toplumumuzda, her zaman için bir güç, statü ve kıvanç kaynağıdır ve çok önemlidir. Eğer, kişilerin yetenekleri ikramiyeler, hisse senetleri veya maaştan ayrı olarak elde edilen diğer gelirler olarak onlara dönüyorsa, o işletmede çalışanlar her zaman için öncelikli olduklarını düşüneceklerdir. Bu durumda yönetim, performansa göre ücretlendirme sistemini getirecektir. Bu durumda para o işletmede katkı, başarı ve değer olarak düşünülecektir (Beer v.d.,1985,s.424).

İşletmeler, ödüllendirme sistemleri geliştirme ve yönetmeye ödüllendirme felsefesi geliştirmekle başlamalı ve tek bir ödül yerine, ödüllerin bir karmasını çalışanlarına sunmalıdırlar. Para nasıl kullanılmalıdır?, Diğer konular kadar performans da göz önüne alınmalı mıdır?, Performans için direkt teşvikler sağlanmalı mıdır?, İşletme bu konuda daha başka hangi araçları kullanmalıdır? gibi sorulara cevap aranmalıdır. Bu hususlar gözönünde bulundurulmadan yapılan bir ücretlendirme uygulaması, çalışanların beklentilerine uygun olmaktan çıkacak ve amacına ulaşmayacaktır (Beer v.d.,1985,s.425).

Tüm bunlardan paranın önemsiz olduğu kanısına da varılmamalıdır. Sadece, paranın önem derecesinin ve kişilere ne anlam ifade ettiğinin de ücretlendirme pakedinde gözönünde bulundurulması ve yönetimin de felsefesini ona göre belirlemesi gerekmektedir. Fakat maalesef pek çok işletmede yöneticiler bunu yapmamaktadırlar.

8.3.2. Ücretlendirme Karmasının Bir Parçası Olarak Çalışanlara Ücret Dışında Sağlanan Diğer Faydalar (Fringe Benefits)

İşçiye ücreti dışında sağlanan sosyal güvenlik, emeklilik v.b. ek faydalar her ödüllendirme sisteminin bir parçası olmasına rağmen, işletmeler toplam ücretlendirme maliyetlerini peşin para ya da ek faydalar olarak dağıtma konusunda farklılıklar göstermektedirler. Kişilerin bu konudaki tercihleri de onların yaşına, geçmiş deneyim ve bilgilerine bağlı olarak değişmektedir. Ayrıca, hangi tür ek faydanın sağlanacağı da kişiden kişiye değişmektedir. Böylece, standart bir fayda paketi oluşturulması ancak çalışanlardan bazıları için uygun olacak ve bu paketin hazırlanması çok maliyetli olmasına rağmen, çalışanlardan ancak birkaçı tam olarak tatmin edilebilecektir (Beer v.d.,1985,s.426).

Günümüzde işletmelerin bu tür ek faydalara önem vermek sureti ile çalışanları cezbettiği de bir gerçektir. Bugün pek çok kişi, alacağı ücretin yanında, bu ücret dışında işletmenin ona sağlayacağı ek faydaları, sosyal güvenlik haklarını da araştırmaktadır. Bu şekilde pek çok kişi, performanslarına göre ücret almaktan çok, işletmenin sağlayacağı bu imkanlara göre işi kabul etme eğilimindedir.

Tipik bir ek fayda paketi çalışanlar için aşağıda belirtilenlerden bir veya birkaçını içermelidir (Beer v.d.,1985,s.426): Tatil, hafta sonu veya vardiyalar için ekstra ödemeler; üretime dayalı olmayan ödüller. Örneğin; güvenlik ya da yılbaşı, yılsonu ödülleri v.b.; çalışılmayan zamanlar için de ödemeler. Örneğin; tatiller, hastalık zamanları ya da dini tatiller gibi; çalışanların sağlık ve güvenliği için önlemler. Örneğin; sigorta; üst yönetim için maaştan ayrı gelirler. Örneğin; daha büyük ofisler, park yerleri ve avanslar gibi...

Bu ek fayda paketleri genellikle işletmedeki hiyerarşik statüye göre verilmektedir. Böylece, üst yönetim saat başına ücret alanlara ya da maaşla çalışanlara göre ayrı bir ek fayda pakedinden yararlanmış olmaktadır. Bazı işletmelerse, tüm çalışanlara aynı ek fayda pakedini sunmaktadır. Böylelikle, adaletsizlikler önlenmeye çalışılmaktadır. Bazı ülkelerde ise, çalışanlara ücret dışında verilen bu ek faydalar, hükümet yasaları ile hem mavi hem de beyaz yakalılar için zorunlu tutulmuştur (Beer v.d.,1985,s.427).

Bu ek faydalar, ücret haddinde görülmediği için işgören bunu ücretten saymamaktadır. İşveren açısından ise bunlar da ücret faturasının bir kısmını oluşturmaktadır. Onun açısından bir maliyet unsurudur. Bu ek faydalar, bordro toplamının %20'sine belki daha da fazlasına varabilmektedir ki, bu açıdan bakılırsa önemi kendiliğinden anlaşılmaktadır. Burada özeni gerektiren husus, ek faydalardan işgörenleri en tatmin edecekleri ve de işgörene maliyeti düşük olacakları saptayabilmektir. Bunun yanında, ek faydaların da işgören ödülünün bir parçası olduğu fikrini işgören zihninde yerleştirmeye çalışmaktır (Oluç, 1992,s.4).

Çalışanlara ücret dışında verilen bu ek faydalar içinde, "**Cafeteria Benefits**" adı verilen ve çalışanlara istedikleri ek faydaları seçebilme hakkı veren bir tür ek fayda paketi de vardır. Bu tür faydalarda, çalışanlara belirli bir miktar ek faydasının olduğu söylenmekte ve kişi ne tür faydadan ne kadar alacağına bu miktar içerisinde kendisi karar vermektedir. Herkes kendi ihtiyacına uygun olan faydayı seçmektedir (Werther ve Davis,1993,ss.406-47; Beer v.d.,1985,s.427).

8.4. Ücretlendirme Sisteminin Oluşturulması Ve Yönetilmesinde Dikkat Edilecek Noktalar

Ücretlendirme sisteminin oluşturulması ve yönetilmesinde dikkat edilecek noktalar şunlardır (Beer v.d.,1985,ss.445-449):

a. Ücretlendirmenin Rolü: Ücretlendirme sistemleri, istenilen davranışların sağlanması için düzenlenmelidir. Para da bu yolla kullanılmalıdır.

b. Ödeme Sisteminin Oluşturulmasına ve Yönetilmesine Katılım: Problemleri azaltarak, motivasyonu sağlayan bir ücretlendirme sisteminin oluşturulması ve yönetilmesi çalışanların, her düzeydeki yöneticilerin, sendikaların v.b. katılımını gerektirmektedir.

c. İletişim: Ödeme sistemleri, amaçlarına göre daha iyi bir iletişimle daha etkili olabilmektedir. Yönetim, çalışanlarından hangi davranışları bekliyor, bunlar nasıl işletme amaçları doğrultusunda yönlendirilebilir gibi sorulara iletişim kuvvetli ise daha kolay cevap verilebilecektir.

d. Karma Sistemler: Ödeme sistemlerinin sadece bir tane değil, bir kaç tanesi birden kullanılabilir. Bir grup için iş değerlemesi sistemi, bir diğeri içinse yeteneğe dayalı sistem kullanılabilir.

e. Sembolleştirme: Yöneticiler, ücretlendirme sistemleri ile, çalışanlarına verdiği değeri göstermektedir ve bu da bir güç sembolüdür.

9. EŞİTLİĞİ SAĞLAMAK İÇİN KULLANILABİLECEK ÜCRET VE ÖDÜLLENDİRME SİSTEMLERİ

Genelde iki tür ücret ödeme yöntemi vardır. Bunlardan biri zaman temeline dayalı (saat, gün, hafta, onbeş gün, ay), diğeri üretim temeline dayalıdır (üretilen parça sayısı, satılan ya da üretilen ürünün parasal değeri ya da tasarruf edilen zaman ve para). Ödüllendirme sistemleri çok çeşitlidir ve her birinin yarar ve sakıncaları mevcuttur (Oluç,1992,s.4).

İşletmeler çalışanları ödüllendirirken eşitliği sağlayabilmek için çeşitli sistemler geliştirmişlerdir. Ancak, bu çok maliyetli bir iştir. Özellikle, işletmeler işçi pazarındaki ücretleri esas aldıklarında bu işlemler çok daha maliyetli olmaktadır. İşletmedeki çalışanlara yapılan ödemelerde eşitsizlikler varsa, bu çalışanlar arasında tatminsizliklere, gayretlerin ve sisteme olan güvenin azalmasına neden olacaktır.

9.1. İş Değerlemesi

Ödeme düzeyini saptamada önemli metodlardan biri, iş değerlemesinin yapılmasıdır. İş değerlendirme, işletmedeki işlerin tanımlanması ile başlamakta ve daha sonra bu işler pek çok faktör (çalışma şartları, iş için gerekli olan teknik bilgi düzeyi v.b) dikkate alınmak sureti ile değerlendirilmektedir. Her faktöre ilişkin oranlar standart bir çizelgede gösterilmekte ve toplam oranlar işin hiyerarşik olarak sırasını göstermektedir. Böyle bir değerlendirme, diğer işletmelerdeki benzer işlerle de bir karşılaştırma yapılmasına imkan vermektedir. Bu da, işlerin daha doğru değerlendirilmesini ve ücretlendirilmesini sağlayacaktır (Beer v.d.,1985,s.431).

İşletmede iş değerlendirme, verimlilik ve çalışma düzeyi yönünden son derece önemli bir konudur. İş ve iş değerinin gerçek anlamda saptanması, bizi işletmede en hassas ve etkin bir üretim faktörü olan emeğin karşılığı ücretin adil bir sistemine "eşit işe eşit ücret" ilkesine götürecektir. Ancak, şunu da unutmamak gerekir ki, iş değerlendirme bir ücret sistemi olmayıp, iş analizi sonucu nisbi değer

tesbitlerini ve uygun bir ücret düzeyinin kurulmasını sağlamaktadır (Bingöl, 1993,s.1).

İş değerlemesinin amaçları şunlardır (Yalçın,1991,s.107): Yapılan işler arasında, ücret bakımından adil bir ayırım yapılması; ücret adaletsizliklerinin saptanarak, bunların ortadan kaldırılması; işletmede tutarlı bir ücret politikası izlenmesi; yöneticilerle sendika temsilcileri arasında yapılan görüşme ya da toplantılarda, ücretlere ait belli başlı önemli sorunlarda kullanılabilir, yapılmakta olan işlerle ilgili bir sınıflandırma yönteminin meydana getirilmesi; etkin bir ücret kontrol aracının ortaya konması; eskiden beri işletmedeki alışkanlıklar, kişi kayırma gibi faktör ve düşüncelere dayanan belirsiz ücret yapısı yerine rasyonel esaslara dayalı bir ücret yapısının kurulması; içerik bakımından değişen ya da yeni ortaya çıkan işler için ödenmesi gereken ücretlerin belirlenmesini gözönüne alan anlaşma esaslarının sağlanması; işletmedeki maaş ve ücret kademeleri arasında gerçek bir karşılaştırma yapmak olanağını sağlayacak bir aracın sağlanması; ücret ve maaş kademelerine ait konularda huzursuzluk, talep ve şikayetlerin önlenmesi; işçilerin seçimi, eğitimi, aktarma (nakil) ve yükseltilmesinde kullanılabilir, iş ilişkilerine ait belgelerin sağlanması.

9.2. Yeteneğe Göre Değerlendirmeler

Kişi ya da yeteneğe dayalı değerlendirme sistemi, kişinin maaşını yeteneklerine göre alması için bir temel oluşturmaktadır. Ödeme sırası, en çok yetenekliden en az yetenekliye doğru olmaktadır. Bu sistemde, kişiler işletmeye ilk girdikleri zaman bir başlangıç ücreti almaktadırlar. Daha sonra kişilerin yetenek düzeylerindeki gelişmelere göre maaşında da artışlar sağlanmaktadır. Böylece, yüksek yeteneğe sahip olanlara yapılan yüksek ödemeler sayesinde, işletme daha yetenekli kişileri istihdam edebilmektedir. Bu sistemin en önemli avantajı, kişilerin kendi gelişmelerini görebilmeleridir. Böyle bir sistem, daha çok, araştırma-geliştirme departmanında çalışan teknik personele uygulanmaktadır.

Herşeye rağmen, bu sistemin bazı dezavantajları da mevcuttur. Kişiler yıllar geçince artık kendilerinde daha fazla ilerleyebilecekleri bir yetenek bulamamaktadır. Çünkü, o iş için gereken en üst yetenek düzeyini elde etmişlerdir. Bunun için de işletme, kişilere yeni yetenekler kazandırabilmek için eğitim programları düzenleyebilmektedir. Bu sistemin diğer bir dezavantajı ise, yeteneğe dayalı böyle bir sistemi yönetmenin zorluğudur. Çünkü, işletmedeki her kişinin yetenek düzeyinin belirlenmesi oldukça zordur (Beer v.d.,1985,s.434).

9.3. Kıdeme Dayalı Değerlendirmeler

Bu sistemde, ödemeler sadece kıdeme göre yapılabilmektedir. Kıdeme göre terfi sistemi de ülkeden ülkeye göre değişmektedir. Örneğin; Japonya'da daha

çok yavaş bir terfi ve ödüllendirme sistemi varken, Amerika'da bunun tam tersidir; hızlı bir terfi ve ödüllendirme sistemi (Beer v.d.,1985,s.436).

9.4. Beceri İçin Ödeme

Beceri ya da bilgiye dayalı ödeme programları, son yıllarda getirilen yeni teknolojilerin ve çalışma yöntemlerinin gerektirdiği daha yüksek düzeyli ve geniş kapsamlı beceriler kazanmaları için, çalışanların yeteneklerini artırmaları yönündeki baskılara yanıt olarak özel kesim kuruluşlarınca geliştirilmiştir. Beceriye dayalı programlarda ödeme, ek becerilerin ya da bilginin elde edilmesi ile bağlantılıdır. Çalışanlar, herhangi belirli bir zamanda yerine getirilen gerçek iş yerine, işlevsel açıdan birbiri ile bağlantılı görev ve beceriler dizisini gerçekleştirmedeki yetenekleri için doğrudan ödemeler yapılarak ödüllendirilmektedirler. Beceriye dayalı programlar, yalnızca bireylerin ek beceriler kazanması için geliştirilmezler. Buradaki asıl amaç, esnekliği, üretkenliği ve niteliği artırmak amacı ile tüm işgücünde temel becerilerin kapsamlı bir kombinasyonunu oluşturmak ve bunu sürekli uygulamaktır (Canman,1995,s.210).

9.5. Performansa Göre Ödeme

İşletmelerin performansa göre ücretlendirme sistemini kullanmaları için pek çok neden söz konusudur. Bunlar: (Beer v.d.,1985,s.437; Canman,1995,s.207):

a. Uygun şartlar altında, performansa göre ödeme istenilen davranışın sağlanması için çalışanları motive etmektedir.

b. Bu sistem, başarıya endeksli kişilerin yaratılmasını ve işletmece elde tutulmasını sağlamaktadır.

c. Bu sistem, başarılı kişilerin performanslarını muhafaza edip geliştirmelerini sağlarken, düşük performansa sahip olanları da daha iyi olmaları için teşvik etmektedir.

d. Bu sistem, eşitliği sağlayarak iş tatminini artırmaktadır.

e. Bu sistem, ödüllendirmenin performansa bağımlı olduğu şeklinde net bir mesaj vererek, bir kuruluşta performansa yönelik bir kültürün geliştirilmesine yardımcı olabilmektedir.

f. Bunlar, yarışmaya dayalı uygulamanın bir parçası olacağı için işgücü piyasası baskıları ve personel beklentileri nedeni ile gereklidirler.

g. Kişileri katkılarına göre değerlendirdiği için haktanır bir uygulamadır.

Yukarıda sayılan tüm bu faydalar nedeni ile, pek çok işletme bu sistemi uygulamaktadır. Bu sistemin pek çok şekli vardır ve işletmeler bunlardan bir veya daha çoğunu seçebilmektedir. Bu sistemler aşağıdadır (Beer v.d.,1985,s.438):

Performansa Göre Ödeme Sistemleri

Bireysel Performans	Grup Performansı	Örgütsel Performans
Yetenek Sistemi	Verimlilik Teşvikleri	Kar Paylaşımı
Parça Oranı	Maliyet-Etkinlik	Verimlilik Paylaşımı
Yönetici İkramesi		

Bu sistemde önemli olan unsur şu konulara karar vermektir (Beer v.d.,1985,ss.438-441): Sistemin hangi düzeyde işleyeceği, görevin yapısı, performansın ölçülmesi, ödeme miktarı.

10. ÖDÜL VE TEŞVİKLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE BÜTÇELENMESİ

Çalışmanın bu bölümünde, ödül ve teşviklerin değerlendirilmesi ve bütçelenmesi üzerinde durulacaktır.

10.1. Ödül ve Teşvik Sistemlerinin Değerlendirilmesi

Ödül ve teşvik sistemlerinin verimliliği geliştirmedeki etkileri her dönemde incelenen konular arasındadır. Ancak gene de, bu sistemlerin uygulanmasından elde edilen sonuçların yeterince tatmin edici olmadığı da bir gerçektir. Peki neden ödül ve teşvik sistemleri istenilen sonucu vermemektedir? Bunu Alfie Kohn (1993,ss.54-63) özetle şu şekilde açıklamıştır:

Alfie Kohn, ödüllendirme ve teşvikler konusuna yeni bir bakış açısı getirerek, ödüllendirme ve teşviklerin uzun dönemde cezalandırmadan farklı olmadığını söylemiştir. Bunu da, performans neticesi elde edilen ödül kaldırıldığı zaman insanların önceki davranışlarına geri döndükleri şeklinde açıklamıştır. Peki öyle ise neden hala bu sistemler bir motivasyon aracı olarak kullanılmaktadır? Bunun en önemli nedeni bu konuda yöneticilerin herhangi bir araştırma yapmamalarıdır. Ayrıca, sosyal ve kültürel etkenler de bu konuda etkili olmuştur. Çünkü, hepimiz ta çocukluğumuzdan beri şunu yaparsan şunu alırım gibi ödüllendirmelere maruz bırakılmışızdır. Bir de çalışanlara sunulan teşvik sistemlerindeki yetersizlikler bunun bir nedeni olarak gösterilebilmektedir.

O, teşvik programlarının gerçek maliyetlerini şu altı nokta açıklamaktadır:

1. "Para Bir Motivasyon Aracı Değildir": Edward Deming'in bu çıkışı bir sürpriz olarak görülebilir. Ancak, insanlar maaş ve ücretleri ile çok yakından ilgilenseler de, ücret artışına karşılık insanların daha etkin ya da daha çok çalıştığını ileri süren bir teori de mevcut değildir. Düşük ücret düzeyinin çalışanları rahatsız ettiğinden yola çıkarak, yüksek ücretin çalışanın gayretini artıracığını söyleyemeyiz. Çalışanın maaş ya da ücretini kestiginizde morali bozulacaktır;

ancak, bu demek değildir ki ücret ya da maaşını iki katına çıkardığınızda daha çok, daha iyi çalışacaktır.

2. Ödül Bir Çeşit Cezadır: Ödül ve ceza aynı paranın iki yüzüdür. İnsanların kımıldamasını sağlar, ama bu kımıldama motivasyon değildir. Nasıl zor kullanarak motivasyon gerçekleşemezse, teşvik ile de gerçekleşemez. Zira, her ikisi de kişide “kullanılıyorum” duygusu uyandırmaktadır.

3. Ödüller, Çalışanların Kendi Aralarındaki İlişkileri Bozar: Çalışanların birbirleri ile ilişkileri teşvik sistemlerince belirlenir. Herkesin teşvik sistemlerinden kendisi için yararlanmaya çalışması ve kimsenin toplu çıkarları düşünmemesi ekip çalışmasını engellemektedir.

Ayrıca, ödüllerin gösterilecek başarıya bağlanması hatta eldeki örgütsel olanakların bu başarılar ölçüsünde dağıtılması, kişileri yarışma içine sokmaktadır. Bu yarışma havası, duygusal açıdan bireyleri düşmanca bir tutum içine sokmakta, işin içine değerlendirme hataları, çeşitli hilelerin, kıskançlıkların girmesi, örgüt içinde güçbirliği yerine adeta birbirinin gücünü azaltan, kötileyen kişi ve grupların ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Bu tür çatışmalar, iyi bir çözüme kavuşturulmadıkları zaman tüm örgütsel etkinliği ve işbirliği sistemini zayıflatacaktır (Eren,1993,s.366).

4. Ödüller, İşyeri İle İlgili Problemlerin Saptanmasını Engeller: İşyeri problemlerini çözebilmek için yöneticiler problemin nedenlerini öncelikle anlamak zorundadırlar. Çalışanlar işin gereğine göre seçilmiş ya da hazırlanmış mıdır?, İşbirliği yapamıyorlar mı v.b. sorulara cevap aranmalıdır. Teşvik sistemine çok güvenen kurumlar, bu tür soruları cevaplamaya fazla vakit ayırmamaktadırlar ve sonuç düşük verimlilik olmaktadır.

5. Ödüller, Risk Alma Karşısında Önemli Bir Engeldir: İnsanlar, bir işi yapmak için bir ödül ile cesaretlendirildiğinde, risk almayı ve soruna yaratıcı yaklaşmayı istemezler. Çünkü, ödülün hangi şartlarda elde edileceği belirlenmiştir. Dolayısıyla, insanın yaratıcılığı engellenmiştir.

6. Ödüller, Kişinin İşe Olan İlgisini Azaltırlar: Amaç, insanın yaptığı mükemmel bir şekilde yapması ise, hiç bir ödül insanın içindeki çalışma arzusundan daha etkin olamaz. Mükemmel iş yapan insanlar, işlerinin karşılığını alarak mutlu olmaktadır. Fakat, mükemmel iş yapmanın nedeni para değildir; insanların işlerine olan tutkularıdır.

Görüldüğü gibi, Alfie Kohn'un fikirleri ilk bakışta yukarıda anlatılanlarla çelişir gibi görünmektedir ve o bu fikirleri ile motivasyon konusuna ve özellikle de paranın bir motivasyon aracı olmadığına ilişkin yeni bir tutum sergilemektedir.

10.2. Ödül ve Teşviklerin Bütçelenmesi

LaForge, Bolger ve Englander (1992,ss.131-135), Personnel Journal Dergisinde, ödül ve teşviklerin bütçelenmesini ve önemini şu şekilde ortaya koymuşlardır:

Eski bir atasözünü hatırlayın: **“Para kazanmak için önce para harcamalısın”**. İşte bu söz, ödül ve teşviklerin ardındaki gerçeği en iyi bir şekilde ortaya koymaktadır. Bir ödül ve teşvik programı iyi bir şekilde yapılandırılmış olsa bile, program sonuçlanana kadar bu programın kendi kendini ödediğini, ya da maliyet tasarrufu sağladığını bilemeyiz. Yöneticilerin bir teşvik programında yapmaları gerekenler şunlardır:

1. Planları Dikkatle Gözden Geçirmek: Teşvik programının ne kadar maliyetli olduğunu saptamak için, şu kritik faktörlerin ilişkisine bakmak gerekmektedir: Programın amaçları, programa katılacak kişi sayısı, yeterli vasıflara sahip olunabilecek süre v.b. faktörler, yöneticilerin kararlarını ve her bir ödül için yapacağı harcamayı etkileyecektir.

2. Maliyetleri Düşünmek: Bir teşvik bütçesini oluşturmak için herhangi bir formül yoktur. Ancak her teşvik bütçesinde kesin maliyetler vardır. Bunlar; ödüller, terfi, yönetim, eğitim ve araştırma gibi...

Ödüller genel olarak tüm bütçenin %70'i veya %75'ini yiyip bitirmektedir. Bu rakamların oluşturulmasında birkaç faktör dikkate alınmalıdır. Bunlar:

- Genel olarak, ödülün değeri katılımcının yıllık gelirinin %2 ve %5'i arasında olmalıdır.

- Katılımcıların maaşının yüksek olması, ödülün de yüksek olmasına ve bu da daha iyi bir performans yaratılmasına neden olacaktır. Hatta, bazı işletmeler, sadece çok üstün performans gösterenler için gelirlerinin %10'u ile %25'i arasında ödül önermektedirler.

- Programın kısa bir süreyi içermesi, ödülün değerini artırarak, hızlı ve kuvvetli üretim sonuçları elde edilmesini sağlamaktadır.

- Katılımcıların ödüllendirme programları konusunda çok tecrübeli olmaları durumunda, daha gelişmiş ödül paketleri önerilmelidir.

Ödüllendirme programlarının değerini düşüren ve ona zarar veren en önemli şey ise, para konusunda cimri davranmaktır.

3. Seçenekleri Tekrar Gözden Geçirmek: Her ödüllendirme programında, yönetim ve terfi maliyetleri değişken olsa da, ödüllerin maliyetleri sabit ya da değişken olabilmektedir. Bu aşamada önemli olan iki unsur vardır. Birincisi, **sonu belli olan programlardır**. Bu programlarda, belirli kurallar söz konusudur. Örneğin; işletmedeki 25 kişi başarılı bulunur ve yeterlilik düzeyleri ise, işletmenin varolan değerlerine uyum ile ölçülür. Bu tür programların avantajı, işletmenin gelecekteki ödüllerinin maksimum maliyetlerinin ne olacağının bilinmesidir. Öte yandan, bu tür programların çalışanları motive etme gücü

düşüktür. Özellikle de, bu programlar sürekli olarak işletmedeki küçük bir grup yüksek performansla sahip kişileri motive ediyorsa. Ödülü alacak kişiler zaten önceden belirli olduğu için, işletmenin diğer çalışanları ödülü almak için çok fazla çaba sarfetmemekte ve bu ödülü kazanmak için de yeteneklerini geliştirme yoluna gitmemektedirler. Durum böyle olunca, işletme diğer çalışanlarının performansının düşmesi sorunu ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu durumda, bu yöntem ancak küçük ya da orta büyüklükteki gruplardaki kişilerin benzer performans kayıtlarına sahip olması durumunda iyi bir yöntem olabilecektir.

Sonu belli olmayan ya da açık uçlu diyebileceğimiz programlar da dikkat edilmesi gereken ikinci unsurdur. Bu programlarda adeta tipik bir “çok birinci ol, çok kazan” kampanyası söz konusudur. Bu program, sınırsız bir performans düzeyini öngörmekte ve yüksek bir motivasyon aracı olmaktadır. Bu durumda, katılımcılar birbirleri ile değil, kendileri ile rekabet etmekte, yarışmaktadırlar. Herkes birinci olabilmek için yeteneklerini geliştirmeye çalışmaktadır. Ancak, bu programların yönetimi zordur ve maliyetlidir. Bununla beraber, terfilerde çokça başvurulan bir yoldur. Aslında en doğru olanı, iki programı da birlikte uygulamaktır.

4. Ödüllendirme Bütçesi İçin Sermaye Ayırma: Bir ödüllendirme bütçesini oluşturabilmek için başlangıçta belirli bir miktar para gereklidir. Pek çok firma bunun için binlerce dolar ayırmaktadır. Bununla beraber, bazı beklenmeyen ve önceden görülmeyen maliyetler de söz konusu olabilmektedir. Örneğin; toplantı ve eğitim için ayrılan para gibi... Eğer, ödüllendirme planı eğitim, toplantı v.b.’yi de gerektiriyorsa, henüz işin başında bu tür konulara para ayrılması uygun olacaktır.

Sonuçta, 5 temel ödüllendirme bütçesi hatası şöyle sıralanabilir: Çok az para ile, çok fazla iş yapmaya çalışmak (Ödüllendirme konusunda cimri davranmak); bütçeyi belirlemeden ödülü seçmek; gizli maliyetleri önemsememek; vergi bölümünü veya muhasebesini planlama dışında tutmak; iletişim ve reklam programlarına az para tahsis etmek.

11. SONUÇ

Günümüzde ödüllendirme politikası, giderek artan bir şekilde, işletmelerde kültürel değişiklikleri ortaya koymada bir araç olarak görülmektedir. İşverenler artık, yüksek nitelikli personeli işe almayı ve elinde tutmayı sağlayabilmek için, ödüllendirme sistemlerine çok daha fazla önem vermek ve esneklik getirmek zorundadırlar. Aksi halde, ellerinde olan nitelikli kişileri diğer işletmelere kaptırma riski ile karşı karşıya geleceklerdir.

Bu durumda artık yöneticilere, özellikle de insan kaynakları yöneticilerine, eskisinden daha fazla görev düşmektedir. Onların kişileri dikkatli bir şekilde izlemeye tabi tutmaları, ödüllendirme sistemi uygulamalarında adaletli ve tutarlı

davranmaları gerekmektedir. Bugün, insan kaynakları uzmanları, yetenek ve becerileri çözümlenerek, alternatif programları değerlendirerek, performansa göre ödemeyi bir performans yönetimi sistemine bağlayarak, işgücü piyasasındaki ücretleri izleyerek ve değerlendirerek, daha iyi uygulamalar ortaya koyabileceklerdir. Bu konuda, birim yöneticilerine de önemli görevler düşmektedir. Aslında, ödüllendirme kararlarının verilmesinde en fazla yetki onlara tanınmalıdır. Çünkü, astlarını en yakından tanıyan kişiler onlardır.

Ödeme sistemleri, eğer olumsuz olarak algılanıyorsa ya da olumsuz biçimde yönetiliyorsa ve iyi bir performansı yeterli derecede ödüllendirmede başarısız, haktanır olmayan bir ödüllendirmeye neden oluyorsa, güdülenmeyi engelleyebilecektir. Diğer tüm uzun vadeli iç motivasyon etmenleri varken, harekete geçirici unsur olarak yalnızca parayı görmek kabul edilmeyen bir durumdur.

Her kuruluş, kendi ödüllendirme felsefesini, işletmenin ve bireyin ihtiyaçlarının giderilmesi ışığında oluşturmalıdır. Bu nedenle, ödüllendirme felsefesi, örgütün stratejisine, kültürüne, değerlerine ve çalıştırdığı kişilerin türlerine bağlıdır. Ödüllendirme felsefe ve sistemleri, örgütsel ihtiyaçlara uymak zorunda olmalarına ek olarak, bu felsefe ve sistemler aynı zamanda işletmedeki personelin ihtiyaçlarına da yaratıcı bir şekilde karşılık vermelidir.

Çalışanların iş doyumunun sağlanabilmesi için gerekli olan unsurlar içinde, yüksek ücret, haktanır, dengeli bir ödeme sistemi, yükselmek için iyi fırsatlar adil ve katılımcılığa önem veren yöneticiler, iş ortamındaki sosyal etkileşim, herkesçe beğenilen çalışma koşulları, güvenlik sayılabilir. Yöneticinin ödüllendirme sistemi kapsamında tüm bunları düşünmesi ve değerlendirmesi gerekmektedir.

Ödüllendirmede yapılabilecek en önemli hata, ödüllendirme bütçesini hazırlarken cimri davranmaktır. Unutulmamalıdır ki, ödüllendirme henüz işin başında maliyetli gibi görünse de, uzun dönemde hem işletmeye hem de çalışanlara önemli faydalar sağlayacaktır.

Görüldüğü gibi, sadece ücretlerde yapılan iyileştirmeler, belirli bir süre için çatışmaları azaltıcı bir etki yaratıyor görünmesine rağmen, esas problemleri çözmede yeterli olmayacaktır. Tüm bunlar gözönünde bulundurularak yapılacak bir ödüllendirme sistemi, çalışanların daha esnek, daha yaratıcı, işletmeye daha bağlı, yaptıkları işten zevk alan, kendine güvenen ve rekabet gücü olan bireyler -hatta rutin işlerde çalışanların bile- haline gelmelerini sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- BEER**, Michael, Bert Spector, Paul R. Lawrence, D. Quinn Mills ve Richard E. Walton (1985), **Human Resource Management: A General Perspective**, The Free Press, New York.
- BİNGÖL**, Şener (1993). **Türkiye'de İş Değerlendirme Çalışmalarının İncelenmesi**, MPM Yayınları:516. Ankara.
- CANMAN**, A. Doğan (1995). **Çağdaş Personel Yönetimi**, Türkiye ve Ortadoğu Amme İdaresi Enstitüsü Yayınları, 1. Bası. No:260. Ankara.
- DOĞAN**, Selen ve Murat Türk (1996), "Uluslararası Ücretlendirme Sisteminin Önemi Ortaya Koyan Bir Model Önerisi", İstanbul Üniversitesi Yönetim dergisi, Yıl:7 Sayı:24, Haziran.
- EREN**, Erol (1993), **Yönetim Psikolojisi**, Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş., 4. Bası, Kasım. İstanbul.
- FİDAN**, Nurettin (1985), **Okulda Öğrenme ve Öğretme**, Alkım Kitapçılık Yayıncılık, 2. Baskı, Aralık. Ankara.
- FLIPPO**, Edwin B. (1984), **Personnel Management**, McGraw-Hill International Addition, Sixth Edition, New York.
- GÜROL**, Yonca (1996). "Stratejik Ödüllendirme ve Bir Örnek Olay Çalışması", İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yönetim Dergisi, Yıl:7 Sayı:23, Ocak.
- KOHN**, Alfie (1993), "Why Incentive Plans Cannot Work", Harvard Business Review, September-October.
- LAFORGE**, Ann, Bruce Bolger ve Todd Englander (1992), "Budgeting and Evaluating Awards and Incentives", **Personnel Journal**, June.
- MAViŞ**, Feri (1996), "Otel Personelini Motive Etmek İçin Yeni Bir Model: Teori M", **A.Ü. Açık Öğretim Fakültesi Dergisi**, Cilt:2, Sayı:1.
- OLUÇ**, Mehmet (1992). "Satışçıların Ödüllendirilmesi (Compensating Salespeople)", Pazarlama Dünyası, Yıl:6 Sayı:32, Mart-Nisan.
- SÖZEN**, Ural (1973), **Yönetici Değerlendirmesinde Personel Seçiminin Bir Faktör Olarak Kullanılması**, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları No:58, Ankara.
- WERTHER**, B. William ve Keith Davis (1993), **Human Resources and Personnel Management**, Fourth Edition, McGraw-Hill Inc., New York.
- YALÇIN**, Selçuk (1991). **Personel Yönetimi**, İşletme Fakültesi Yayın No:246, 4. Baskı, İstanbul.

KALİTE MALİYETLERİNİN ÖNEMİ VE TEKDÜZEN HESAP PLANINDA İZLENEBİLİRLİĞİ

Yrd. Doç. Dr. Zeki DOĞAN

Niğde Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, NİĞDE

1.GİRİŞ

Özellikle 1980'li yıllardan sonra, maliyet muhasebesinde ve kaçınılmaz olarak yönetim muhasebesinde yeni bakış açıları ve uygulamaları dikkat çekmeye başlamıştır. Maliyet muhasebesinde görülen bu değişimin başlıca iki temel nedeni olarak;

1-Teknolojik gelişmeler, bilgisayar destekli üretim, otomasyonun yüksek seviyelere ulaşması ve,

2- Özellikle Japon sanayisinin etkisiyle maliyetlerin düşürülmesi, kalitenin yükseltilmesi konularında ülkeler ve şirketler arası rekabetin yoğunlaşması gösterilmiştir.

Belirtilen bu iki güçlü akım, aynı zamanda birbirlerini de etileyerek değişimin iki ana motoru olmuşlardır. İşte, tüm bu gelişmeler çerçevesinde, Faaliyete Dayalı Maliyetleme(Activity Base Costing), Hedef Maliyetleme(Target Costing), Kayzen Maliyetleme, Hayat Seyri Maliyetleme(Life-cycle Costing), Sonradan Maliyetleme veya Geriye Dönük Maliyetleme(Backflush Costing) ve Kalite Maliyetleri (Quality Costs) gibi yeni maliyet ve yönetim muhasebesi yaklaşımları maliyet ve yönetim muhasebesinin gündeminde kalmış ve kalmaya da devam etmektedir.

Bu çalışmada ise, sadece bu yaklaşımlardan Kalite Maliyetleri(Quality Costs), sınıflandırılması, hesaplanması, raporlanması, analizi, yönetimi ve Tekdüzen Hesap Planı'nda nasıl izlenebileceği konusunda bilgiler verilmeye çalışılmıştır.

2. KALİTE VE KALİTE MALİYETLERİNİN TANIMI

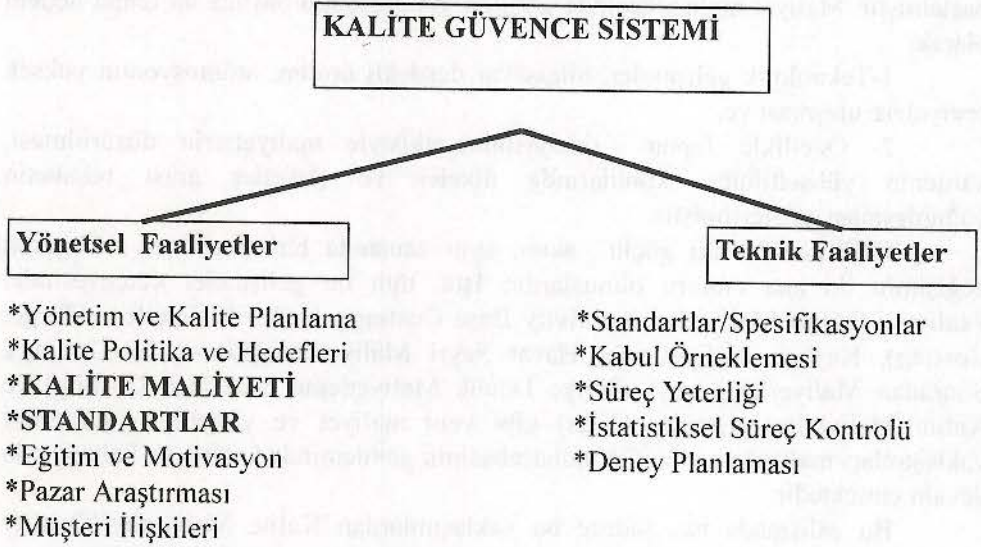
Kalite, gereksinimlere uygunluk olarak tanımlanabilir. Başka bir deyişle kalite, bir hizmetin veya ürünün belirtilen bir ihtiyacı karşılayabilme yeteneği ile ilgili vasıf ve kendine has özelliklerin toplamıdır. Bu da ekonomik ihtiyacı olduğu kadar, kullanılabilirlik, kolay bakım, güvenilirlik, tasarım ve diğer tüm ihtiyaçlara ilişkin özellikleri içerir(Atalay v.d., 1995, s.221).

Kalite maliyetlerinden(kalite maliyeti sistemi) önce, kalite güvence sisteminin ne olduğunun bilinmesi gerekmektedir. Kalite güvence sistemi, tüketiciye uygun kalitede mal ve hizmet sağlamak amacıyla, bir üretim sisteminde kalitenin planlanması, düzenlenmesi, yönlendirilmesi ve kontrol edilmesini içeren

faaliyetler topluluğuna denir(Yükçü, 1998, s.476; Ersoy,1996,s.96). Kalite, dünya üretim çevrelerinde Uluslararası Standartlar Organizasyonu ile anlam bulmuştur. ISO 9000 standartlar dizisi oluşturularak ülkemiz üretim çevrelerinin de ilgisini çekmiştir.

Kalite güvence sistemini “Yönetmel Faaliyetler” ve “Teknik Faaliyetler” olarak ikiye ayırdığımızda; yönetmel faaliyetler içerisinde yer alan “Kalite Maliyeti” ve “Standartlar” birer temel muhasebe fonksiyonu görünümündedir(Yükçü, 1998,s.477).

Şekil 1- Kalite Güvence Sistemi



Kalite maliyetleri ise, oluşacak hataları önlemek amacıyla yürütülen faaliyetlerin, planlı kalite gözlemlerinin ve mamülün üretim sürecinde veya üretim sonrası kullanımında görülen hataların sonucunda ortaya çıkan maliyetler olarak en basit şekli ile tanımlanabilmektedir(Hacırüstemoğlu,1995,s.330). Bununla birlikte kalite maliyetleri, karşılanamayan müşteri isteklerinin maliyeti veya işletmenin kalite hedeflerine ulaşmasında direkt olarak destek sağlamayan tüm faaliyetlerin maliyeti olarak da tanımlanmaktadır(Ross, 1994, s..332; Kurgun, 1997, s.206). Bilindiği gibi, kalite artırma programının sloganı “işini ilk seferinde ve doğru olarak yap” şeklindedir. İlk defasında doğru yapmamanın kuruluşa olan maliyeti, “kalite maliyeti” dir(Atalay v.d.,1995, s.229). Bu tanımlar, kalite ve hata gibi birbirine zıt iki kavramın toplamından oluşmaktadır. Başka bir deyişle kalite

maliyetleri, önleme amaçlı maliyetler, değerlendirme maliyetleri ve kusurlu ürün maliyetleri şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Dr.W.Deming'in ifade ettiği gibi "kaliteyi iyileştirdiğiniz vakit verimliliği de iyileştirdiğinizi Japonlardan başka kimse anlamamaktadır". Böylece, yönetimin ilgisinin kaliteye çekilmesi kalite kontrol fonksiyonunu başta gelen hedefi olmamaktadır. Bu ilgiyi elde etmenin en belirgin yolu da kalite maliyetlerinden geçmektedir(Hacırüstemoğlu,1995,s.330). Burdan da anlaşılıyor ki, kalite maliyetleri ile ilgili çalışmalar(hesplanması, analizi, izlenmesi gibi..), işletmelerin faaliyetlerini olumlu yönde etkileyen kararların alınmasında etkin bir rol oynamaktadır. Bu etkinlikler sayesinde de işletmelere bir takım yararlar sağlanmaktadır. Bunlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir(Kırılıoğlu, 1998a, s.99):

- * Ürün güvenirliliği artar,
- * Maliyetler azalır,
- * Malzemedен tasarruf sağlanır,
- * Ürün kalitesi gelişir, kusurlu mamul miktarı azalır,
- * Üretim artar, daha verimli üretim uygulamaları gelişir,
- * İşgücü etkinlik ve tasarrufu sağlanır,
- * Yeni teknik ve yöntemler bulunur, mevcutlar geliştirilir,
- * Pazar payı artar,
- * İşletmelerde bölümler arasında iyi ilişkiler kurulur, çalışanların morali yükselir,
- * Kurulan bilgi sistemiyle hatalı veri ve raporlar azaltılır,
- * Elektronik cihaz donanımında daha akılcı bakım-onarım çalışmaları yapılır,
- * Kalite değerinin artması ile işletmenin büyümesi sağlanarak, rekabet gücünün sürekliliği sağlanır,
- * Zamanında üretim sağlanır ve zaman israfı azalır, şeklinde belirtilmektedir.

İşte, tüm bu yararların sağlanması için kalite maliyetlerin belirlenmesi, hesaplanması, izlenmesi ve analiz edilmesi işletmeler açısından büyük bir önem arz etmektedir. Çünkü, işletmeler için kalite maliyetlerin hesaplanması, karşılaşılabilecek kalite sorunlarının kendiliğinden çözümlenmesini sağlayacak ve sorunların yerleri, nedenleri ve önemleri büyük ölçüde tespit edilebilecektir.

3. KALİTE MALİYETLERİNİN SINIFLANDIRILMASI

Dünyada kalite yönetiminde dolaylı olarak kalite maliyetlerinde etken olan dört ana yaklaşım bulunmaktadır. Bunlar Juran, Deming, Crosby ve Japon yaklaşımları olarak belirtilmektedir. Bu yaklaşımlar hakkında kısa bilgi ve değerlendirme aşağıda verilmiştir(Ayboğa, 1998, ss.283-284; Şakrak, 1997, ss.121-125):

1- Juran Yaklaşımı: Juran, kalite maliyetlerini; önleme, değerlendirme, iç başarısızlık ve dış başarısızlık olarak dört grupta sınıflandırmıştır. Kalite maliyetlerinin bu sınıflandırılma şekli günümüzde geniş ölçüde kullanılmaktadır. Juran'a göre, "önleme ve değerlemeye ilişkin kontrol maliyetleri, kalite artışına paralel artarken, iç ve dış başarısızlık maliyetleri ise kalite artışına paralel düşüş göstermektedirler".

2-Deming Yaklaşımı: Deming'in bu konudaki ana görüşü; "kalitesizlik ve bunun sonucu müşteri prestijinin kaybedilmesinin maliyetinin çok yüksek, kalite maliyetinin ölçülmesinin ise gereksizdir" şeklindedir. Deming'in kalite ve maliyet ilişkilerini ortaya koyan bu anlayışı "kalite ve maliyet birbirinin karşısı veya birbirleri için feda edilecek unsurlar değildir. Aslında her ikisi de sürekli olarak iyileştirilebilir" şeklinde özetlenmektedir. Deming'in bu yaklaşımda esas amaç ise sıfır hatadır.

3-Crosby Yaklaşımı: Crosby de Deming gibi, "bir işin ilk yapımında doğru yapılması" halinde, kalite maliyetinin en aza indirilebileceğine inanmaktadır. Ayrıca, Crosby de, herhangi bir işletmede amacın sıfır hata olması gerektiğine inanmaktadır. Crosby kalite maliyetlerini ise iki gruba ayırmıştır:

*Kaliteli olmanın maliyeti,

*Kalitesizliğin maliyeti,

Kaliteli olmanın maliyeti, üretim aşamasında doğru ve kalite standartlarına uygun üretim yapmanın ortaya çıkardığı maliyetlerin tümünden oluşmaktadır. Kalitesizliğin maliyeti ise, yapılan şeylerin yanlış yapılması veya hassasiyetin artırılması ve hatalı şeylerin düzeltilmesi ile ilgili maliyetlerin tümünü kapsamaktadır.

Crosby, kalite problemi kadar önemli bir şeyin bulunmadığını; düşük kaliteye sadece, mamul geliştirme, üretim, işçilik veya diğer problemlerin neden olduğunu savunmaktadır. Crosby Juran'ın bir yönetim aracı olarak kalite maliyeti analizlerini fikrini kabul etmemektedir. Bunun yerine Crosby, kalitenin iyileştirilmesi için bir araç olarak bir "kalite yönetimi gelişim çizelgesi" önermektedir.

4- Japon Yaklaşımı: Japon kalite yönetiminin özü, "üretici, tüketici ve yatırımcılar için yaşam kalitesinin yükseltilmesi" dir ve amacı "mükemmeliyete doğru sürekli iyileştirme" dir. Japonlar kalite maliyetini, yönetimde Crosby gibi kullanırlar ve bir amaç olarak kabul etmemektedirler. Bu bağlamda, Japon yaklaşımının temel bakış açısı; kalitenin hedef olmaktan öte, bir yolculuk olduğu ve kalitenin yükselmesinin bir işletme hedefi değil önemli bir "yaşam tarzı" olduğudur.

Kalite maliyetlerinin sınıflandırılmasında ise, yukarıda belirtilen yaklaşımlardan Juran yaklaşımı daha çok benimsenmektedir. Juran yaklaşımına

göre de kalite maliyetleri dört grupta toplanmaktadır (Civelek, 1998, s.488; Şakrak, 1997,s.129; Ayboğa, 1998, s.283; Ertaş,1996,ss.57-60).Bunlar;

- 1-Önleme maliyetleri(kalitesizliği önleme maliyetleri),
- 2-Değerleme maliyetleri(kalitesizliği değerlendirme maliyetleri),
- 3-İç başarısızlık maliyetleri(içsel kalitesizlik maliyetleri),
- 4-Dış başarısızlık maliyetleri(dışsal kalitesizlik maliyetleri), şeklindedir.

3.1. Önleme Maliyetleri

Önleme maliyetleri, kusur ve uygunluk riskini azaltmak, önlemek veya araştırmak için yapılan tüm faaliyetlerin maliyetidir. Diğer bir ifade ile önleme maliyetleri, işletmelerin ürettikleri mamul veya hizmetler için amaçladıkları kalite hedefine ulaşmak ve bu hedeften sapmaları engellemek gayesiyle yapılan ön çalışmalarlardır. Ayrıca, bu maliyetler, mamul veya hizmetin geliştirilmesi, satınalma, operasyon planlama ve yürütme, operasyonların desteklenmesi ve dağıtım öncesi ile dağıtım esnasındaki hizmet faaliyetlerini de kapsamaktadır.

Önleme maliyetleri sınıfına aşağıdaki maliyetler dahil edilmektedir(Civelek, 1998, s.488;Yükçü, 1998, ss.488-489; Ertaş, 1996, s.57; Kırlioğlu, 1998a, s.101):

- *Kalite planlama ve kalite standartlarını koyma maliyetleri,
- *Kalite güvence sistemini kurma ve işletmenin maliyetleri
- *Süreç kontrolü ile ilgili maliyetler
- *Kalite eğitimi ile ilgili maliyetler
- *Kalite denetimi ile ilgili maliyetler
- *Kalite ölçüm ve test ekipmanlarının bakım ve onarım veya kalite değerlendirmesinde kullanılan üretim ekipmanlarının bakım ve onarımı ile ilgili maliyetler
- *Sistem yönetme maliyetleri
- *Satınalma maliyetleri
- *Pazarlama-müşteri maliyetleri
- *Mamul veya hizmet tasarımı geliştirme maliyetleri vb...

3.2. Değerleme veya Değerlendirme Maliyetleri

Değerleme maliyetleri, mamul veya hizmetlerin ihtiyaçlara uygunluğunun belirlenmesi için yapılan ölçme, yürütme ve denetleme harcamalarıdır. Ayrıca, bu maliyetler mamulleri istenen kalite seviyesine uygun hale getirirken katılan maliyetlerdir. Fakat bu maliyetlere, kusurlu mamuller için yapılmış olan ek maliyetler ile yeniden muayene sonucu ortaya çıkan maliyetler dahil edilmemektedir

Değerleme veya değerlendirme maliyetleri sınıfına aşağıdaki maliyetler dahil edilmektedir(Yükücü, 1998, ss.488-489; Ertaş, 1996, s.57; Kırılıoğlu, 1998a, s.101):

- *Test cihazları ile ilgili maliyetler
- *Satın veya teslim alınan ilk madde ve malzeme test ve muayenesi ile ilgili maliyetler
- *Laboratuvar kabul testleri ile ilgili maliyetler
- *Muayene ve test ekipmanları ile ilgili maliyetler
- *Muayene ve test sırasında tüketilen materyaller ile ilgili maliyetler
- *Muayene ve test verilerinin veya sonuçlarının analizi, raporlanması ve kontrolü ile ilgili maliyetler
- *Mamullerin üretilmesi veya satışı için verilen izinler ile ilgili maliyetler
- *Kalite kontrol sonuçlarına ilişkin kayıt tutma maliyetleri
- *Alan başarı testi ile ilgili maliyetler
- *Dışarıya yaptırılan işlemlerle ilgili maliyetler(değerleme ile ilgili)v.b...

3.3. İç(Dahili) Başarısızlık Maliyetleri

İç başarısızlık maliyetleri, kalite gereklerini karşılayamayan yetersiz-etkisiz hizmetler ile ilgili ve idari kayıplarla sonuçlanan maliyetlerdir. Ayrıca bu maliyetler, müşterinin ihtiyaçlarına uygun olmayan mamul veya hizmetlerin düzeltme ve iyileştirme çalışmalarının ve uygun olmayan satın alınmış malzemelerin maliyetleridir.

İç başarısızlık maliyetleri bütün işletme kayıplarını kapsamaktadır. Yani ıskarta, hurda, fire(nesnel olan fakat hiçbir değeri olmayan kısım) gibi piyasaya sürülemeyecek olan ve üretim sırasında veya son kontrollerde ayıklanan ara mamul veya mamullerin maliyetini, mamul veya yarı mamulden kalitesiz olarak alıcıya sunulanlar için ödenen kalite farkını, mal teslimine olanak sağlamak ve fiyat kırmalarının önüne geçmek amacıyla üretim sonrasında ürün üzerinde yapılan ek harcamaları ve işçilik toplamını içermektedir(Tan ve Peşkirioğlu,1991,s.29).

İç başarısızlık maliyetleri sınıfına ise, aşağıdaki maliyetler dahil edilmektedir(Başbuğ ve Emel, 1998, s106; Yükücü, 1998, ss.492-494):

- *Yeniden tasarım maliyetleri
- *Yeniden işlem ve tamir maliyetleri
- *Yeniden test ve muayene maliyetleri
- *Fire,artık ve hurdaların maliyetleri
- *Verimsizlik maliyetleri
- *Bilgisayara yanlış girişlerin düzeltilmesi ile ilgili maliyetler
- *Arıza bakım maliyetleri
- *Boş işçilik maliyetleri(iç başarısızlıkla ilgili)
- *İç başarısızlıkla ilgili ilk madde ve malzeme tedarik maliyetleri

*Zaman kayıpları, boş kapasite kayıpları maliyetleri

*Mamul veya proje başarısızlık maliyetleri v.b....

3.4. Dış Başarısızlık Maliyetleri

Mamul veya hizmetin müşteriye dağıtımından sonra, kusur veya kusur şüphesi nedeni ile maruz kalınan bütün maliyetlerdir. Bu maliyetler, mamul veya hizmetin müşteri ihtiyaçlarını karşılamaması nedeni ile oluşmaktadır. Bu kayıpların sorumluluğu ise, pazarlama, satış, proje geliştirme ve faaliyet bölümlerinin birinde olabilmektedir. Bu maliyetler şunlardır (Ertaş,1996,s.59-60 Başbuğ ve Emel, 1998, s.106; Yükçü, 1998, ss.494-495; Civelek, 1998, s.488):

*Nakliye hasarları ile ilgili maliyetler

*Servis personel ve idare maliyetleri

*Servis işletmesi amortisman maliyetleri,

*Yeniden paketleme ve taşıma maliyetleri

*Kötü kalite ve imaj kaybı nedeniyle kaybolan satışın fırsat maliyeti

*Ödenen tazminatlar veya cezalar

*Şikayet araştırmaların yapılması ve çözümlenmesine ilişkin maliyetler

*İade edilmiş mallar ile ilgili ortaya çıkmış maliyetler (tamir veya yenilenmesi gibi)

*Taahhüt maliyetleri

*Garanti talepleri ile ilgili ortaya çıkmış maliyetler

*Müşteri ile ilişki kurma maliyetleri

*Müşterilerle uzlaşma durumunda karşılaşılan maliyetler

*Mamul sorumluluğu ile ilgili maliyetler v.b....

4. KALİTE MALİYETLERİNİN ÖNEMİ

Kalite maliyetleri işletmeler açısından üzerinde durulması gereken önemli bir konudur. Kalite maliyetlerini önemli kılan bu nedenler aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır(Kırılıoğlu, 1998b, ss.13-14):

1- Kalite maliyetleri işletmelerin toplam maliyetleri içinde önemli bir paya sahiptir. Hem kalite düzeyini korumak ve iyileştirmek amacıyla yürütülen faaliyetler nedeniyle, hem de uygun olmayan faaliyetler nedeniyle işletmelerin maruz kaldıkları kalite maliyetleri, işletmelerin toplam satış hacminin %15-25'i oranlarında gerçekleşmektedir. Bu nedenle, gerek yönetsel fonksiyonların etkin bir şekilde yerine getirilmesi gerekse muhasebe tekniği açısından kalite maliyetleri ciddi bir şekilde üzerinde durulması gereken bir konudur.

2- Kalite maliyetlerin yaklaşık %95'nin değerlendirme veya değerlendirme ve başarısızlık maliyetlerinden, yani organizasyonda yapılan yanlış ve hatalı faaliyetler ile bunların ortaya çıkarılmasına yönelik olarak yürütülen faaliyetlerin maliyetlerden oluşmaktadır. Değerleme ve başarısızlık maliyetlerinin en önemli

özelliği ise, bunların önlenebilir nitelikte olmasıdır. Yani, bu maliyetler, etkin önleyici faaliyetler ile önlenebilmekte veya minimize edilebilmektedir.

3- Kalite maliyetleri kapsamındaki gereksiz ve kaçınılabilir faaliyetlerin maliyetleri, mal ve hizmetin maliyetini, dolayısıyla fiyatını yükseltebilmektedir. Kalite maliyetlerinin maliyet, fiyat ve pazar payı üzerindeki olumsuz etkilerinden dolayı, bu maliyetlere gereken önem verilmeli ve bu maliyetler üzerinde etkin bir kontrol sağlanması gerekmektedir.

4- Kalite maliyetlerinin toplam maliyetler içindeki payının büyük olmalarına ve bunların önemli bir kısmının önlenebilir olmasına rağmen, önleme ve değerlendirme faaliyetlerindeki yatırımları kapsayan kalite ile ilgili bir çok faaliyetlerin maliyet ve ekonomileri, çoğu işletme tarafından bilinmemektedir.

5. KALİTE MALİYETLERİNİN KARAR VERME ARACI OLARAK KULLANILMASI

Kalite maliyetlerinin yukarıdaki şekilde sınıflandırılması, yöneticilerin çeşitli kararları zamanında ve etkili olarak almalarına yardımcı olabilmektedir. Elde edilen kalite maliyet bilgilerinin maliyet-kar analizlerinde, katkı payı ve başabaş analizlerinde ve bütçelemeye ele alınması yöneticiler için yararlı olabilecektir.

Kalite maliyetleri, yönetimin çeşitli düzeylerinde, çeşitli fonksiyonlarda verilen kararlarda, önemli bir bilgi kaynağı olarak kullanılabilir. Aşağıda, bu kapsam içinde yer alabilecek bazı uygulamalar açıklanmıştır(Yenersoy, 1997,ss.146-149):

5.1. Kalite Maliyetlerinin Doğrulama Aracı Olarak Kullanılması

Kalite maliyetleri, iyileştirme faaliyetlerine yatırılan paranın, yerinde olup olmadığının doğrulanması amacıyla kullanılabilir. Bu doğrulama, maliyetleri parçalara ayrılabilir olmasından dolayı, her bir kalite faaliyetine ilişkin olarak ayrı ayrı yapılabilir. Örneğin; Kalite Mühendisliği bölümünde kalite planlamaya yapılan yatırımın doğruluğu, bozulma ve değerlendirme maliyetlerindeki azalma ile ölçülebilmektedir. Başka bir deyişle kalite maliyetleri, kalite programlarının elde edilen sonuçlarla değerlendirilmesini sağlayan bir mukayese ölçüsü olarak kullanılabilir.

5.2. Kalite Maliyetlerinin Süreç Kalitesinin Analizi İçin Kullanılması

Kalite maliyetlerinin sadece doğrulama ölçüsü olarak kullanılması yeterli değildir. Sürecin(prosesin) belirli noktalardaki problem alanlarının teşhisi amacıyla da kullanılabilir. Eğer süreç, ürün hattı boyunca uygun parçalara bölünerek ve her bir parçanın kalite maliyetlerinin analizi yapılırsa, bu maliyet değerlerinin

fazlalığı söz konusu alandaki problemlerin bir göstergesi olarak kabul edilecek ve gerekli önleyici eylem kararların alınmasını sağlayabilecektir.

5.3. Kalite Maliyetlerinin Öncelik Belirleme(Programlama) Aracı Olarak Kullanılması

Problem alanları tespit edildikten sonra, gerekli olan önleyici faaliyetlerin planlanması kapsamında bir program oluşturulmalıdır. Bu programın önemli bir işlevi, mevcut işgücü ve diğer kaynakların faaliyetlerini yapmak için oluşturulmasıdır. Kaynaklar genelde kısıtlı olduğu için, bu faaliyetlerden hangisinin daha yüksek bir getiri sağlayabileceği, kalite maliyetleri yardımıyla belirlenebilmektedir. Böyle bir program, kalitenin geliştirilmesi ve maliyetlerin azaltılması konusunda personelin göstereceği çabaların, maksimum düzeyde olmasını da sağlayabilecektir.

5.4. Kalite Maliyetlerinin Bütçeleme Aracı Olarak Kullanılması

Kalite maliyetleri, uygulamaya geçirilmesi planlanan, kalite programları için gerekli olacak harcamaları bütçelemek için de kullanılabilir. Kalite programları ise, işletmenin hedef ve amaçları gözönünde bulundurularak hazırlanmalıdır. Örneğin; yüksek güvenilirliğe sahip bir ürün elde etmek gibi uzun vadeli bir amaç belirlenebilir. Böyle bir durumda, kalite planlaması ve üretim öncesi değerlemeleri yapmak için kuvvetli bir kalite mühendisliği işlevini sağlamak üzere, gerekli olan personelin temin edilmesi, programın bir parçası olabilir. Bu amaçla hazırlanan faaliyet planının, zaman içindeki gelişmesine paralel olarak da gerekli olacak bütçe imkanları da belirlenebilecektir.

5.5. Kalite Maliyetlerinin Tahmin Aracı Olarak Kullanılması

Kalite maliyetleri, işletmenin amaç ve hedeflerine hangi ölçüde ulaştığını değerlemek ve bu hedeflere ulaşmak için gerekli olan performansı garanti etmek için bir kontrol göstergesi olarak da kullanılabilir. Örneğin; hedeflenen kalite maliyeti tasarruflarına ulaşılması durumunda, işletmenin tahmin edilen performans ve istenen iyileşmeyi sağladığı anlamında yorumlanabilir. Bununla birlikte, kalite maliyetlerindeki değişimler istenen yönde ve hızda gerçekleşmiyor ise, bu verilere göre geleceğe dönük hedeflere ulaşabilmenin mümkün olmayacağı da tahmin edilebilir. Böylece, gerekli olan önleyici faaliyetler ve iyileştirme çabalarına ağırlık verilerek, hedeflere ulaşmayı güvence altına almak mümkün olabilmektedir. Ayrıca, diğer maliyet verileri gibi, yeni mamuller ve hizmetler söz konusu olduğunda, kalite maliyetleri, bunların maliyetinin tahmin edilmesi amacıyla da kullanılabilir.

6. KALİTE MALİYETLERİN HESAPLANMASI VE MUHASEBE KAYITLARINDA İZLENMESİ

İstenen kalite düzeyine ulaşmak için katlanılan kalite maliyetlerini hesaplamak ve yakından izlemek gerekmektedir. İşletmeler, yaptıkları üretim faaliyetlerini sonucunda elde etmek istedikleri mamul veya hizmetin maliyetini bilmek isterler. Bu maliyet de, işletmede gerçekleştirilen faaliyetlerin sonucunda oluşmaktadır. Bu faaliyetler içinde, kalite kontrol sisteminin işletilmesine yönelik çalışmalar da yer aldığından, beraberinde katlanılması gereken bir takım maliyetleri de getirecektir. Kalite maliyetleri saptanıp, çeşitli araçlar yardımıyla kontrol edilmeye çalışılırsa, mamul veya hizmetin üretim maliyetlerinin azaltılmasına önemli katkılar sağlayabilecektir.

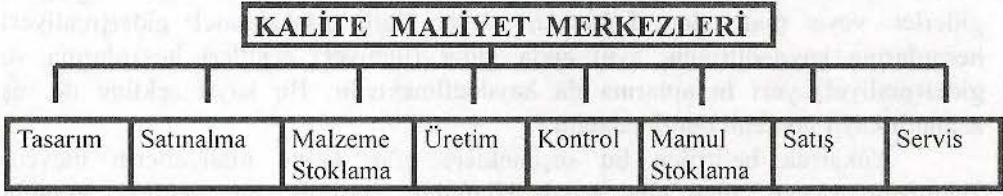
Kaliteyi elde etmek için katlanılan maliyetler dikkatli bir şekilde izlenip değerlendirildiğinde, bunun işletme üzerinde yaratacağı olumlu etkiler rahatlıkla hissedilebilir. Mamulün kalitesi ve bunu sağlamak için katlanılan maliyetler arasında bir denge kurulabilirse, mamulün piyasadaki rekabet gücü artmış olacaktır. Bu dengenin kurulabilmesi de, kalite maliyetlerin çok yakından izlenip kontrol edilmesi ve değerlendirilmesi ile mümkündür. Bu maliyetler ile ilgili bilgilerin tam ve doğru bir şekilde toplanması, işletmenin kalite yönetimi konusunda yerinde kararlar vermesi açısından çok önemlidir (Yükçü ve Doğanöz, 1994, s.67). Kalite maliyetlerin hesaplanması ise;

- *Temel muhasebe kayıtlarından
- *Tahmin yoluyla
- *Birimlere ait maliyet kayıtlarından
- *Birlikte sınıflandırılan maliyetlerden kalite ile ilgili olanların çıkarılması suretiyle hesaplanmaktadır (Civelek, 1998, s.489).

Kalite maliyetlerin hesaplanması, mamul maliyeti hesaplamalarından farklı olduğu için, mevcut maliyet sisteminde bazı eklemeler ve değişiklikler yapmak gerekecektir. Mamul maliyetlerini hesaplarken genellikle üretim bölümündeki verilerden yararlanılmaktadır. Fakat, kalite maliyetlerini hesaplarken sadece üretim bölümünden değil, işletmenin tüm bölümlerinden elde edilen bilgiler de maliyetleri hesaplamada önemli rol oynamaktadır. Bu hesaplama ise, mamulün tasarım aşamasından başlamakta, üretim-satış ve satış sonrası hizmetlerine kadar dayanmaktadır.

İşte tüm bu nedenlerle, öncelikle bir üretim işletmesini çeşitli kalite merkezlerine ayırıp, daha sonra kalite maliyetlerinin hesaplanmasına geçilmelidir. Bir üretim işletmesinin muhtemel kalite maliyet merkezlerinin görünümü ise aşağıdaki şekilde olabilmektedir (Yükçü ve Doğanöz, 1994, s.68):

Şekil 2- Kalite Maliyet Merkezleri



Kalite maliyetlerinin muhasebe kayıtlarında izlenmesi veya muhasebeleştirilmesi işlemine ilişkin mevcut Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nde herhangi bir açıklama yapılmamıştır. Çünkü, Tekdüzen Hesap Planı hazırlanırken gelecekte kalite maliyetleri ile ilgili bir raporlama ve analiz ihtiyacının doğacağı düşünülmemiştir. Yine de, herşeye rağmen mevcut hesap planında birtakım işlemler yaparak, kalite maliyetleri konusunda Tekdüzen Hesap Planı'ndan gerekli rakamsal verilerin elde edilmesi mümkündür.

Günümüz işletmelerin çoğu muhasebe sistemlerinde kalite maliyetlerine net bir şekilde yer vermemektedirler. Bunun nedenleri arasında mevcut muhasebe sistemlerinin kalite maliyetlerine imkan vermemesi sayılmaktadır. Bununla birlikte, teknolojik gelişmeler ve rekabetteki artışlar, işletmelerin mevcut muhasebe sistemleri dışında da olsa kalite maliyetlerini izlemelerini zorunlu kılmaktadır. Kalite maliyetlerin izlenmesi konusunda genelde işletmeler iki ana seçenikle karşılaşmaktadırlar Bunlar aşağıda açıklanmıştır (Kırlioğlu, 1998a, s.103-105)* :

1-Kalite maliyetlerinin işletmenin muhasebe sisteminden bağımsız olarak izlenmesi: Bu seçeneğe göre kalite maliyetlerin izlenmesi işletmelerde, personel ve kırtasiye masraflarının artmasına, verilerin izlenmesinde ve değerlendirilmesinde sorunlarla karşılaşılmasına neden olmaktadır. Bu gibi sorunların ve maliyetlerin önlenmesi ise, kalite maliyetlerinin ancak mevcut muhasebe işlemleri sırasında izlenmesini gerekli kılmaktadır.

2-Kalite maliyetlerin mevcut muhasebe sistemi içerisinde izlenmesi: Çalışmanın önceki kısımlarında da belirtildiği gibi, mevcut Tekdüzen Muhasebe Sistemi kalite maliyetlerin izlenmesine imkan vermemektedir. Fakat, birtakım işlemlerin yapılması durumunda kalite maliyetleri konusunda Tekdüzen Hesap Planı'ndan gerekli bilgiler ve veriler elde edilmesi mümkündür. İşletmeler bu seçeneği seçmeleri durumunda; ya kalite maliyetlerini gösterecek şekilde gider(maliyet) çeşitlerinin bölümlenmesini yapacaklar, ya da mevcut muhasebe

* Çalışmanın bu bölümü, Hilmi Kırlioğlu'nun Verimlilik Dergisi 1998/1 sayısında yayımlanan "Tekdüzen Muhasebe Sistemi İçerisinde Kalite Maliyetlerinin Yeri" başlıklı makalesinden geniş bir şekilde yararlanılarak hazırlanmıştır.

işlemleri sırasında, kalite maliyetlerine ilişkin muhasebe işlemleri yapılırken, eş zamanlı olarak kalite maliyetlerini muhasebe dışı izleyeceklerdir. Bilindiği gibi, giderler veya maliyetler doğdukları anda ilgili fonksiyonel gider(maliyet) hesaplarına kaydedilirken, aynı anda gider (maliyet) çeşitleri hesaplarına ve gider(maliyet) yeri hesaplarına da kaydedilmektedir. Bu kayıt şekline de, eş zamanlı kayıt yöntemi denilmektedir.

Yukarıda belirtilen bu seçeneklere göre kalite maliyetlerin mevcut Tekdüzen Hesap Planı'nda nasıl izlendiği ayrıntılı bir şekilde aşağıda açıklanmıştır.

6.1. Kalite Maliyetlerini Gösterecek Şekilde Gider (Maliyet) Çeşitlerinin Bölümlemesi

Bilindiği gibi, Tekdüzen Hesap Planı'nda 7.grup maliyet hesaplarına ayrılmıştır. Maliyet hesapları, mamul veya hizmetlerin planlanan biçim ve niteliğe getirilmesi için yapılan giderlerin toplandığı ve maliyet unsurlarına dönüştürülerek izlendiği hesaplardır. Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nde gider çeşitleri aşağıdaki şekilde gibi düzenlenmiştir;

0. İlk madde ve malzeme gideri,
- 1.İşçi ücret ve giderleri,
- 2.Memur ücret ve giderleri,
- 3.Dışarıdan sağlanan fayda ve hizmetler,
- 4.Çeşitli giderler,
- 5.Vergi, resim ve harçlar,
- 6.Amortisman ve tükenme payları,
- 7.Finansman giderleri şeklinde sınıflandırılmıştır. Buna ilişkin olarak da

Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nde gider veya maliyet yerlerinin düzenlenmesi ise aşağıdaki şekilde yapılmıştır:

- *Esas üretim gider yerleri,
- *Yardımcı üretim gider yerleri
- *Yardımcı hizmet gider yerleri,
- *Yatırım gider yerleri,
- *Üretim yerleri yönetimi gider yerleri,
- *Araştırma - geliştirme gidc. yerleri,
- *Pazarlama, satış ve dağıtım gider yerleri,
- *Genel yönetim gider yerleri,
- *Finansman gider yerleri'dir.

Yukarıda belirtilen bu çerçeve içerisinde incelendiğinde aşağıdaki düzenlemeler ile kalite maliyetlerinin Tekdüzen Muhasebe Sistemi içerisinde izleme imkanı bulunmaktadır. Bu durumda, gider çeşitlerine aşağıdaki hesaplar ile toplam kalite maliyetlerini gösterecek bir gider yeri açılması gerekmektedir.

0. İlk Madde ve Malzeme Giderleri

01 ---

02 ---

09. Kalite Maliyetleri**091 Önleme Maliyetleri**

09101 Kalite Planlama ve Kalite Standartlarını Koyma Maliyetleri

09102 Kalite Güvence Sistemi Kurma Maliyetleri

09103 Süreç Kontrol Maliyetleri

09104 Kalite Eğitimi Maliyetleri

09105 Kalite Denetimi Maliyetleri

09106 Kalite ve İşgücü Geliştirme Maliyetleri

09107 Mamul ve Hizmet Tasarımı Maliyetleri

09108 Sistem Yönetme Maliyetleri

09109 Satınalma Maliyetleri

09110 Kalite Ölçüm, Test ve Değerlendirilmesinde Kullanılan
Ekipmanların Bakım ve Onarımı Maliyetleri

09111 Pazarlama Araştırması Maliyetleri

09199 Diğer Önleme Maliyetleri

092 Değerlendirme Maliyetleri**093 Başarısızlık Maliyetleri**

0930 İç Başarısızlık Maliyetleri

0931 Dış Başarısızlık Maliyetleri

1. İşçi Ücret ve Giderleri**19 Kalite Maliyetleri****191 Önleme Maliyetleri**19101 Kalite Planlama ve Kalite Standartlarını Koyma İle İlgili
İşçilikler

19102 Kalite Güvence Sistemi Kurma İşçilikleri

19103 Süreç Kontrol İşçilikleri

19104 Kalite Eğitimi İle İlgili İşçilikler

19105 Kalite Denetimi İle İlgili İşçilikler

19106 Kalite ve İşgücü Geliştirme İşçilikleri

19107 Mamul veya Hizmet Tasarımı İşçilikleri

19108 Sistem Yönetme İşçilikleri

19109 Satınalma İşçilikleri

19110 Kalite Ölçüm, Test ve Değerlendirilmesinde Kullanılan
Ekipmanların Bakım ve Onarım İşçilikleri

19111 Pazarlama Araştırması İle İlgili İşçilikler

19199 Diğer Önleme Maliyetleri

192 Değerlendirme Maliyetleri

19201 İlk Madde ve Malzeme Test ve Muayene İşçilikleri

19202 Laboratuvar Kabul Testleri İşçilikleri

19203 Muayene ve Test Ekipmanları İle İlgili İşçilikler

19204 Muayene ve Test Etme İşçilikleri

19205 Test ve Muayene Hazırlık Düzenlemeleri İşçilikleri

19206 Kalite Denetim İşçilikleri

19207 Kalite Bilgi Test ve Muayene Donanımının Ölçüm ve Bakım İşçilikleri

19208 Kalite Kontrol Sonuçlarına İlişkin Kayıt Tutma İşçilikleri

19209 İzin ve Tastik İşçilikleri

19299 Diğer Değerlendirme Maliyetleri

193 Başarısızlık Maliyetleri

1930 İç Başarısızlık Maliyetleri

19301 Yeniden Tasarım İşçilikler

19302 Yeniden İşleme ve Tamir İşçilikleri

19303 Yeniden Test ve Muayene İşçilikleri

19304 Fire, Artık ve Hurda İşçilikleri

19305 İlk Madde ve Malzeme Tedarik İşçilikleri

19306 Verimsizlik İşçilikleri

19307 Fabrika İmalat Mühendisliği İşçilikleri

19399 Diğer İç Başarısızlık İşçilik Maliyetleri

1931 Dış Başarısızlık İşçilik Maliyetleri

19310 Servis Personel ve İdare İşçilikleri

19311 Yeniden Paketleme ve Taşıma İşçilikleri

19312 Şikayet Araştırmalarının Yapılması ve Çözümlemesine İlişkin İşçilikler

19313 Müşteri İle İlişki Kurma İşçilikleri

19314 ---

19399 Diğer Dış Başarısızlık Maliyetleri

3. Dışarıdan Sağlanan Fayda ve Hizmetler

39 Kalite Maliyetleri

- 391 Önleme Maliyetleri
- 392 Değerlendirme Maliyetleri
- 393 Başarısızlık Maliyetleri
 - 3930 İç Başarısızlık Maliyetleri
 - 3931 Dış Başarısızlık Maliyetleri

4. Çeşitli Giderler

49 Kalite Maliyetleri

- 491 Önleme Maliyetleri
- 492 Değerlendirme Maliyetleri
- 493 Başarısızlık Maliyetleri
 - 4930 İç Başarısızlık
 - 4931 Dış Başarısızlık
 - 49311 Ürün Hizmetleri
 - 49312 Ürün Sorumluluğu
 - 49313 Ürün Geri Çağırma
 - 49314 Garanti Süresi İçerisindeki Giderler
- 49399 Diğer Dış Başarısızlık Maliyetleri

6. Amortisman ve Tükenme Payları

691 Önleme Maliyetleri

- 69101 Kalite Planlaması
- 69102 Kalite Standartları
- 69103 Süreç Kontrol
- 69104 Kalite Bilgi Donanım ve Tasarım Geliştirme
- 69105 Ürün Tasarım Doğrulması
- 69106 Sistem Yönetme
- 69199 Diğer Önleme Maliyetleri

692 Değerlendirme Maliyetleri

69201 Test Cihazları

69202 Laboratuvar Malzemeleri

69203 Test ve Muayene Donanım-Gereç ve Malzemeleri

69299 Diğer Değerlendirme Maliyetleri

Gider yerlerinin bölümlenmesinde yukarıda verilen gider yerleri gruplaması esas olmakla beraber, kuruluşların işletme faaliyet alanı ile faaliyetin teknolojik akımına uygun olarak açılacak gider yerleri, bu verilerin ana grup başlıkları altında yer alabilmektedir. Eş zamanlı kayıt yönteminden yararlanılarak kalite maliyetlerinin toplamını gösterecek kalite kontrol gider yeri aşağıdaki gibi gösterilebilir:

10 Esas üretim gider yerleri

20 Yardımcı üretim gider yerleri

30 Yardımcı hizmet gider yerleri

301 Kalite kontrol gider yerleri

730 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ		XXXX
381 GİDER TAHAKKUKLARI		
Gider Çeşidi	Gider Yeri	XXXX
19204 Muayene ve Test İşçilikler	301 Kalite Kontrol Gider Yerleri	
19302 Yeniden İşleme ve Tamir İşçilikler		

Yukarıdaki muhasebe kaydını incelediğimizde kalite maliyetlerini 730 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ' ne kaydettiğimizi görüyoruz. Çünkü, kalite maliyetleri temelde üretim ile ilgili olup (işletmenin diğer fonksiyonları ile ilgili de olabilmektedir), üretim yapmanın bir bedeli veya üretim faaliyetlerinin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır ve bu nedenle kalite maliyetlerini 730 Genel Üretim Giderleri maliyet hesabında, gider çeşidi ve gider yeri itibarıyla izlememiz mümkündür.

6.2. Mevcut Muhasebe İşlemleri Sırasında, Kalite Maliyetlerine İlişkin Muhasebe İşlemleri Yapılırken, Eş Zamanlı Olarak Kalite Maliyetlerinin Muhasebe Dışı İzlenmesi

Kalite maliyetlerinin izlenmesine ilişkin diğer bir yol da, kalite maliyetine ilişkin unsurların, ilgili muhasebe kayıtları sırasında eş zamanlı olarak kaydedilmesi veya 8 nolu grubunda kalite maliyetlerine ilişkin hesapların

açılmasıdır. 8 nolu hesap grubunu işletmeler yönetim muhasebesi amaçları için serbestçe kullanabilirler. Ancak, bu grupta açılacak hesapların dönem sonlarında kapatılması gerekmektedir. 8 nolu grubun kullanılması durumunda, maliyet hesaplarında eş zamanlı kayıt yöntemine aykırı davranılmaması gerekmektedir. Tüm bunlar dikkate alındığında, kalite maliyetlerinin 8 nolu grupta aşağıdaki şekilde izlenmesi mümkündür:

80 Kalite Maliyetleri

800 Önleme Maliyetleri

- 800.01 Kalite Planlama ve Kalite Standartlarını Koyma Maliyetleri
- 800.02 Kalite Güvence Sistemi Kurma Maliyetleri
- 800.03 Süreç Kontrol Maliyetleri
- 800.04 Kalite Eğitimi Maliyetleri
- 800.05 Kalite Denetimi Maliyetleri
- 800.06 Kalite ve İşgücü Geliştirme Maliyetleri
- 800.07 Mamul ve Hizmet Tasarımı Maliyetleri
- 800.08 Sistem Yönetme Maliyetleri
- 800.09 Satılma Maliyetleri
- 800.10 Kalite Ölçüm, Test ve Değerlendirilmesinde Kullanılan Ekipmanların Bakım ve Onarım Maliyetleri
- 800.11 Pazarlama-Müşteri Maliyetleri
- 800.12 Mamul ve Hizmet Tasarımı Geliştirme Maliyetleri
-
- 800.99 Diğer Önleme Maliyetleri

810 Değerlendirme Maliyetleri

- 810.01 İlk Madde ve Malzeme Test ve Muayene Maliyetleri
- 810.02 Laboratuvar Kabul Testleri Maliyetleri
- 810.03 Muayene ve Test Ekipmanları İle İlgili Maliyetler
- 810.04 Muayene ve Test Etme Maliyetleri
- 810.05 Test ve Muayene Hazırlık Düzenlemeleri Maliyetleri
- 810.06 Muayene ve Test Sırasında Tüketilen Materyallerin Maliyetleri
- 810.07 Muayene ve Test Sonuçlarının Analiz, Raporlanması ve Kontrolü Maliyetleri
- 810.08 Kalite Kontrol Sonuçlarına İlişkin Kayıt Tutma Maliyetleri
- 810.09 İzin ve Tasdik Maliyetleri
- 810.10 Dışarıya Yaptırılan İşlerin Maliyetleri
-
- 810.99 Diğer Değerlendirme Maliyetleri

820 Başarısızlık Maliyetleri

820.01 İç Başarısızlık Maliyetleri

- 820.01.01 Yeniden Tasarım Maliyetleri
- 820.01.02 Yeniden İşlem ve Tamir-Bakım Maliyetleri
- 820.01.03 Yeniden Test ve Muayene Maliyetleri
- 820.01.04 Fire, Artık ve Hurda Maliyetleri
- 820.01.05 İlk Madde ve Malzeme Tedarik Maliyetleri
- 820.01.06 Verimsiz(Boş işçilik) İşçilik Maliyetleri
- 820.01.07 Fabrika İmalat Mühendisliği Maliyetleri
- 820.01.08 Zaman Kayıpları, Boş Kapasite Kayıpları Maliyetleri
- 820.01.09 Mamul veya Proje Başarısızlık Maliyetleri
- 820.01.10 Arıza Bakım Maliyetleri

820.01.99 Diğer İç Başarısızlık Maliyetleri

820.02 Dış Başarısızlık Maliyetleri

- 820.02.01 Servis Personel ve İdare Maliyetleri
- 820.02.02 Servis İşletmesi Amortisman Maliyetleri
- 820.02.03 Yeniden Paketleme ve Taşıma Maliyetleri
- 820.02.04 Ödenen Tazminat ve Cezalar
- 820.02.05 Taahüt Maliyetleri
- 820.02.06 Garenti Talepleri Maliyetleri
- 820.02.07 Müşteri İle İlişki Kurma Maliyetleri
- 820.02.08 Mamul Sorumluluğu Maliyetleri
- 820.02.09 Nakliye Hasarları Maliyetleri

820.02.99 Diğer Dış Başarısızlık Maliyetleri

890 Kalite Maliyetleri Karşılık Hesabı

Bilindiği gibi Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nde, gider bütünlüğü korunmuş ve işletmenin esas faaliyeti ile ilişkili olan giderleri, dönemin faaliyet giderleri ve finansman giderleri de maliyet hesapları grubunda izlenmiştir. Ancak, aynı hesaplar, genel muhasebede 6.grupta yer alan sonuç hesaplarında da yer almıştır. Böylece, hem maliyet muhasebesinde hem de genel muhasebede kodlanmak suretiyle, maliyet hesapları ile genel muhasebe hesapları birbirinden ayrılmıştır. Fakat kalite maliyetlerinin yukarıdaki şekilde izlenmesi gider bütünlüğünü bozacaktır. Bu nedenle 8.grupta, ancak 890 nolu hesaba bir karşılık hesabı açılarak kalite maliyetleri izlenebilecektir. Bu sistemin işleyişi ise şöyledir. İlgili kalite maliyet hesabına borç yazılırken, 890 Kalite Maliyetleri Karşılığı hesabına alacak yazılır. Yıl sonunda ise hesaplar karşılıklı olarak kapatılır. İşleyişin gerçekleşmesi için işletmenin muhasebe programında düzenleme yapılmalıdır. Kalite maliyeti ile

İlgili maliyet oluştuğunda normal muhasebe kayıtları yapılır. Fakat eş zamanlı olarak kalite maliyet hesapları ile kalite maliyetleri karşılık hesapları da çalıştırılır. İşlemin kayıtlara alınması ise aşağıdaki gibi olacaktır:

730 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ	XXXX
381 GİDER	XXX
TAHAKKUKLARI	X
800.04 Kalite Eğitimi Maliyetleri	XX
810.04 Muayene ve Test Etme Maliyetleri	XX
890 Kalite Maliyetleri Karşılık Hesabı	XXX
	X

7. KALİTE MALİYETLERİNİN RAPORLANMASI

Kalite maliyet raporları, işletmenin bütçede belirlenen amaçlar doğrultusunda faaliyetlerinin gerçekleşip gerçekleşmediğini, gerçekleşmişse ne oranda gerçekleştiğini, meydana gelen sapmaların nedenlerini ve alınması gerekli önlemler ile kalite geliştirme çalışmaları hakkında bilgi sağlamaya yönelik araçlardır. Kalite maliyet raporları her zaman, önleme değerlendirme veya değerlendirme ve başarısızlık(iç ve dış) maliyetlerinin tümünü kapsamalı ve dolayısıyla ileriye dönük planlama çalışmalarında kalite maliyet hedeflerinin belirlenmesi açısından, bir araç olma özelliğini korumalıdır. Kalite maliyet raporları, yönetime düzenli aralarla hazırlanıp sunulmaktadır. Ayrıca, işletmenin isteğine göre her takvim yılı sonunda, o yıla ait veriler yeniden gözden geçirilip, gerekiyorsa yeniden raporlanmaktadır. Bu raporlar, işletmenin gelecekte beklediği kalite maliyetleri ile ilgili yapacağı tahminlerde kullanılabilir. Fakat, bu raporlarda bazı önemli bilgilerin yer alması gerekmektedir. Bunlar aşağıda belirtilmiştir(Yükçü ve Doğanöz, 1994, s.69):

*Kalite maliyetlerinin; ana sınıflara(önleme, değerlendirme ve başarısızlık gibi), bazı faaliyetlere, mamullere, üretim departmanlarına veya uygun görülen başka listelere göre dağılımları,

*Fiili toplam kalite maliyetlerinin değerlendirilmesi ve işçilik, satış tutarı, kalite verimliliği veya benzeri bir kritere göre yapılan kıyaslaması,

*Gelecek dönemde kaliteyi geliştirmek amacı ile yapılacak yatırımların geri dönüş süresi ile ilgili hesaplar ve tahminler, şeklinde belirtilmektedir.

Yukarıda belirtilen ve kalite maliyet raporunun hazırlanması için gerekli olan bu veriler, üretim ve muayene işlemlerinin çeşitli aşamalarında tutulan kaynaklardan elde edilmektedir. Bunlar; zaman kağıtları, harcama raporları,

satınalma siparişleri ve yeniden işleme ve hurda raporları gibi kaynaklar en önemli kaynaklardır.

Bir işletmede kalite maliyetlerin raporlanabilmesi için de bu işletmede etkin bir kalite maliyet raporlama sisteminin kurulması gerekmektedir. Kalite maliyet raporlama sisteminin kurulması için de, bir işletmede aşağıdaki ilkelerin benimsenmesi önem taşımaktadır(Kurgun, 1997, s.219):

- * Yönetimin desteğini sağlamak,
- * Raporlama sistemini kuracak bir takım oluşturmak,
- * Ön bir çalışma için işletmenin basit bir bölümünü seçmek,
- * Veri ve bilgileri sağlayanlar ve kullananlar arasında karşılıklı işbirliği ve desteği sağlamak,
- * Kalite maliyetleri ve kalite kategorilerini belirlemek,
- * Her kategori için kalite maliyetlerini belirlemek,
- * Kalite maliyet raporlarının biçimini ve kullanılacak grafikleri tasarlamak,
- * Bilgileri toplamak, hazırlamak ve raporu dağıtmak,
- * Hataları elemek,
- * Sistemi genişletmek ve geliştirmek'tir.

Kalite maliyetlerinin sistemli bir biçimde raporlanması ise işletmelere, kalitenin ekonomik öneminin görülmesi, kalite sorunlarının tanımlanması ve öneminin ortaya konulması gibi konularda önemli faydalar sağlayabilecektir.

8. KALİTE MALİYETLERİNİN ANALİZİNDE KULLANILAN YÖNTEMLER

Kalite maliyetleri analizindeki amaçlar; kalite-maliyet hedeflerinin gerçekleştirilmesi, bunlara ilişkin kararların verilmesi ve gerekli faaliyetlerin yapılmasıdır. Onun için bu bilgilerin karar vermeye uygun biçime getirilmesi gerekmektedir. Bu maksatla, gerçekleşmesi istenen amaç belirlenmelidir. Örneğin; hataları(kusurları) önleyici çabalara yatırılan para ile, hata maliyetlerindeki azalmanın bir denge oluşturması veya optimum kalite düzeyine ulaşmak bir amaç olabilir. Bu optimum noktanın, önleyici faaliyetlere gereğinden fazla önem verilmesi sonucu bozulması ve toplam maliyetinin artması mümkün olabilmektedir. Çünkü, bir kalite iyileştirme programının ilk uygulandığı zamanlarda kalite maliyetlerinde gerçekleşen azalma, bu amaçla yatırılan paradan çok daha fazla olabilmektedir. Program ilerledikçe de önleyici çabaların maliyeti çok fazla yarar sağlayabilecektir. Dolayısıyla, optimum dengeyi veren kalite seviyesinin yakalanması gerekmektedir. Bu bir kalite-maliyet sistemi amacıdır. Bu amaç ise, ancak kalite maliyetlerin analizi ile gerçekleştirilecektir.

Günümüzde kalite maliyetleri analizleri ise, işletmelerin toplam maliyetlerini düşürmek ve aynı zamanda işletme verimliliğini yükseltmek amacıyla kullanılabilen bir metod olarak yerini almıştır.

Kalite maliyetlerinin sağlıklı olarak analiz edilebilmesi için dör kalite maliyetleri grubu arasında nasıl bir ilişki olduğunun açıkca bilinmesi gerekmektedir. Örneğin, bir kalite kontrol yöneticisi, başarısızlık maliyetlerinde %20 bir azalma için ne miktarda önleme maliyeti yapılması gerektiğini belirlemelidir. Bununla birlikte aynı yönetici, önleme maliyetlerinde %10'luk bir artışın diğer üç kalite maliyetine ne şekilde yansıtacağını da bilmelidir.

Kalite maliyetleri arasındaki ilişki oldukça karmaşıktır. Örneğin, dış başarısızlık maliyetleri önleme maliyetlerindeki bir artış sonucu düşme gösterecektir. Benzer bir biçimde, iç başarısızlık maliyetleri de önleme maliyetlerindeki bir artışla düşme gösterecektir. Ancak, iç başarısızlık maliyetleri ölçme- değerlendirme maliyetlerinde bir artışla artış gösterebilmektedir. Bu nedenden dolayı bu dört maliyet grubu arasındaki ilişkinin belirlenmesi oldukça güçtür. Bu güçlük aynı zamanda her işletmede kullanılan kalite maliyet sisteminin yapısına göre de değişme gösterebilmektedir.

Kalite maliyetlerinin analizinde genelde üç yöntem kullanılmaktadır(Yükçü ve Doğanöz, 1994, s.71;Ertaş, 1996, s.61):

1-Trend Analizi: İşletmenin mevcut dönem maliyetlerinin, geçmiş dönem maliyetleri ile karşılaştırıldığı analiz yöntemidir.Trend analizi daha çok aylar veya yıllar itibariyle kalite maliyetlerinin izlenmesine imkan sağladığından, bir yıl içindeki veriler veya son bir yıl içindeki verilerin biraraya getirilerek gelişme eğilimlerinin izlenmesi özellikle grafik ile izlenmesi gerekmektedir.

2-Pareto Analizi: Trend analizi yapıldıktan sonra iyileştirilmesi amaçlanan maliyetler için kusur nedenlerini belirtmek amacıyla pareto analizi yapılmaktadır. Bu analiz 4 farklı şekilde düzenlenebilmektedir:

1-Maliyet gruplarına göre

2-Bölmümlere göre

3-Mamullere göre

4-Diğer gruplamalara göre

Bu analiz sayesinde, hatalar sınıflandırılarak, maliyetteki payı yüksek olanlar üzerinde çalışmalara ağırlık verilir. Hataların sınıflandırılması, muayene işlemlerini kolaylaştırdığı gibi zaman ve para tasarrufu da sağlamaktadır.

3- Oran Analizi: Kalite maliyetlerinin, işletmenin bilinen diğer maliyetlerine oranlanması sonucu yapılan analizlerdir. Bunlardan belli başlıları şunlardır(Yükçü ve Doğanöz, 1994, s.71;Ertaş, 1996, s.61; Kırılıoğlu, 1998b, s.26):

Toplam Kalite Maliyetleri	Toplam Kalite maliyetleri
-----,	-----,
Toplam Satışlar	Direkt İşçilik Maliyetleri
Toplam Kalite maliyetleri	Toplam Kalite maliyetleri
-----,	-----,
Toplam (Üretim) Maliyetler	Genel Üretim Maliyetleri
İç Başarısızlık Maliyetleri	İç Başarısızlık Maliyetleri
-----,	-----,
Toplam Satışlar	Toplam Kalite Maliyetleri
Dış Başarısızlık Maliyetleri	Dış Başarısızlık Maliyetleri
-----,	-----,
Toplam (Üretim) Maliyetler	Toplam Kalite Maliyetleri
Önleme Maliyetleri	Önleme Maliyetleri
-----,	-----,
Toplam İşçilik Maliyetleri	Toplam Kalite Maliyetleri

Bu hesaplanan oranlar bazı nedenlerle değişiklik gösterebilmektedir. Bu nedenler, direkt işçiliğin otomosyon sebebiyle azalması, işletmelerin farklı mamul üretmemeleri, pazarlama maliyetleri, talep, fiyatlar gibi zaman içerisinde değişikliğe uğrayan faktörlerdir. Bu analiz türünde elde edilen oranlar, aynı sektörde faaliyet gösteren diğer işletmelerin oranları ile kıyaslanarak yöneticilere ışık tutabilmektedir. Bunun yanında, oranlar dönemler itibariyle izlenerek bu oranların gelişme eğilimi gözlem altında tutulabilmektedir. Bazı oranlarda olumsuz yönde değişme olduğunda olumsuz gelişmenin nedenleri araştırılıp önlemlerin alınması da mümkün olabilmektedir.

Bu oranlar işletme bazında kullanılacağı gibi bölüm bazında da kullanılabilir. Kısaca, kalite maliyetlerinin analizi bölümler arası veya işletmeler arası kıyaslama yapmada, karar alma faaliyetlerinde, performans ölçmede ve motivasyon amacı ile kullanılmaktadır.

9. KALİTE MALİYETLERİNİN YÖNETİMİ

Kalite maliyetleri yönetiminde en önemli adım, başarısızlık maliyetlerinin azaltılmasıdır. Örnek olarak, başarısızlık maliyetleri Pareto analizi ile organize ve elimine edilebilir. Eğer işletmenin temel kalite ölçüm sistemi kusurları veya hataları ve problemleri teşhis etmeyi sağlayamazsa, bu problemlerin ve kusurların üzerine gidilemez. Kalite maliyetleri yönetimindeki diğer önemli bir adım, mevcut değerlendirme maliyetlerinin analizidir. Yeterli bir değerlendirme programın

yokluğundan, başarısızlık maliyetlerinin riskinin yükselip yükselmediği, sahip olunan performans seviyesinin iyileştirilmesi için çok harcama yapıp yapılmayacağı gibi sorulara, risk analizleri ile birlikte yapılan kalite maliyet analizleri ile cevap bulur. Böylece, değerlendirme faaliyetlerinin istenilen seviyesine ulaşılır(Özenci,1993, s.26).

Başarısızlık ve değerlendirme maliyetlerine benzer olarak önleme maliyetleri de, iyileştirme faaliyetleri için dikkatlice analiz edilirler. Önleme maliyetleri, gerek işletme içinde gerekse dışında, mamul veya hizmetin kalitesini etkileyen bütün faaliyetler için yatırım olarak yapılabilir. Unutulmamalıdır ki, bir kalite maliyet programı her zaman olumlu bir yaklaşımla başlatılmalıdır. Bu şekilde olmayan bir yaklaşım, gereksizce çok yüksek harcamaları ve hataları beraberinde getirebilir. Bu nedenle, faaliyet ekonomisini iyileştirmek için bir araç olarak kalite maliyetlerinin, yönetimden başlayıp bütün çalışmalara kadar dikkatlice anlatılması gerekmektedir.

10. SONUÇ

Eğer bir işletme kalite üstünlüğü sağlayarak gerek ulusal gerekse uluslararası alanda faaliyet gösteren diğer işletmeler ile rekabet etmek istiyor ise, mutlak surette kalite maliyetlerini bilmesi gerekmektedir. Çünkü, kaliteli bir üretimin yapılmasına ilişkin bütün faaliyetler, ürün kalite sürecinin her aşamasının değerlendirilmesinde bir ölçü, ileriye yönelik kalite planlamaları ve düzeltici kararlar alınmasında önemli bir faktördür. Kalite maliyetlerinin analizi yapılarak yapılan hatalar belirlenip ve bunları doğuran nedenlerin ortadan kaldırılması için gerekli önlemlerin önceden alınması sağlanmaktadır. Böylece işletmeler de maliyette tasarruf sağlayabilmektedirler. Ayrıca, bir işletmenin rekabet ortamında kalite üstünlüğü ile rekabet edebilmesi için kalitenin ve kalitesizliğin meydana getireceği maliyetleri de bilmesi gerekmektedir.

İşte işletmelerin yukarıda belirtilen bilgileri elde edebilmesi, kalite maliyetlerini hesaplayabilmesi, izleyebilmesi ve analiz edebilmesi için de bünyelerinde bir Kalite Maliyet Sistemi oluşturmaları gerekmektedir. Kalite maliyet sisteminin oluşturulması, uygulamaya geçirilmesi ve etkin bir biçimde çalıştırılması için de, işletmelerin bu amaca yönelik olarak bazı destek yapılarına ihtiyaçları bulunmaktadır. Bu kapsamda aşağıdaki faaliyetlerin yapılması ve sürekliliğinin sağlanması önem arz etmektedir. Bunlar(Yenersoy, 1997, s.165):

*Geniş kapsamlı bir Kalite-Maliyet programı yönetim fonksiyonunun kurulması,

*Kalite maliyeti verilerinin toplanması için prosedür ve mekanizmaların kurulması,

*Kalite maliyet verilerinin işlenmesi,

*Kalite maliyeti verilerinin tüm yönetim kademeleri boyunca dağıtılmasının ve koordinasyonunun sağlanması,

*Çeşitli fonksiyonlardaki maliyet hesaplarının izlenmesi, analiz edilmesi ve raporlanması,

*Kontrolü etkinleştirmek için, düzeltme gereken alanların belgelenmesi,

*Kalite maliyeti geri bildirim bilgilerinin, kalite maliyeti tetkiklerinin etkinliğinin gözden geçirilmesi,

*Düzeltilici faaliyet programlarının etkinliğinin gözden geçirilmesi, gerekmektedir. Ancak bu şekilde işletmelerin daha az maliyetle, daha kaliteli ürün yapma amacını gerçekleştirebilmeleri mümkün olabilmektedir.

Bununla birlikte kalite maliyet sisteminin bir işletmede kurulması işletme yöneticilerine bir takım yararlar sağlayabilecektir. Bu sistem, işletme yöneticilerinin ihtiyaç duydukları ayrıntılı maliyet bilgileri için bir zemin sağlayacak ve muhasebe verilerinin bu yöneticiler tarafından verimli bir şekilde kullanılmasına imkan tanıyabilecektir. Böylece, kalite maliyet sistemi işletme yöneticileri tarafından bir yönetim aracı olarak kullanılabilir. Çünkü, ayrıntılı kalite maliyet değerleri iyileştirme için bir kaynak olmasının yanında, iyileştirme çabalarının ölçümünde de yönetim için bir araçtır. Ayrıca, kalite maliyet raporları ile her kalite maliyet merkezindeki yöneticinin işletmede maliyet kontrolündeki gösterdiği performans değerlendirilebilecektir. Böylece bölümler ve bölüm yöneticileri arasında maliyet kontrolünde ve analizinde bir kıyaslama yapılabilecektir.

Bir işletmede kalite maliyet sisteminin kurulması işletmede, fire kavramını, fire maliyeti hesaplama yöntemlerini, bozuk mamul maliyetlemesi, bozuk mamulün ek üretime alınması ve ek üretim maliyetleri gibi konularının da güncelliklerini yitirmelerine neden olabilecektir (Uslu, 1998, s.277).

Kalite maliyetlerinin belirlenmesi ve Tekdüzen Hesap Planı'nda nasıl izleneceği konusunda ise ülkemizde tam bir birlik bulunmamaktadır. Aslında kalite maliyetlerin Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nde nasıl izleneceği bile belirtilmemiştir. Bunun için "Kalite Maliyetleri ve Muhasebeleştirilmesi" standardının veya "Toplam Kalite Maliyet Yönergesi'nin" oluşturulması gerekmektedir. Böylece, bu standard ile kalite maliyetleri sınıflandırılacak ve Tekdüzen Hesap Planı'nda nasıl izlenebileceği konusunda işletmeler arasında tam bir birlik sağlanabilecektir. Burada en önemli görev de Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu'na düşmektedir. Kurul tarafından, Kalite Maliyetleri ve Muhasebeleştirilmesi konusunda oluşturulacak bu standard, özellikle ISO 9000 Kalite Güvence Belgesi almış olan işletmeler için, kalite maliyetlerinin bütçelenmesi, raporlanması ve muhasebe sistemleri içindeki yerinin belirlenmesi açısından önemli olacaktır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- AYBOĞA**, Hanifi (1998). "Toplam Kalite Maliyetlerini Ölçmeye Yönelik Muhasebe Sistemi", Antalya : **6.Ulusal İşletmecilik Kongresi**, 12-14 Kasım.
- BAŞBUĞ**, Şule ve Erdal Emel (1998), "Kalite Maliyetlerin Hesaplanmasında ve Yorumlanmasında İstatiksel Analizler", **Verimlilik Dergisi**, Sayı: 2.
- CİVELEK**, Muzaffer (1998), **Maliyet Muhasebesi**. Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Yayınları No:10.
- ERSOY**, Aytan (1996), "Çağdaş Maliyet Sistemlerinin Maliyet Muhasebesinde Meydana Getirdiği Değişiklikler", **Yaklaşım Dergisi**, Sayı 41.
- ERTAŞ**, F.Coşkun (1996), "Kalite Maliyetleri ve Analizi", **Verimlilik Dergisi**, Sayı 2.
- HACİRÜSTEMOĞLU**, Rüstem (1995). **Maliyet Muhasebesi**. İstanbul.
- KIRLIOĞLU**, Hilmi (1998a), "Tekdüzen Muhasebe Sistemi İçerisinde Kalite Maliyetlerinin Yeri", **Verimlilik Dergisi** Sayı:1.
- KIRLIOĞLU**, Hilmi (1998b), Kalite Maliyetleri Muhasebesi. Adapazarı: Değişim Yayınları.
- KUGUN**, Osman Avcı (1997), "Otel İşletmelerinde Kalite Maliyet Sisteminin Oluşturulması", **Ç.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi**, Sayı:1.
- ÖZENCİ**, Tayfun (1993). "Kalite Ekonomisinin Karar Almadaki Rolü", **Önce Kalite Dergisi**, Temmuz.
- PROKOPENKO**, Joseph (1995). **Verimlilik Yönetimi**(Çev:Nevda Atalay, Olcay Baykal, Erdemir Fidan), Ankara: MPM Yayınları:476.
- ROSS**, Joel E. (1994). **Total Quality Management**(2.th Ed.). St.Luice Press, USA.
- ŞAKRAK**, Münir (1997). **Maliyet Yönetimi**. İstanbul: Yasa Yayınları.
- TAN**, Sërdar ve Nurettin Peşkirioğlu (1991), **Kalitesizliğin Maliyeti**, Ankara: MPM Yayınları: 316.
- USLU**, Selçuk (1998). "Teknolojik Gelişmelerin Muhasebe Uygulamalarına Etkisi", Antalya : **6.Ulusal İşletmecilik Kongresi**, 12-14 Kasım.
- YENERSOY**, Gönül (1997), **Toplam Kalite Yönetimi**, İstanbul: Rota Yayım Tanıtı Ticaret Ltd.
- YÜKÇÜ**, Süleyman (1998), **Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi**, İzmir:Anadolu Matbaacılık.
- YÜKÇÜ**, Süleyman ve Leyla Doğanöz (1994). "Kalite Maliyetlerinin Muhasebe Sistemi İçindeki Yeri". **Standard Dergisi**, Kasım.

MEKANİSTİK DÜNYA GÖRÜŞÜNE ELEŞTİREL BİR YAKLAŞIM (A CRITICAL APPROACH TO THE MECHANISTIC VIEW OF WORLD)

Yrd. Doç. Dr. Murat Ali DULUPÇU

Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F., ISPARTA

GİRİŞ

Bilimsel araştırmaların nasıl bir yol izleyeceğine ilişkin sorun hem pozitif hem de normatif düşünen bilim adamlarını bilim tarihi boyunca ilgilendirmiştir. Metodoloji; bu sorunu çözmeye yönelik olarak, önce bütün bilimlerde uygulanan genel metotlarla, sonra da bunlara dayanarak her bilimin temel ilkeleriyle kendi olaylarının incelenmesindeki özel kural ve metotları araştırmakta, bilimlerin sınır ve ilişkilerini belirlemektedir (Aslantürk, 1995, s.48; Blaug, 1982, s.xi; Nachmias-Nachmias, 1987, s.14; Machlup, 1978, s.5-62). Metodolojinin derinliklerine inildikçe bilim adamının karşısına mantık ve düşünme metotları, hatta daha da kapsamlı olan dünyayı algılama biçimi çıkar. İşte bu noktada Francis Bacon (1561-1626) metodoloji tarihi açısından, tümevarım metodunu formülleştirerek mekanistik dünya görüşünün doğmasına zemin hazırladığı için önemli bir yer tutmaktadır (Rifkin-Howard, 1992, s.26-28). Bu bilimsel metodun Newton (1642-1727) ve Descartes'in (1596-1650) mekanistik dünya görüşünü geliştirmelerinde önemli bir rolü vardır. 17. ve 18. yüzyılda bilimsel anlamda zirveye çıkan ve oradan toplumsal yaşantıya nüfuz eden bu dünya görüşü, Lakatos'un ifadesi ile söz konusu dönemde bilim adamlarına problemleri çözecek kuralların mekanik kitabını sunmuştur (Hacking, 1981, s.108). Halbuki cisimlerin hareketlerindeki düzenliliği araştıran mekanik, benimsediği metot ile maddeyi algılamayı amaçlasa da, bu metot fiziğin ve maddenin dışına taşıp insanlığın dünya görüşünü modernizm ile birlikte oluşturmuştur.

Modernist düşüncenin oluşumu Newton'un zirveye ulaştırdığı bilimsel devrime bağlanınca doğal olarak mekanistik dünya görüşü modernizmin bir parçası haline dönüşür. Bu postüla aslında 17. yüzyılın klasiklerinin (tüm bilimsel ve sanatsal alanlardaki) modern oldukları gerçeğine ulaştırır.

O halde modernliğin mekanistikle ilişkili olması, mekanistiğin 16. yüzyıldaki bilim devrimine dayanması ve tüm bunların ötesinde bugünkü insanlığın dünya görüşünün bu süreç doğrultusunda şekillenmesi, fiziğin, dolayısıyla mekaniğin hegemonyasını açıkça ortaya koyar. Bu çalışmada Bacon, Newton, Descartes ve mekanistik dünya görüşü ilişkisi ve diğer bilimlere etkisi ile birlikte günümüz biliminin vardığı nokta incelenmekte, sorgulamakta ve yeni yönelimlerin makine dünya modelini nasıl sarstığı örneklendirilmektedir.

Mekanistiğin eleştirisi temelde dört teorik yaklaşımla yapılabilir. Bunlardan ilki, mekanistiğin yerini aldığı organik dünya görüşüdür. İkincisi modernizmi eleştiren (ama kapsayan) post-modernizmdir. Üçüncüsü mistizmdir. Sonuncusu ise bu yüzyılda fizikteki yeni gelişmelere (özellikle izafiyet ve kuantum teorisi) koşut ortaya çıkan yeni fiziktir. Teorik temeli zayıf olmakla birlikte çevre hareketi beşinci bir alternatif olarak değerlendirilebilir. Bu makalede ise mekanistik dünya görüşünün top yekun bir eleştirisi yapılacağından tek bir teorik yaklaşıma bağlı kalmak yerine hepsinden farklı görüşleri barındıran sentezci bir eleştiri yapılacaktır.

1.Mekanistik Dünya Görüşünün Arkaplanı

Dünyayı bir makine olarak algılayan mekanistik dünya görüşünün oluşumuna bir dizi faktör etki eder. Birbirinden bazen bağımsız bazen yarı bağımlı bazen tamamıyla bağımlı gelişen söz konusu faktörler, neredeyse tüm disiplinlerin ilgi sahasına şu veya bu şekilde girer. Fizik, biyoloji, kimya gibi disiplinlerin yanı sıra teoloji, sosyoloji, iktisat, antropoloji gibi toplumsal konular üzerinde odaklaşan disiplinler de mekanistik dünya görüşünün çekim alanına girmişlerdir.

Genel eğilim olarak mekanistik dünya görüşünün oluşumu Newton'un fizik paradigması ile özdeşleştirilir veya eş tutulur. Kuhn'un terminolojisi ile paradigma öncesi aşamasına (pre-paradigm phase) karşılık gelen organik dünya görüşü, Hıristiyan teist formdan materyalist yarı teist forma dönüşerek, müdahaleci tanrı anlayışından uyumu (harmonizasyonu) sağlayan monarşik tanrı anlayışına geçilmiştir.¹

Dünyayı algılamada tanrının rolünün değişmesi, sadece bilimsel devrimdeki entelektüel kırılmaya, paradigma kaymasına dayandırılmaz. Her ne kadar bilim Batı'da ortaçağda filizlenen üniversitelerle kurumsallaşma ve topluma yayılma eğiliminde olsa da, toplumun dünya görüşünü oluşturmada bilim tek başına yeterli olamazdı ve birey-toplum düzleminde başka oluşumlara ihtiyaç vardı.

1.1. Mekanik İnsan-Mekanik Toplum

Doğa ve insana tanrıdan etkilenerek manevi bir anlam katan organik dünya görüşünün yerini alan mekanistik görüş, ilk olarak fizik daha sonra biyolojide etkili olmuştur. Bu süreçte mekanistik görüş etki alanı doğa bilimlerinin ötesine taşıyarak, Batı Avrupa'da gerçekleşen bir dizi toplumsal değişim sonucunda, 18.

¹ Bu nokta Çakır (1998, s.43)'de vurgulanıp, söz konusu dönüşümün dejeneratif değil öğretici (heuristic) bir Lakatos'cu Bilimsel Araştırma Programı olduğu savunulur. Sert çekirdeğinin Newton'un hareket ve çekim kanunları tarafından tasarlanıldığı bir materyalist gelişmenin fizikteki anlamı, ileride açıklanacağı gibi, tartışmalı olduğu bir ortamda toplumsal bilimler için konu çok daha fazla bulanıktır, en azından öyle olmalıdır.

yüzyılın ikinci yarısında ortaya kendi kimliği ile çıkan toplumsal bilimleri ve dolayısıyla iktisadi etkilemiştir (Seyidoğlu, 1993, s.6). Birbirinden bağımsız ve tesadüfi gibi görünen toplumsal değişmeler mekanistik görüşün gelişimini ve bugünkü hakim metodolojinin oluşumunu desteklemiştir.

Bu dizi olayların en etkilisi manevi yönde gerçekleşen **dinsel dönüşümdür**. Metodolog Bacon'un yaşadığı 16. ve 17. yüzyıl, Batı dünyası için büyümlü bir dönemin sonudur. Bu döneme büyümlü denilmesinin gerekçesi özellikle bu tarihler arasındaki katolik inancın insanların zihninde cadiya, büyücüye ve benzeri soyut kavramlara yol açmasıdır. Her ne kadar organik dünya görüşü tanrıyı ve doğayı yüceltse de, kilise halkın ve yöneticilerin üzerinde baskı kurmaktaydı. Bu dönemi şekillendiren manevi unsurları kilise belirgin bir şekilde insanlarla etkileşim sonucu topluma taşımaktaydı. Hayatlarını sistematik hale getiren rahipler, katı düzen ve disiplin anlayışları çerçevesinde programlanmış bir makina gibi hareket etmekteydiler. Ancak hayat biçiminde son derece makinalaşmış olan bu insanlar, manevi dünyalarında mekanik olmayan, metafiziğin ağır bastığı kuralları işletmekteydiler. Bu manevi yaşantıyı oluşturan Hıristiyanlık, büyücülük, cadılık ve benzeri kurumları toplum hayatına yansıtırken, aynı zamanda Batıda servet ve tanrının bir arada bulunamayacağı görüşünü hakim kılarak fazilet öğretisini yaymaya çalışmaktaydı. Büyünün yani metafiziğin toplumların dinamiğini oluşturması rönesans ile sona erdi.² Rönesans ile tanrı merkezli dünyadan insan merkezli dünya görüşüne geçilmiştir (Balci, 1992, s.31). Bu dönüşümün fetvası protestanlık tarafından dünya nimetlerinden yararlanılması gerektiği söylenerek verildi. Organik dünya görüşünde insanı tanrıdan uzaklaştıran servet protestanlık ile birlikte tanrıya ulaşmada bir araç olarak görüldü. Hatta Max Weber protestan ahlakını kapitalizmin ön şartı yaparak mekanistik dünya görüşünün oluşumuna etki eden bir faktör olarak kapitalizmi dahil etti. Bu anlamda protestanlık ve kapitalizm birbirinin oluşumunu etkiledikleri gibi, mekanistik dünya görüşünün oluşumunu da etkilediler.

İkinci önemli olay Avrupa'nın coğrafyası ve bu coğrafyanın doğurduğu psikolojik etkiydi. Batı'daki toplumsal dönüşümde fiziki coğrafyanın mutlak bir etkisi bulunmaktadır. Kuzey Avrupa'nın kıyı şeridinin dümdüz coğrafi yapıya sahip olması gel-git olayının etkilerini kıyı şeridinde yaşayan insanlara yansıtmakta ve buralardaki hayat şartlarını zorlaştırmaktaydı. Bununla birlikte salgın hastalıklar 14. yüzyılda 25 milyon Avrupalının ölmesine yol açmıştı. Doğa şartlarının son derece katı olması ve insanların hayatlarını sürdürebilmek için ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik büyük bir güç sarf etmesi, maddeye verilen değeri artırmıştır. Dolayısıyla aç olan Avrupa insanı paraya, toprağa ve mala homo economicus gibi yaklaşmak zorunda kalmış, bu ise toplumsal dönüşümün bir başka dinamiğini

2 Rönesansın önde gelenlerinden Leonarda Da Vinci'nin evreni saat olarak gördüğünü hemen burada belirtelim.

oluşturmuştur (Duran, 1994, s.144-147). Bu bağlamda coğrafi şartların şekillendirdiği aç Avrupa insanı kapitalizmin oluşum sürecine ve mekanistik dünya görüşünün gelişimine katkıda bulunmuştur.

Böylece protestanlığın da etkisiyle, Avrupa'da organik dünyadan mekanistik dünyaya doğru bir geçiş yaşanmıştır. Bu süreçte feodal toplumdaki sivrilen ticari sınıf olan burjuva, gelişerek açlık güdüsünü tatmin etme, mikro ve makro çevreyi sömürme yöneliminde hareket etmeye başlamıştır. Feodal yapının çöküşü, Fransız Devrimi, burjuvazi ve şehir ekonomilerinin doğuşu, Batı'nın dünya görüşünü kar elde etme güdüsü yönünde geliştirmiştir. Bu durumda mekanistik anlayış bir zorunluluk haline dönüşmüştür. Çünkü paraya ve mala karşı olan açlığın tatmin edilmesi için bütün engellerin ortadan kaldırılması ve dolayısıyla çevre tahribat ve sömürüsüne karşı olan organik dünya görüşünün yıkılması gerekmektedir.

1.2.Modernizm

Aslında mekanistik dünya görüşü modernizmin bir alt süreci olarak diğer modernist oluşumlarla ilişkilidir. Modernizm tam anlamıyla toplumsal bir teori olarak kabul edilebilir. Tarihten ekonomiye kadar her toplumsal olgu ve düşünceye etki eden modernizmin, doğrusal toplumsal gelişme anlayışı mekanik yasalarla uyumlu çalışır. Marx'tan Rostow'a kadar uzanan doğrusal tarih öğretisinde, basamakların adım adım çıkılması zorunlu bir çerçeveye oturtulur. Yani aşamacı toplumsal gelişim teorileri kırılmaları, zıplamaları kabul etmez, kabullenemez.

Öte yandan modernite insanlığa hizmet etme ya da faydalı olanı üretme kaygısı ile dolu bir kavramdır. Bu yüzden bilimsel gelişmelerin yönü bile fayda sağlama ile sınırlandırılır, halbuki günlük yaşantıda insanlığa mekanik bilim kadar fayda sağlamayan izafiyet ve kuantum teorileri bilimsel değil midir? Verilecek cevap modernist paradigmada korkutucudur.

Modernist düşüncede determinizm ve kalıpcılık hakimdir. Nedenselliğin bilimsellik ile neredeyse özdeşleştirildiği bir yaklaşım söz konusudur, zaten bu anlamda nedensellik mekanik dünyanın sert çekirdeğindeki çekim ve hareket yasalarının doğasında mevcuttur.

O halde modernizm mekanik dünya görüşünün üst paradigması görünümündedir. Ortak ilgi alanlarına rağmen, modernizm marjinalde mekanizmin ötesine geçmeyi başarır. Çünkü modernist anlayış toplumsal değişmeyi de açıklama iddiasındadır.³ Ancak son analizde modernizm ve mekanizminden hangisinin diğerini daha önce etkilediğini söylemek değer yargısı içereceğinden nesnel olmaz.

3 Bu noktada modernizme kapitalizm ile marksizmin eşit uzaklıkta olduğu söylenebilir.

2. Mekanistik Dünya Görüşünün Bilimsel Alanda Gelişimi

Mekanistik dünya görüşünün gelişimine yol açan toplumsal dönüşümü fiziki coğrafyanın, protestanlığın, ulus devletlerin oluşumunun, burjuvazinin, coğrafi keşiflerin, kapitalizmin ve nihayetinde Sanayi Devrimi'nin etkisiyle yaşayan Batı, bunun uzantısı olan bilimsel dünya görüşündeki dönüşümü Copernicus ile harekete geçirir.

Copernicus dünyanın evrenin merkezi olmadığı görüşü ile kilise değerlerini zedelemiş, hatta kitabının yayınlanması ölümüne kadar ertelenmiştir. Copernicus'u takiben Kepler gezegen hareketlerini formüleştirebilir. Galileo Galilei ise teleskobuyla eski kilise kozmolojisini yıkmıştır. Galileo, keşfettiği doğa yasalarını matematik ve bilimsel deneyi birleştirerek formüleştirmiş ve böylece modern bilimin babası ünvanını almıştır. Galileo İtalya'da deneylerini yaparken, başka bir bilim adamı olan Bacon, İngiltere'de deneysel bilimin metodunu ortaya atmıştır (Capra, 1992, s.53-56).

2.1. Bacon'da Mekanistiklik

Burjuvazinin bilimsel devrimine katkıda bulunan Bacon, nüfuzlu kimselerin bulunduğu bir ailenin üyesidir. Amerika'nın keşfinden sonra İspanya'dan İngiltere'nin eline geçen siyasal ve ekonomik imtiyazların nimetleri Bacon'ı da etkilemiştir. Parlamenterlik ve hakimlik yapan Bacon, döneminde yaşanan ahlak çöküntüsünden payını almış ve hakim iken rüşvet almak suçundan hapse girmiştir (Fındıkoğlu, 1961, s.138-141).

Burjuva ile ilişkisi bulunan Bacon, dünyaya bakarken Avrupa'daki açlığı temsil etmekte ve doğayı sömürülecek bir nesne olarak değerlendirmekteydi. Aristo'yu eleştiren bu dünya görüşü, insanlığın bugünkü konuma gelmesinde ve teknolojinin ilerlemesinde bir anlamda fikir kaynaklığı yapmaktadır.

Bacon, bilimi insanın doğa ve olaylar üzerindeki hakimiyetini artıracak bir güç olarak algılar (Toffler, 1992, s.72). Copernicus ile başlayan mekanistik dünya görüşünün gelişimine Bacon da katılarak, hayal ve büyü yerine objektif doğa bilgisini yerleştirir. Onun açısından, çok büyük bir güç olan doğanın karşısında insanın silahı bilgisidir. Doğanın anlaşılması ve onun karşısında başarılı olunabilmesi için, ilk olarak doğa yasalarının öğrenilmesi gerekir. Bacon bu bağlamda barutun, pusulanın ve matbaanın bulunmasının toplumları değiştireceğini belirtir, buluşların planlanması gerektiğine inanır. Yunanlılar ahlak, Romalılar hukuk, Hıristiyanlar ise ilahiyat ile uğraşmışlardır. Doğa bilimi ise Bacon'a göre henüz çok yenidir ve insanlığın zenginleştirilmesine yönelik bir araç olarak değerlendirilmemiştir.

Deney yapmayı kendine yakıştıramayan insanoğlu aklını doğruları bulmada tek kaynak olarak görmüştür. Bu anlayıştan kurtulup bilgi toplanmalı ve teknik buluşlar ile insanlık barbarlıktan uzaklaşıp uygar bir hayata kavuşmalıdır.

Bacon'a göre bunu başarmak için insanlar bütün önyargılarından kurtulmalı, zihnini kuruntu ve putlardan temizlemelidir (Gökberk, 1985, s.243-244).

Bacon doğayı insanın hizmetine sunmak için kullanılacak metodu tümevarım olarak belirlemiştir. Bu metot olayların özünü ve niteliğini insana anlatmaktadır. Tümevarım uygulanırken olayların ortaya çıktığı ve çıkmadığı durumlar ele alınmalı, sonra da olayların azalıp çoğalmaları arasındaki karşılıklı bağıntı kurulmalıdır. Böylece yapılan deneylerde ilerdeki deneylerde sınanmak üzere genel sonuçlara ulaşılabilir.

Bacon bilimsel araştırmacının amacını değiştirerek, eski çağlardan beri geçerli olan bilimin bilgelik, doğal düzeni anlamak ve düzenle uyum içinde yaşamak şeklindeki amaçlarını, doğaya hükmetmek ve denetim altına almak şeklindeki amaçlara dönüştürdü. Doğayı köle ve hizmetkar yapan bu radikal yaklaşım, cadı mahkemelerini tersine çevirerek, bu sefer doğaya doğru bir işkence anlayışına yöneldi. Bu anlayışta doğaya işkence yapılarak sınırları öğrenilmeliydi. İnsanoğlunu besleyen ve büyüten organik doğa anlayışının yerini makina tarzındaki dünya görüşü almış, Batı uygarlığı daha ileri gelişimlere gebe bırakacak bu görüş, 17. yüzyılda iki dev şahsiyeti, Newton ve Descartes'i etkilemiştir (Capra, 1992, s.56-57).

2.2. Newton ve Descartes'in Mekanistik Dünya Görüşü

Bacon, doğayı konu alan bu düşünce sisteminde metafiziğe çok az yer vermiştir. Ona göre inançlar bilimin değil, imanın konusudur (Büyük Kültür Ansiklopedisi, s.866). Bacon'la birlikte hikmet biliminden kudret bilimine geçilmişti. Bu noktada Descartes, Bacon'un görüşlerini daha da ileri taşıyarak, tam olarak bilinen ve hakkında şüphe duyulmayan bilgilerin dışındaki bilgileri reddetmiş ve Descartes ile yeni/modern felsefe dönemi başlamıştır (Türkdoğan, 1989, s.71).

Descartes'e göre dünya bir makinaydı. Maddede hiçbir amaç, hayat veya ruhsallık yoktu. Doğa mekanik yasalarla işliyordu ve maddi dünyadaki fenomenler, doğanın işleyişine bakılarak anlaşılabilirdi. Descartes bütünsel bir doğa bilimi kurma çabasının içerisine, bitki ve hayvanları basit makineler şeklinde dahil etti. Hatta hayvanları çark ve yaylardan oluşan bir saate benzetti. Kendi sözlerinde şöyle diyordu: "*Zanatkarlarca yapılan makinalarla sadece doğanın oluşturduğu çeşitli cisimler arasında hiç bir fark görmüyorum*" (Capra, 1992, s.60-61).

Descartes'in görüşlerinin tanımlanmasında bir güçlük söz konusudur. Onun görüşlerinde kilise inancının bulunduğu söyleyenler olduğu gibi, onun felsefesi ile hıristiyanlığa başkaldırının başladığını belirtenler de vardır (Weischedel, 1993, s.155-156). Her ne olursa olsun, Descartes ile organizmadan makinaya doğru doğa tasarımı gerçekleşen değişim, insanların doğal çevre hakkındaki davranışları üzerinde güçlü bir etki yaptı. Ortaçağlarda organik dünya

görüşü ekoloji tutumları içeren bir değer sistemine sahipti. Doğa tıpkı bir ana gibi ele alınmakta, altın aramak için yeryüzünü kazmak, ananın karnını deşmeye benzetilmekteydi. Bu ahlaki sınırlamalar Descartes'in bilimden türettiği mekanikleşme aracılığıyla ortadan kalktı. Bu sayede doğanın işletilmesi ve sömürülmesi için bilimsel bir temel hazırlanmış oldu.

Bacon deneysel tümevarımı geliştirirken, Descartes rasyonel tümdengelimini geliştirdi. Bu farklılığa rağmen, gerçekte Descartes, bilimin amacını doğaya egemen olmak ve onu kontrolü altına almak olarak saptayan Baconla aynı fikirdeydi (Capra, 1992, s.62). Bu temel noktada Bacon ve Descartes doğaya endeksli düşünce yapıları ile Batı düşüncesinin bugünkü şeklini almasında etkili oldular. Doğa sömürüsü Ortaçağ'ın aç Avrupalı'sının temel güdüsü iken, burjuvanın bu nimetten faydalanmaması beklenemezdi. Din fetvası Calvinizm ve Lutherizm ile alındı, bilimin bu konudaki fetvası Bacon ve Descartes ile sağlanınca, materyalist insan tipi ile kapitalizmin ilk oluşumları görülmeye başlandı. Merkantilizm her ne kadar kapitalizmin klasik iktisat görüşü ile bağdaşmasa da, burjuva sınıfının zenginleşmesine neden olmuş ve Merkantilist görüş çerçevesinde mekanistik dünya görüşü aç olan Batı'yı altın sevgisi ile donatmıştır.

Descartes'i takiben Isaac Newton mekanistik dünya görüşünü daha da geliştirdi. Newton mekanistik doğa görüşünün tam bir matematiksel formülasyonunu yaptı ve böylelikle Copernicus, Kepler, Bacon, Galileo ve Descartes'in çalışmalarının bir sentezini yapmayı başardı. Çağdaşlarının çok üstündeki matematik bilgisi ile 20. yüzyıla kadar etkili olan katı cisimlerin hareketinde diferansiyeli, en etkili kuvvet olan çekim gücünü keşfetti. Çekim gücü etkisindeki cisimlerin kesin ve evrensel yasalarını formüle döktü. Newtoncu evren, kesin matematik yasalarına uygun olarak işleyen bir mekanik sistemdi. Principia adlı eserinde mekanik ilkeleri, yani ampirizmi ve matematik fonksiyonlarını madalyonun iki yüzü gibi kabul edip birleştiren Newton, yasalarını matematiksel sembol, ilişkilerini matematiksel eşitliklerle tanımlayarak zaman ve mekânın olmadığı devingen ama kapalı bir yapı (evren) yarattı ve fenomenleri türetilmeyen çerçeveleri deneysel felsefenin dışına attı (Çakır, 1998, s.50).⁴

Newton mutlak zaman ve mekân içinde maddenin atom parçacıklarından oluştuğuna ve uzaklığa bağlı olarak çekim gücünün etkili olacağını gösterdi. Formüle ettiği yasalarla oluşan mekanistik doğa anlayışı, dev kozmik makina olarak algıladığı evreni katı bir determinizme bağladı. Olan biten her şey kesin bir nedene sahipti ve kesin bir sonucu meydana getirmekteydi. Sistemdeki herhangi bir parçanın geleceği, şayet herhangi bir zamanda durumu tüm ayrıntılarıyla

4 Newton fiziğindeki zamanın tersine dönebilmesi (time reversibility) neo-klasik iktisatçılara miras kalmıştır.

biliniyorsa, ilke olarak mutlak kesinlikle önceden tahmin edilebilirdi.5 18. ve 19. yüzyıllar boyunca Newton'un teorisi gel-git olayını, gezegen, ay ve yıldız hareketlerini açıkladı. Bu durumda Descartes'in makina evreni Newton ile kanıtlanıyordu. Böylece mekanistik dünya görüşünün kesin olarak yerleşmesiyle birlikte fizik bütün bilimlerin temeli durumuna geldi. Yeni doğan toplumsal bilimlerde kaçınılmaz olarak fizikten etkilendi (Capra, 1992, s.68-70). Newton'dan kaynaklanan bu etki, insanların maddi çevresini sömürme güdüsünü perçinledi. Descartes ile başlayan mekanistik görüş Newton ile devam etti. Böylece fizik bir çok disiplin gibi iktisadın sert çekirdeğini oluşturdu.

3. Mekanistik Dünya Görüşü ve İktisat

Mekanistik dünya görüşü insanların günlük yaşantısında, sanatta, dinde ve de bilimsel çalışmalarda etkili olurken, bu süreçten o tarihlerde gelişmeye başlayan iktisat bilimi de etkilenmiştir. İktisat, kendisine insanı konu edinmesine rağmen, mekanik ilkeleri benimseyerek bilimsel saygınlığını artırmaya çalışmış, ancak bu çaba aynı zamanda iktisadın bilimselliğini tartışmalı hale getirmiştir.⁶

Quesnay'in *Ekonomik Tablosu*, Gournay'ın "*bıkanız yapsınlar, bırakınız geçsinler*" anlayışı ve Smith'in *görünmez eli*, Newton ve Descartes'in makina dünyası gibi, son derece düzenli ve ahenk içinde işleyen ilkelerdir (Özel, 1994, s.281-282; Kazgan, 1991, s.46-47). Fizyokrasi'deki doğal düzen kavramı, mekanistik anlayışın iktisattaki somut görünümüdür. Fizyokratların doğadaki ahenki ve hatta kusursuzluğu neredeyse kutsallaştırmaları her ne kadar Fransa'da ilgili dönemde bir grup saray entelektüelinin mekantilist politikalara ve tarımın azalan önemine bir tepki olarak kabul edilse de, inkar edilemez biçimde ekonomiye ilişkin farklı bir dünya görüşü ortaya çıkmış ve Smith'e miras bırakılmıştır.

Smith iktisadın toplumsal disiplinler içinde yer almasını sağlayan ünlü eseri *Ulusların Zenginliği*'nden önce *'Astronomi Tarihinin Gösterdiği Üzere Felsefi Araştırmaları Yöneten ve Yönlendiren İlkeler'* adlı bir kitaba kaleme alması mekanistiğin etkisinin daha bilimin başlangıcında ortaya çıktığını gösterir (Buğra, 1995, s.92).⁷ Neville Keynes bile iktisadın ilgilendiği fenomenlerin doğa bilimlerindeki göre heterojen ve karmaşık olduğunu vurgular ve yine de fizikten vazgeçmez (Keynes, 1971, s.6-7).⁸

5 Newton'a göre durağan veya hareket halindeki madde dışarıdan müdahale olmadığı sürece eylemini ya da eylemsizliği korur. Bu doğa felsefesi sonraları liberalizmi doğurmuştur.

6 İktisadın bilimselliği nobel ödüllü Myrdal (1965) ve Schumpeter (1968) tarafından bile tartışılmıştır.

7 Bu arada fiziğin tüm bilimlere etkisi felsefe ile olan sıkı bağlantısından dolayı reddedilemez, kaldı ki bu durum modernizmin sonucudur. Fakat fiziğin ya da doğa felsefesinin temel uğraşısının doğal fenomenlerin değişmeyen ve nihai nedenlerini bulmak olduğu düşünülürse (Helmholtz, 1963, s.213-214) bunun tüm felsefi uğraşıya genelleştirilmesi doğru olmaz.

8 J.N.Keynes'in çeşitli görüşleri Buğra (1995)'de serpiştirilmiş olarak da bulunabilir.

Smith, arz ve talep yasalarına göre piyasaları düzenler. Tıpkı Newton'un hareket ve çekim yasalarının evreni düzenlemesi gibi. Genel denge analizinde, çarpan mekanizmasında, miktar teorisinde hep mekanik düzen işler. Diğer bir deyişle bütün bu iktisadî görüşlerin ortak noktası deterministik olması yani neden-sonuç ilişkisine dayanmasıdır. Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında kurallı değişme ilişkileri vardır (Demir, 1996, s.135-149). Ancak konusu toplum ve insan olan iktisat gerçekten deterministik ve mekanistik bir anlayışla incelenebilir mi? Bu sorunun cevabının belirsizliği iktisat biliminde bir çok okulun doğmasına neden olmuştur. Bu çeşitlilik içerisinde hala iktisatçılar uğraştıkları temel/ortak sorunları çözememektedirler. Hatta mekanistik dünya görüşünün ve özellikle de Descartes'in etkisiyle iktisada matematiğin girme eğilimi artmıştır (Eren, 1992, s.26; ya da genel olarak McCloskey, 1985).

İktisadın içine düştüğü bu durum yani iktisadın bilimsel anlamda açıklayıcılık ve sorun çözücü (teşhis ve tedavi) gücünün zayıflaması mekanistik dünya görüşünün bir sonucudur. Kesin, genel geçer, evrensel, indirgemeci, analizci ve düzene yönelik mekanistik görüş iktisatta araştırmacının önüne set çeker. Özellikle indirgeyerek, branşlara ayrılarak bütünü görmek daha da zorlaşmaktadır. Örneğin iktisat ve diğer toplumsal bilimler arasında kesin çizgiler çizerek, hatta bununda ötesinde iktisat biliminin kendi içinde çalışma alanları belirlenerek evrensel doğrulara ulaşmak daha da zorlaşmaktadır.

İktisatta yaşanan bu sorun fizik biliminde çok farklı bir boyutta hissedilmektedir. Einstein'ın izafiyet teorisi ile Newton'un mekanik dünyası birbirine zıt kutuplarda yer alarak çatışmaktadır. Newton'un yasalarını bulduğu dünya ile Einstein'ın teorisini geliştirdiği dünya özdeş değildir. Bu teori ve yasalar farklı dünyalarda üretilmediğine göre Newton'un yetersizliği nereden kaynaklanmaktadır?

4. Günümüz Anlayışı ve Kalıcı Etkiler

Fiziğin hakimiyeti ile gelişen bütün bilimler mekanistik dünya görüşünün etkisinden kurtulamadılar. Günümüze geldiğinde ise toplumsal bilimlerde ısrarla sürdürülen bu görüş, açıklayıcı gücünün zayıflaması karşısında gerilemektedir.⁹

Newton'un yıkılması güç olan mekanistik dünya görüşüne ilk itirazı Maxwell yaptı.¹⁰ Elektromanyetik teorisinin gelişmesi Newtoncu fiziği derinden yaraladı. Bu yarayı açan ışıktı. Işık hem dalga hem de parçacık özelliği göstermekteydi. Her iki özellik bir arada görülmezken, bilim adamı araştırmasında

9 Özellikle Heisenberg'in belirsizlik ilkesi kuantum fiziği çerçevesinde klasik Newton mekaniğini genel değil, özel bir durum olarak kabul eder. Olasılıklı fonksiyonların yer aldığı riskin belirsizliğe dönüştüğü atom altı fizikte zaman ve mekan mutlaklığı ortadan kalkmıştır. Fakat bu gelişmeler ders kitapları boyutunda kendilerine yer edinemeyip ilgilenenlerin okudukları makaleler düzeyinde kalmaktadır.

10 Maxwell'in takiben Lorentz ve Einstein elektromanyetik teorisini daha da geliştirdiler (Einstein, 1995).

hangi özelliği görmek istiyorsa onu görüyordu, doğada mutlak doğrular olduğu anlayışı yıkıldı.

İzafiyet teorisi ve kuantum fiziği mekanistik dünya görüşüne daha ağır bir darbe indirdi. Parçalanamaz denilen atom parçaları bölündü. Öte yandan kara delikler mevcut evrenin bütün dinamiklerini hatta ışığı yutmakta, maddenin karşısında görünmeyen anti-maddeden bahsedilmekte ve bu yaklaşımlar daha da ileriye götürülerek paralel evrenler teorisi geliştirilmektedir.

İzafiyet teorisine göre uzay üç boyutlu bir özelliğe ve zaman da bundan bağımsız bir varlığa sahip değildir. Einstein, zaman ve uzayın birbirleriyle ayrılmaz bir bütün olduklarını ve uzay zaman denilen dört boyutlu sürekliliği oluşturduklarını göstermiştir. Newton'un mutlak uzay anlayışı yerini izafi uzay anlayışına bırakmıştır. Çünkü gözlemlenen bir olaya göre farklı hızlarda hareket eden farklı gözlemciler, aynı olayı değişik bir zaman sıralamasına tabi tutacaklardır. Bu durumda bir gözlemci için aynı anda oluşuyormuş gibi görünen olaylar, bir başka gözlemci için farklı bir zaman aralığında oluşabilir (Capra, 1991, s.92-93). Örneğin 1987 yılında dünyamızın Güney Yarımküresin'nden çıplak gözle dahi görülebilecek bir patlama uzayda gerçekleşmiştir. Bu patlama bir yıldızın (süpernova) infilak etmesidir (Tuna, 1992, s.13). Mutlak bir yaklaşım çerçevesinde bu olay o ana bağlı bir fenomendir. İzafi açıdan yaklaştığımızda dünyadan 170.000 ışık yılı uzakta olan bu yıldızın patlaması bize göre 1987 yılından 170.000 yıl önce meydana gelmiştir.

Fizik biliminin kalbini oluşturan izafiyet teorisi akıl almaz mesafeleri incelerken, fiziğin iskeletini oluşturan kuantum fiziği ise yine akıl almayacak mikro boyutlarla ilgilenmektedir. Atom altı fiziği ile birlikte kuantum fiziği maddeyi anlamaya ve açıklamaya çalışmakta ve bunu yaparken bilinen yasalar bu görüşlere yenik düşmektedirler.

Fiziğin geldiği bu nokta maalesef, fiziği temel alan diğer bilimlere bir ders çıkarmamıştır. Özellikle toplumsal bilimler, fiziğin mekanistik dünya görüşünü terk etmesini az çok görmelerine rağmen, yeni teori ve yasalar üretmek için pek az çaba sarf etmektedir. Bu durum toplumsal bilimlerin toplumu anlama ve yeniden şekillendirme çabalarını anlamsız kılmaktadır.

Bilimsel devrim, reform, rönesans, protestanlık, Fransız Devrimi, Aydınlanma Dönemi, Sanayi Devrimi insanoğluna modernizm kavramını sunmuştur. Ancak bu kavram olumlu yönlerine rağmen, bir çok sorunu da beraberinde getirmiştir. Fosil kaynaklı enerjilerin günümüzde hiç bitmeyecek şekilde tüketilmesi, çevreye hiç bir değer atfedilmeden kirletilmesi, ozon tabakasının delinmesi, pervasızca kullanılan enerjilerin sera etkisiyle (green house effect) dünyayı ısıtması, stres, uyuşturucunun yaygınlaşma ve benzeri bir çok olay bu anlayışın etkilerinin somut örnekleridir. Günümüzü derinden etkileyen modernizm zararlarını telafi etmek için Batı'dan post-modernizm

söyleminin/retoriğinin sesi yankılanmaktadır. Ancak tüm bunların ötesindeki ilginç soru bugünkü nükleer kirlenmenin ya da Afrika'daki açlığın sorumlusunun Bacon veya Newton olup olmadığıdır.

SONUÇ

Batı toplumlarında fiziki faktörlerin etkisiyle gerçekleşen organik toplumdaki mekanistik topluma dönüş süreci, bilim alanında Bacon, Descartes ve Newton ile gelişmiştir. Bacon, mekanistik dünya görüşünün oluşumuna ve doğanın sömürülmesine neden olmuştur. Maddiyatçı insan tipi ve bilim arasındaki ilişki, maddiyatçı insan tipi yönünde gelişmiştir.

Günümüzde kadar bilim adamlarının çoğu, mekanistik dünya görüşünün etkisinde, evrenin ne olduğu sorusuna cevap aramakla son derece meşgul olup, niçin sorusu sormaya fırsat bulamamışlardır. Öte yandan niçin sorusunu sormakla görevli olan filozoflar ve diğer kişiler bilimsel teorilerin gelişimine ayak uyduramadılar. 19. ve 20. yüzyılda ise birkaç bilim adamı dışında herkes son derece matematiksel ve teknik olmaya yöneldi (Hawking, 1991, s.219). Bilim adamları da bundan nasiplerine aldılar. Teknisyenliğe ve uzmanlığa dönüşen bilimsellik de mekanikleşti.

Etimolojik anlamı kesin, değişmeye uğramaz olan Latin kökenli pozitif kelimesi (Özemer, s.40) bilim alanındaki etkinliğini Einstein ile yitirdi. Bu fiili durum diğer bilimlere gecikmeli olsa yansımaları, özellikle toplumsal bilimler mekanistik/pozitif dünya görüşünü, maddenin kesinliğinin tartışıldığı ortamda, hızla sorgulamalıdır.

Bilim ile toplumların gelişimindeki paralellik göz ardı edilmemelidir. Fiziğin mekanistik dünya görüşünü yıkararak, kesin doğruların olmadığı ortama geçmesi toplumların yeni yönelimlere gebe olduğunun işaretidir.

KAYNAKÇA

- ASLANTÜRK, Zeki, Sosyal Bilimciler İçin Araştırma Metod ve Teknikleri, II. Baskı, Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Vakfı Yayınları, No: 103, İstanbul, 1995.
- BALCI, Ersin, İlerlemenin Öteki Yüzü, Ağaç Yayıncılık, İstanbul, 1992.
- BLAUG, Mark, Methodology of Economics, Cambridge University Press, London, 1982.
- BUĞRA, Ayşe, İktisatçılar ve İnsanlar, İletişim Yayınları, İstanbul, 1995.
- BÜYÜK KÜLTÜR ANSİKLOPEDİSİ, III. Cilt, Başkent Yayınları.
- CAPRA, Fritjof, Batı Düşüncesinde Dönüm Noktası, Çev. Mustafa ARMAĞAN, II. Baskı, İnsan Yayınları, İstanbul, 1992.
- CAPRA, Fritjof, Fiziğin Taosu, Çev. Kaan ÖKTEN, Arıtan Yayınevi, İstanbul, 1991.
- ÇAKIR, Necip, Physics and Economics, Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları, Ankara, 1998.
- DEMİR, Osman, "Mekanik İktisat ve Sonuçları", Cumhuriyet Ü., İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt: I, Sayı: I, 1996.
- DURAN, Bünyamin, Sosyo-Ekonomik Değişmeye Yönelik Tezler, Osmanlı Araştırmaları Vakfı Yayınları No:5, İstanbul, 1994.
- EINSTEIN, Albert, İzafiyet Teorisi, Çev. Gülen AKTAŞ, Say Dağıtım, İstanbul, 1995.

- EREN, Ercan. İktisatta Yöntem, II. Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1992.
- FINDIKOĞLU, Fahri. İktisadiyat, II. Cilt, III. Baskı, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 1961.
- GÖKBERK, Macit. Felsefe Tarihi, V. Baskı, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1985.
- HACKING, I., Scientific Revolutions, Oxford University Press, New York, 1981.
- HAWKING, Stephen, Zamanın Kısa Tarihi, VI. Baskı, Çev.Sabit SAY- Murat URAZ, Milliyet Yayınları, İstanbul, 1991.
- HELMHOLTZ, H., "The Conservation of Energy", aktaran: MADDEN, W.F., The Source Book in Physics, Harvard Press, Mass., 1963.
- KAZGAN, Gülten. İktisadi Düşünce, V. Baskı, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1991.
- KEYNES, John Neville. The Scope and Method of Political Economic Science, Macmillan, London, 1971.
- MACHLUP, F., Methodology of Economics and Other Social Sciences, Academic Press, New York, 1978.
- McCLOSKEY, Daire, The Rhetoric of Economics, University of Wisconsin Press, Wisconsin, 1985.
- MRYDAL, Gunnar. The Political Element in the Development of Economic Theory, Routledge, London, 1965.
- NACHMIAS&NACHMIAS, Research Methods in the Social Sciences, St.Martin's, New York, 1987.
- ÖZEL, Mustafa. İktisat Risaleleri, İz Yayıncılık, İstanbul, 1994.
- ÖZEMRE, Ahmet Yüksel, "Bilimsel Araştırma Ahlakının Bazı Temel Meseleleri", Teknik ve Sosyal Yönlü Bilimsel Araştırmalar, ODTÜ Kültürel Araştırmalar Merkezi Yayınlarından, Ankara, Tarihsiz.
- RIFKIN, Jeremy-HOWARD, Ted, Entropi, Dünyaya Yeni Bir Bakış, Çev. Hakan OKAY, Ağaç Yayınları, İstanbul, 1992.
- SCHUMPETER, Joseph. History of Economic Analysis, Oxford University Press, Oxford, 1968.
- SEYİDOĞLU, Halil, Bilimsel Araştırma ve Yazma El Kitabı, V. Baskı, Güzlem Yayınları, İstanbul, 1993.
- TOFFLER, Alvin, Yeni Güçler Yeni Şoklar, Çev.Belkıs ÇORAKÇI, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1992.
- TUNA, Taşkın. Uzayın Sırları, Boğaziçi Yayınları, İstanbul, 1992.
- TÜRKDOĞAN, Orhan, Bilimsel Değerlendirme ve Araştırma Metodolojisi, Milli Eğitim Bakanları Yayınları, İstanbul, 1989.
- WEISCHEDEL, Wilhelm, Felsefenin Arka Merdiveni, Çev.Sedat UMRAN, İz Yayıncılık, İstanbul, 1993.

2000'Lİ YILLARA HAZIRLANAN KOBİ'LERİMİZ İÇİN DIŞA DÖNÜK STRATEJİLER

Yrd.Doç.Dr.Ali ELEREN

Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, AFYON

I. GİRİŞ

21. yüzyıla girerken hızla değişen ve globalleşen dünya düzeninde ekonomik anlamda sınırların kalkması, dünyanın tek bir pazara doğru yönelmesi, rekabetin sınırlar ötesine taşması, işletmelerin stratejilerinde bazı değişimleri zorunlu kılmaktadır.

Şimdiye kadar yalnızca kar, büyüme, tasarruf...vb. statik stratejilerle rekabet etmeye çalışan işletmelerin, artık hızla değişen şartlara uyum sağlayıcı, daha etkin, köklü ve dinamik stratejilere yönelmeleri gerekmektedir. Ancak bu sayede ayakta durabilme ve rekabet edebilme imkanlarına kavuşacaklardır.

Değişen rekabet şartları, şimdiye kadar kabul görmüş rekabet, pazar, tüketici, kalite gibi kavramların tümüyle değişmesine sebep olmuştur. Önceden gümrük duvarlarıyla korunan işletmeler, artık yavaş yavaş bu korumanın kalkmasıyla gelecekte bölgesel rekabetin yanı sıra dünyanın diğer bölgelerindeki işletmelerle de rekabet etmek zorunda kalmakta, böylece rekabet kavramı sınırların dışına taşmakta ve homojen hale gelmektedir(Kavrakoğlu, 1998 : 9).

İşletmelerin, artan rekabet şartlarında üstün olması gereken hususlar olarak, yüksek verimlilik sağlayacak şekilde üretim sürecinin tasarlanması, teknolojinin yenilenmesi, organizasyon yapısının daha uyumlu hale getirilmesi, tüketicinin tatminini sağlayacak mamul ve hizmet kalitesinin sağlanması, birim maliyetlerin düşmesi, karlılığın yükselmesi ve dolayısıyla büyüme ve sürekliliğin sağlanması sayılabilir (Eleren, 1998 : 1).

II. KOBİ'LERDE REKABET STRATEJİLERİ

Günümüzde işletmeler varlıklarını hızla değişen bir çevrede sürdürmektedirler. Çevredeki bu hızlı değişim işletmeleri de etkilemekte onların da sürekli olarak değişmesini zorunlu kılmaktadır.

İşletmeler bir rekabet ortamında varlıklarını muhafaza etmek, büyüme ve pazarda daha etkili olmak isterler. Bu çabaların sonucunda başarıyı kazandıran en önemli faktör uygun stratejilerin seçimidir. Stratejiler belirlenirken üç alternatifle karşılaşılr(Dinçer, 1994 : 206) :

- Mevcut stratejilerde hiç değişikliğe gidilmez,
- Mevcut stratejiler üzerinde değişikliğe gidilir.
- Tamamen yeni stratejiler oluşturulur.

İşletmelerde stratejiler belirlenirken önce amaçlar belirlenir. Burada işletmenin ana amaçları neler olmalıdır, bunların öncelik sırası ne olmalıdır vs. sorularına cevap aranır. Şimdiye kadar işletmelerde klasik olarak karlılık, büyüme ve süreklilik gibi amaçlar gözetilirken, günümüzde bu amaçların önüne tüketici tatmini geçmiştir. Tüketicinin tatmininin elde edilmesi, akabinde karlılığı ve onu takip eden büyüme ve sürekliliği de sağlayacaktır.

İşletmelerin uygulayabilecekleri birçok strateji bulunmaktadır. Bunlardan bazıları içe dönük, bazıları ise dışa dönüktür. İçe dönük stratejilerde işletmenin sahip olduğu kaynak ve kabiliyetlerden faydalanırken, dışa dönük stratejilerde başka işletmelerle ortak işbirliği ve birleşme sağlanır. (Dinçer, 1994 : 206).

İçe dönük stratejilerde genellikle işletmenin sınırları içerisinde yapılabilecek çalışmalara yer verilir. Bu tür stratejiler, işletmenin kaynaklarının daha etkin ve ekonomik kullanılması, işletmenin tüm fonksiyonlarının kısmen veya tümüyle gözden geçirilmesi ve etkinliğinin artırılması, istenen kalite düzeyinin işletmenin tümünde sağlanması ve dolayısıyla tüketici tatminini amaçlamaktadır.

Dışa dönük stratejiler ise işletmenin sınırları dışındaki çevresiyle ilişkilidir. Bunlara örnek olarak stratejik işbirliği ve bütünleşme gösterilebilir.

III. KOBİ'LER İÇİN DIŞA DÖNÜK STRATEJİLER

İster içe dönük, ister dışa dönük stratejiler olsun hepsinin temel amacı işletmenin sürekliliğinin korunmasıdır. Süreklilik için de işletmeler büyümeye ihtiyaç duyarlar. Büyümek ve güçlü olmak tüm işletmelerin güdüsünde bulunmaktadır.

İşletmelerde büyüme içte ve dışta gerçekleşebilir. İşletmelerin iş hacminde genişleme, işlerin yoğunlaşması, yönetim ve örgüt yapısında gelişmeler iç büyümeyi oluşturur. İç büyüme, önceden görülebilen ve planlanarak uyum sağlanabilen ve zamana yayılmış bir büyümedir (Karalar, 1997 : 158).

Dış büyüme ise başka bir işletmelerle ortak hareket etme, işbirliği veya tamamen başka bir işletmeyle birleşmektir. Bu sayede işletmeler, güçlerini, hakimiyet alanlarını ve dolayısıyla rekabet avantajlarını artırmaktadırlar. Dış büyümenin şekillenmesi, şartlarının ortaya konması da dışa dönük stratejiler içerisinde yer almaktadır.

Dışa dönük stratejiler genellikle işletmelerin çevresiyle ilişkilerini ilgilendiren stratejilerdir ve bunların başında diğer işletmelerle işbirliği ve bütünleşme gelmektedir. Özellikle birlikten ve dayanışmadan kuvvet doğar ilkesine bağlı olarak küçük-büyük her boy işletmenin yatay veya dikey birleşmeleri veya stratejik anlaşmalara girmeleri gelecekte çetin rekabet şartlarında gelişmeyi hızlandırıcı, koruyucu ve en önemlisi rekabet gücünü artırıcı bir yapı oluşturulmasına yardımcı olacaktır.

KOBİ'lerin özellikle büyüklüklerinden kaynaklanan öz kaynaklarının yetersizliği, finansal yetersizlik, yönetim, teknoloji, ihracat ve eğitim gibi

konularda bilgi ve eleman eksikliği,..vb dezavantajlarının bulunması(Eren, 1987:180 ; Üner, 1991:13-15), onların rekabetçi konumlarını güçlendirmeleri için işbirliği yapmalarını zorunlu kılmaktadır.

Globalleşme ile değişen şartlara uyum sağlamak için verimliliklerini artırmayı, rekabet edebilir güce ulaşmayı ve netice itibariyle karlı, büyüyen ve sürekliliğini koruyabilen bir işletme olmayı hedefleyen KOBİ'lerin bu hedeflere tek başlarına ulaşmaları oldukça zor görünmektedir. Globalleşmenin etkisi ile korumacı tedbirlerin önemini yitirmesi, işletmeleri yalnız sınırlar içinde değil dünyanın her bölgesindeki işletmelerle rekabet etmeleri gereğiyle karşı karşıya bırakmaktadır.

Özellikle Türkiye'deki KOBİ'lerin bu ezici rekabete dayanmaları için yeniden yapılanmaları, toplam kalite yönetimi, benchmarking.. vb önceden belirtilen yöntemleri uygulayabilmeleri, gerekli teknolojik değişimi yakalayabilmeleri şarttır. Bu tür çalışmalar için gerekli finansal ve teknik bilgiyi, uzman personeli elde etmeleri için devletin veya büyük işletmelerin yardımına muhtaç oldukları da açık bir şekilde hissedilmektedir. Büyük işletmelerle rekabet yerine ortak rakiplere karşı işbirliğine gitmeleri, aynı zamanda onlardan finansal, teknolojik ve kalifiye eleman yönüyle yardımlar almaları daha akılcı bir yaklaşım olarak görülmektedir.

Büyük işletmeler de bu tür yardımlaşmaya ihtiyaç duymaktadırlar. Zira işletmeler için ekonomik boyuta ulaşmanın (rightsizing) önemli olduğu günümüzde, büyük işletmeler, işlerinin bir kısmını KOBİ'lere yaptırılmaları ve kendilerinin organizatör olarak görev alacakları bir network sisteme gitmeleri günümüzde daha çok kabul görmektedir.

KOBİ'ler için diğer işletmelerle işbirliğine dönük uygulayabilecekleri birçok strateji bulunmaktadır. Bunların başında ve halen kullanılmakta olan stratejik işbirliği veya bütünleşmenin üç yolu bulunmaktadır. Bunlar(Mendoza, 1993 : 154) :

- **Yatay** : KOBİ'ler birlikte çalışır ve karşılıklı menfaatleri için kaynak ve bilgi paylaşırlar. Buna örnek olarak; hammaddenin topluca alınarak daha ucuza mal edilmesi, birlikte araştırma geliştirme faaliyetleri, üretim birimlerinin birlikte inşası ve kullanımı sayılabilir.

- **Dikey** : KOBİ'ler büyük işletmelerle bağlantı kurarlar. Örneğin büyük işletmelerle fason çalışma (outsourcing), franchising uygulamasına gidilebilir.

- **Uluslararası** : Uluslararası işletmelerle hem uluslararası kaynak ve pazarlara ulaşmak hem de bilgi ve teknoloji değişimi amacıyla bağlantılar kurulması. Buna örnek olarak joint venture verilebilir.

Ayrıca, işletmeler yukarıdaki stratejilerden iki ya da üçünü birlikte uygulayabilirler. Bu tür stratejiler de "**karma strateji**" olarak adlandırılabilir.

KOBİ'ler bu işbirlikleri ve bütünleşme neticesinde şu ilave avantajlara da kavuşmaktadırlar(Bucklin, 1993 : 33) :

- Pazarlara daha iyi ve kolay ulaşma,
- Daha düşük maliyet ve kaliteli promosyon,
- Fon ve teknolojiye daha kolay ulaşım.

İşletmeler arası stratejik işbirliği ve bütünleşme sistemin başarısı üç temel faktöre bağlıdır(Nagel, 1991 : 128):

- Girişimci stratejisi,
- Bilgi sistem bölüşümü,
- Müşteri-tedarikçi ortaklığı

Gelişmiş ülkelerde büyük işletmelerin birçoğu, büyümekten ziyade ekonomik boyuta ulaşmak (rightsizing) veya ekonomik boyuta ulaşmak için küçülmek(downsizing) stratejileri uygulamakta veya küçük işletmelerle anlaşarak belirli iş yükünü onlara kaydırmak suretiyle network sistemler oluşturmaktadırlar. Bu sistemde işletmeler, çıkar ilişkisine bağlı olarak bir bütünün parçalarını oluşturmaktadırlar(Deupi, 1997 : 24).

Burada büyük işletmeler oluşturdukları network sistemini koordine etmekte ve her işi en kaliteli ve en ucuz yapacak küçük işletmelere devretmek suretiyle hem kaliteli ve hem de ucuz mamul üretebilmektedirler. Ayrıca büyük işletmeler networktaki diğer işletmelere teknik, finansal, bilgi veya kalifiye personel yardımında bulunmaktadır. Bu sayede küçük işletmeler başta olmak üzere KOBİ'ler teknik, finansal, bilgi vb yardımlara kavuşmaktadırlar. Bu tür sistemler gelişmiş ülkelerde uygulanmaktadır. Japonya'da Honda firması bunun için örnek gösterilebilir.

Büyük ve küçük işletmeler arasında bu tür bir yakınlaşma olmaması durumları da söz konusudur. Büyük işletmeler küçük işletmeleri ezmeye çalışabilirler, bu durumda küçük işletmeler de kendi aralarında bir network sistemini uygulayabilirler. İstanbul'da birçok küçük bakkal düzeyinde işletmelerin anlaşarak kurdukları "İsmar" bu konuya örnek gösterilebilir.

Ayrıca stratejik işbirliğine giderek network sistemi oluşturan işletmeler, sisteme dahil tüm işletmelerin lojistik imkanlarından da faydalanmaktadırlar. Bu da reklam, pazarlama, taşıma ve depolama gibi işlerde işletmelerin maliyetlerini düşürmektedir(Byrne, 1992 : 60).

IV. TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LER ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Araştırmanın Amacı : 2000'li yıllarda rekabete hazırlanan KOBİ'lerimizin sorunları, yönetim şekilleri, ihracat potansiyelleri vb. özelliklerini araştırarak rekabet edebilme kabiliyetlerini ortaya koymak; bu kabiliyetlerini arttırmak için dışa dönük stratejilere ne denli ihtiyaç duyduklarını ve bu stratejilerin kullanım düzeyini belirlemektir.

Araştırmanın Kapsamı : Afyon ve çevresinde faaliyet gösteren ve 100 KOBİ ile sınırlıdır.

Araştırmada Kullanılan Teknikler : Araştırma için birebir görüşme tekniği uygulanmış olup, değerlendirme aşamasında SPSS programı kullanılmıştır.

Türkiye'de sayısal yönden %99'lara varan, gerek istihdam ve gerekse katma değer yönüyle küçümsenmemesi gereken KOBİ'lerimizin 2000'li yıllara rekabet avantajıyla girmeleri, ülkemiz ekonomisi açısından büyük önem taşımaktadır.

Yapılan araştırmalar, Türkiye'deki KOBİ'lerin verimlilik düzeylerinin diğer ülkelere nazaran düşük ve dolayısıyla rekabet avantajlarının kısıtlı olduğunu göstermektedir(Ekin, 1997 : 161 ; APO, 1997 : 8). Ayrıca Türkiye'deki KOBİ'lerin her ne kadar sayısal çoğunluğu bulunsada istihdam, katma değer,..vb yönlerden diğer gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'lerin gerisinde kaldığı da görülmektedir.

Bunun sebeplerinin başında öz kaynaklarının yetersizliği gelmektedir. Özellikle çok küçük işletmelerde bunun etkileri daha fazla görülmektedir. Diğerleri ise yönetimin profesyonel olmayışı, finansal yetersizlik, kuruluş yerinden kaynaklanan sorunlar ,kapasitenin düşüklüğü,teknolojik yetersizlik, kaliteye yeterince önem verilmemesi, teknik bilgi ve tecrübe eksiklikleri, ferdi davranma veya başka deyişle işbirliği yapmamak,..vb sebepler sıralanabilir.

Ayrıca, KOBİ'lerin belirli kaliteyi yakalamak için modern teknolojilere sahip olamadıkları, kalite ve verimliliği tahsis edici tedbirleri alamadıkları, gereken eğitim çalışmalarını yürütmedikleri ve en önemlisi de yönetimde profesyonel yöneticileri istihdam edemedikleri görülmektedir.

Afyon ve çevresinde faaliyet gösteren yüz kadar KOBİ üzerinde yapılan araştırmalar da bu sonucu destekler niteliktedir. Buna göre;

- i) KOBİ'lerimizin sorunları olarak finansman, kalifiye işgücü ilk sıralarda geldiği,
- ii) Kapasite düzeyleri genellikle %40-70 arasında gezdiği,
- iii) Yönetim de dahil olmak üzere eğitim düzeylerinin düşük olduğu,
- iv) Yöneticilerinin profesyonel olmadıkları, genellikle sahip yönetici tipinin ağırlıkta olduğu,
- v) KOBİ'lerin %50 kadarının teknolojik yapısı yeni sayılabileceği halde, %31'inin de eski olduğu,
- vii) KOBİ'lerin ancak %13'ünün ihracat yapabildiği,
- viii) KOBİ'lerde stratejik işbirliği ve bütünleşme gibi dışa dönük stratejileri yaygın olarak uygulanmadığı anlaşılmaktadır.

V. SONUÇ :

Tüm veriler göz önünde tutulduğunda, KOBİ'lerimizin başta profesyonel bir yönetim anlayışıyla yönetilmedikleri, finansal imkanlarının yetersiz kaldığı, teknolojilerini yenileyemedikleri, personeline yeterli eğitimi veremedikleri gibi

önemli sorunlarının olduğu görülmektedir. Bu sorunlar, KOBİ'lerimizin rekabet güçlerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Öyleyse KOBİ'ler 2000'li yıllarda ezici rekabet şartlarında nasıl ayakta kalabilecekler? Globalleşme ile sınırların ekonomik anlamda kalkması, işletmeleri birtakım gümrük duvarları...vb tedbirlerle koruyan korumacı politikaların gerilemesi, serbest rekabetin yaşanması gibi şartlar dikkate alındığında, KOBİ'ler hala devletten mi yardım bekleyecekler ya da diğer işletmelerle yatay veya dikey işbirliğine gitmek suretiyle ihtiyaç duydukları yardımları bu işletmelerden, özellikle büyük işletmelerden almaları daha mı uygun olacaktır? Tabii ki ikinci seçenek daha akılcıdır.

Özellikle devletin özelleştirme gibi uygulamalarla iktisadi alandan çekilmesi veya yüklerinin azaltılmasının araştırıldığı günümüzde, KOBİ'lerin tamamen devlete yük olmaları beklenemez, aksine serbest piyasa ekonomisinde dengelerin kendiliğinden oluşması ve bu dengeler içerisinde karşılıklı işbirliğinin geliştirilmesi düşünülebilir. İşletmeler arası yatay ve dikey birleşme veya stratejik işbirlikleri neticesinde, karşılıklı yardımlaşma sağlanabilir ve işletmeler kendi yağıyla kavrulur konuma gelebilirler.

Ayrıca, kendi imkanlarıyla ihracat yapamayan özellikle küçük işletmeler başta olmak üzere orta ölçekli işletmelerin de bu networklar sayesinde direkt veya en direkt ihracata katılmaları sağlanmış olur. Bu durum bir yönüyle iç pazarda talep daralmasıyla sıkışan KOBİ'lerimizin rahatlamaları ve yüksek kapasiteyle çalışmaları, diğer bir yönüyle de ihracat artışı yoluyla ülke ekonomisinin olumlu etkilenmesi demektir.

Bunun yanında KOBİ'ler, büyük işletmelerden teknolojik yeni gelişmeler, sektördeki veya pazardaki yeni gelişmeler hakkında gerekli bilgileri alabilirler, onların yönetimle ilgili bilgi ve tecrübelerinden, stratejilerinden de yararlanabilirler.

Network sistemler büyük işletmeler açısından da caziptir. Bu sayede belli iş yüklerini kalite ve maliyetler açısından daha avantajlı olacak şekilde KOBİ'lere devrederek oluşturacakları networklarla, mamullerini daha kaliteli ve ekonomik üretebileceklerdir. Bu durumda finansal, teknolojik, yönetim ve danışmanlık gibi yardımları KOBİ'lere sağlama görevi büyük işletmelere, daha kaliteli, daha ucuz ve etkin mamul üretimi görevi de KOBİ'lere düşmektedir.

Ayrıca işletmeler arası lojistik yardımlaşma ile taşıma ve depolama gibi maliyetlerde düşme sağlanacak, bu da toplam maliyetlerde düşüş sağlayacaktır.

Sonuç itibarıyla kalite ve üretkenlik artacak, birim maliyetler düşecek ve dolayısıyla hem kalite ve hem de düşük maliyetler sayesinde rekabet avantajı sağlanacaktır. Bu rekabet avantajı başta tüketici tatmininin sağlanmasına, sonra da karlılık, büyüme ve süreklilik gibi nihai amaçlara KOBİ'leri ulaştıracaktır.

VI. KAYNAKLAR

- APO(1997):"Productivity Statistics".*Asian Productivity Organization-APO*
- BUCKLIN, Lois. P.(1993) : " Organazing Successfull Co-Marketing Alliances". *Journal of Marketing*, v.57, Issue 2
- BYRNE, Patric. M.(1992) : "Logistics in Europe : Succes Will Require Radical Changes", *Transportation&Distribution*, v33, n10
- DEUPI, Teresita(1997) : "Designing for The New Century : Making The Office More Powerful?", *Managing Office Technology*, v42, n4
- DİNÇER,Ömer (1994): "Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası", 3. Baskı, İstanbul
- EKİN, Nusret (1997) :"Küresel Bilgi Çağında Eğitim-Verimlilik-İstihdam", *İTO Yayın No: 1997-43*. İstanbul
- ELEREN, Ali (1998) : "Türkiye'de KOBİ'lerin Verimliliğine Yönelik Yeniden Yapılandırılması ve Yeni Stratejiler", *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya
- EREN, Erol(1987): "Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerinin Sorunları, Çözüm Yolları", *MPM Yay.No:358*, Ankara
- KARALAR, Rıdvan (1997) : "İşletme - Temel Bilgiler, İşlevler", 6.Baskı, Eskişehir.
- KAVRAKOĞLU, İbrahim (1998) : "Toplam Kalite Yönetimi" , *Kalder Yayınları*, Rekabetçi Yönetim Dizisi No:3
- MENDOZA, S.(1993) : "Networking and Co-operation Strategies of SMEs: The Philippines and Malaysian Experiences", *Proceedings of the Conference on the Development and the Strategies of SMEs in 1990s*, Vol. 2
- NAGEL, Y.L. (1991), *The Keys to Company Success*, Fitzwilliam, UK
- ÜNER, Nurel(1991):"Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Genel Sorunları ve Çözüm Yolları", *DEÜ İİBF Dergisi*, C.6, Sayı:2

AKADEMİK HAYATTA MOTİVASYON UNSURLARI SAKARYA ÜNİVERSİTESİ'NDE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

Araş. Gör. Fatma FİDAN

Sakarya Üniversitesi İ.İ.B.F. Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, SAKARYA

I. MOTİVASYON KAVRAMI

Günümüzde yaşanan değişim süreci, işletmelerin hatta ülkelerin en önemli kaynaklarının "insan" olduğunu anlamasına yolaçmıştır. İnsan; beden, ruh ve akıldan oluşan çok yönlü ve karmaşık bir varlıktır. Duygularıyla, beden gücüyle ve en önemlisi aklı ile üretim sürecinin en önemli faktörü olan insanın, dolaylı veya doğrudan kullanılmadığı hiçbir üretim faaliyetinden söz edilememektedir. Çünkü insan üretimin asli faktörüdür. Ancak, hem en önemli, hem de değerlendirilmesi en zor olan insan faktörünün üretim sürecinde bulunabilmesi ve verimli çalıştırılabilmesi için bazı şartların yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu nedenle, insanın işletme amaçlarını ve kendi amaçlarını gerçekleştirme yönünde harekete geçirilmesi yani, motivasyonun sağlanması bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır.

1.1. Motivasyonun Tanımı

Kelime anlamı, harekete geçirmek, faaliyete yöneltmek olan motivasyon ; çalışanları belli bir amacı gerçekleştirmek üzere, istenilen davranışa sevk etme, insanları doyuma ulaştırma, kişisel yeteneklerini yansıtacak şekilde ödüllendirme sürecidir⁽¹⁾.

Genel anlamda motivasyon; insanlara ferdi veya toplu olarak belli bir amacı benimsetmek ve bu amaç doğrultusunda faaliyette bulunmalarını sağlamak amacıyla çeşitli yollarla düşüncelerine (beyinlerine) veya duygularına (kalplerine) olumlu yönde etkide bulunmaktır.

Diğer bir ifadeyle, insanları amaçlarını gerçekleştirme yönünde bizzat çalıştırma değil, amaçların gerçekleşmesi için çalışma isteğinin oluşturulmasıdır. İnsanları herhangi bir faaliyeti gerçekleştirmek için zorlamak mümkün olmamakta, bu noktada motivasyon devreye girmektedir. İstemeyi sağlamak olan motivasyon , duygu enerjisinin açığa çıkarılması ile başka yollardan mümkün olmayan çalışmaya veya bir amaca doğru yönlendirmenin gerçekleştirilmesidir⁽²⁾.

(1) Demirögen, Genç, 1994, s. 139.

(2) Hagemann, 1995, s.37.

2. MOTİVASYON UNSURLARI

Çalışanları işletme amaçlarına yaklaştıracı , inandırıcı ve özendirici nitelikteki tüm davranış ve faaliyetlere motivasyon denilmektedir. Günümüzde işletmeler motivasyonu gerçekleştirmek için çeşitli unsurlardan yararlanırlar. Söz konusu bu unsurlar motivelerdir ve insan davranışları bu motiveler tarafından yönetilir. Kullanılacak motivasyon unsurları da daha çok kişinin ihtiyaçlarıyla paralellik arzietmekte, bu nedenle bu unsurlar kişiden kişiye değişmektedir. Kişinin ihtiyaçlarına, işletme kültürüne ve toplum bünyesine göre farklılaşan çok çeşitli motivasyon unsurlarının bulunması nedeniyle her zaman, her topluma, her işletmeye, her kişiye uygun bir motivasyon modeli oluşturmak zor görünmektedir. Ancak yine de motivasyonda kullanılan temel unsurlar şu başlıklar altında ele alınmaktadır:

2.1. Motivasyonda Ekonomik Unsurlar

İşletmelerin kuruluş amacı ve insanların çalışmadaki gayesi büyük ölçüde ekonomiktir. Bu nedenle motivasyon sağlamada ekonomik unsurların etkisi büyük olmaktadır. Motivasyonda kullanılan ekonomik unsurlar daha çok çalışanın gelir düzeyinin artırılması yönünde verilen maddi yararlardır. Bunlar:

A. Ücret : İnsanları çalışmaya yönelten en önemli, etken olan ücret, çalışanın kendisinin ve ailesinin hayatını sürdürebilmesini sağlayan önemli ve genellikle tek geliridir. Bu nedenle ücret çalışanların motivasyonunda kullanımı yaygın olan bir araçtır. Ancak, ücretin her zaman ve her kişinin motive edilmesinde etkili bir araç olduğunu söylemek zordur. Çünkü, ücretin motivasyon aracı olarak kullanılmasının düşük gelir gruplarında daha etkili olduğu görülmüştür. Bu nedenle, ücretin motive edici gücünün gelir düzeyine bağlı olduğu ve gelir artışıyla ters yönde gelişme gösterdiği söylenebilir.

Bununla beraber ücretin söz edilen gelir etkisi yanında , işletme veya toplum içinde statü simgesi olması, başarının kanıtı ve heyecandan, tatminden yoksun bir hayatın bedeli, telafi aracı olarak kabul görmesi, yine de ücretin motivasyonda önemini korumasına yol açmaktadır. Bu nedenle, ücret yardımıyla çalışanların motive edilmesinde, sadece ücret miktarındaki değişiklik değil, işletme içinde adaletli ücret politikasının gerçekleşmesi ve ücretin ödeme biçimi de etkili olmaktadır. Özellikle çalışmaya dayalı ve teşvikli ücret sistemleri, ücret yoluyla motivasyon sağlamada önem taşımaktadır. Ancak bu sistemlerin uygulanmasında hem işletme hem de çalışan açısından bazı güçlükler yaşanmaktadır. Söz konusu sistemler işletme açısından ek maliyete yolaçtığı gibi, bazı idari problemlere neden olmaktadır. Ayrıca bu tür ücretlerin hesaplanması zordur ve zaman zaman ücret hesaplamalarında subjektif yargıların öne çıkması çalışanlar arasında huzursuzluğa, çekişmeye ve belirsizliğe yol açmakta, amacının aksine, istenmeyen etkiye de neden olabilmektedirler. Bu nedenle teşviklerin

kullanılabilmesi için uygun ortam ve zamanın doğru bir şekilde tespit edilmesi zorunludur.

B . Ekonomik Ödüller : Ödül, insanların göstermiş olduğu yararlılığın karşılığı olmaktadır. Ekonomik ödül ise bu yararlılığın karşılığının maddi bir çıkar ile ödenmesidir. Ekonomik ödülün amacı, çalışanları işe bağlamak, çalışmaya sevk etmektir⁽³⁾. İnsanın mevcut potansiyelinin açığa çıkarılmasına yardımcı olan ekonomik ödül, uygun şartlarda yerine getirilmediği takdirde, işletmede çalışanlar arasında gereksiz rekabete ve huzursuzluğa yolaçabilecektir. Bu nedenle, ekonomik ödül ile gösterilen yararlılık arasında hem zaman, hem de miktar açısından uyum olması gerekir. Söz konusu ödül, hemen başarı gösterildiğinde verilmeli ve verilen ödülün, gösterilen başarıyı karşılar miktarda ve nitelikte olmasına dikkat edilmelidir.

C . Kara Katılma : İşletmenin dönem sonunda elde ettiği karın bir bölümünün işletme çalışanlarına bırakılması olarak tanımlanabilen kara katılma, işletme ile çalışanlar arasında ortak amaç edinme ilkesine bir ölçüde ulaşılmasını sağlar⁽⁴⁾. İşletme kazancının çalışanlar ve işletme arasında belli bir biçimde dağıtılmasını öngören kara katılma, çalışanların işletmeye bağlılığının ve çalışma şevkinin artmasını sağlayacaktır. Diğer yandan çalışmayı teşvik edici, çalışanın verimliliğini artırıcı yönde olumlu etkisi görülecektir.

D . İş Güvencesi Ve Güvenlik : İşletmelerin çalışanları için sağlamış olduğu iş güvencesi ücret kadar etkili bir motivasyon unsurudur. Çünkü; ücret bir işin varlığına bağlıdır. Bu nedenle iş güvencesi, bireyin işine sahip çıkabilmesi, işini koruyabilmesi anlamına gelmekle birlikte, ücret ve çalışmaya ilişkin diğer tüm hakların sürekliliğini sağlamaktır.

İş güvencesiyle beraber, sosyal güvenlik yardımları da motivasyonda etkili unsurudur. Çalışanın, gelecekte karşılaşabileceği risklere karşı güvence altına alınmış olması, onları huzurlu ve mutlu yapacaktır. Bu nedenle yöneticilerin her türlü risk ve tehlikeye karşı onların çıkarlarını koruduğu ve koruyacağı fikri motivasyonda etkili unsur olarak karşımıza çıkmaktadır⁽⁵⁾.

2.2. Sosyo-Kültürel Unsurlar :

İnsan, toplum içinde yaşayan bir varlıktır. İnsanı diğer canlılardan ayıran, onun sosyal bir varlık olmasıdır. Bu nedenle, sadece ekonomik ihtiyaçlarına bağlı olarak kullanılacak motivasyon unsurları yeterli olmayacak, beklenen sonuca ulaşamayacaktır. Kısaca, çalışanı motive etmek için ekonomik unsurlarla beraber, sosyo-kültürel unsurlar da büyük önem taşımaktadır. Bunlar:

(3) Faruk Sapancah, 1993, s:53-74.

(4) Sabuncuoğlu, Tüz. 1996, s:113.

(5) Erol Eren, 1993, s: 338.

A . Toplumsal Statü : Statü, bireyin toplum içinde işgal ettiği konumdur. Özel çalışma odaları, özel park yerleri , tanınmış bir işletmede çalışmak toplum içinde statü simgesi olmaktadır. Toplum içinde saygınlık yüksek statünün bir sonucu olarak görülmektedir. Bu nedenle çalışanlara statü vermek önemsenmenin bir göstergesi olmakta, çalışanların motive edilebilmeleri yönünde etkin araç olarak kullanılmaktadır. İşletme içinde insanlara yüksek statü vermek, yaptıkları işlerin ve kendilerinin işletme için önemli olduğu hissini aşılayıp, çalışma şevkini yükselterek, çalışanların verimliliğini artırıcı yönde etki yapmaktadır.

B. Gruba Katılma : Birey, toplumda herhangi bir gruba kendi özlemlerine karşılık bulma amacıyla katılır⁽⁶⁾. Bireyin bu isteği sosyal ilişkilerinden kaynaklanır. Kişi, gruba katılma isteği duyar, bir gruba katılır ve bu şekilde gruba dahil olma arzusu tatmin edilir.

Grup, etkileşim halinde olan birden fazla kişinin oluşturduğu topluluktur. Çevresinde başka kişilerin varlığı, bireyin faaliyet düzeyini yükseltir ve motivasyonunu sağlar⁽⁷⁾. Çünkü, grup içinde sorumluluk paylaşılır, risk azalır, bireyin cesareti artar.

2.3. Sosyo- Psikolojik ve Örgütsel Unsurlar

İnsan unsurunun en değerli kaynak olduğunun farkına varılması ve insanın her yönüyle geliştirilip, ele alınması fikri motivasyonda sosyo-psikolojik unsurların öneminin artmasını sağlamıştır. Çünkü, ekonomik ve sosyal faktörler dışında insanları çalışmaya sevkeden başka faktörler de mevcuttur. Birçok insan için teşvik edici bir çalışma ortamı, etkin katılım ve kişisel gelişme, parasal unsurlardan daha çok önem taşımaktadır⁽⁸⁾. Bu sosyo-psikolojik unsurlar şunlardır:

A. Kendini Gerçekleştirme İsteği : İnsan sadece fizyolojik ihtiyaçların baskısı altında olan bir varlık değildir. İnsanın psikolojik yapısına bağlı olarak farklı ihtiyaçları mevcuttur. Özellikle gelir düzeyi yüksek olan gruplarda ücretin önemi azalır, bunun yerini başarı, hareket serbestisi gibi benliğini tatmin eden unsurlar alır. Her insan için potansiyelini açığa çıkarabilmesi ve onu kullanabilmesi önem taşır. Yeteneklerini kullanma ve böylece kendini gerçekleştirme imkanının verilmesi ile çalışanın işletmeye katkısı da artacaktır. Bu nedenle çalışanlara yeteneklerini geliştirebilme ve onları kullanabilme imkanı sağlanmalıdır.

B. Değişken Görevler ve İş Değişikliği : Çalışanın sürekli aynı işi yapması, bıkkınlığa, yorgunluğa ve yabancılaşmaya yolaçar. Özellikle teknolojik gelişmenin neden olduğu iş bölünmesi işleri sıkıcı hale getirmiştir. Değişken görevlerle işi çekici hale getirip, işin sevilerek yapılması sağlanabilir. Bu nedenle iş zenginleştirilmesi önemlidir. İş zenginleştirme, bir işin farklı bölümlerinin aynı

(6) Sapancalı, a.g.e. s: 55.

(7) Kağıtçıbaşı, 1988, s:210.

(8) Hagemann, a.g.e. s:23.

kişi tarafından yapılmasına imkan verir. Bu yolla çalışanların farklı sorumluluk ve yetkilere sahip olması sağlanacaktır.

C. Yönetime ve Kararlara Katılma: İnsanların motive edilmesinde kullanılan diğer önemli unsur da katılımın sağlanmasıdır. Motivasyon, katılım ile paralellik taşımaktadır. Bu nedenle işçilerin kendi sorumluluklarının bulunduğu alanlarda yetkili olmaları, kararlara aktif katılabilmeleri sağlanmalıdır. Çünkü, katılım sorumluluğu artırır, çekişmeyi azaltır. Böylece kendini gerçekleştirme imkanı bulan birey motive olur. Gerçekte katılım, saygı ve tanınma ihtiyacının tatminine yöneliktir⁽⁹⁾.

İşletmede herşey para üzerine yoğunlaştıkça çıkarlar çatışacak, fakat katılım ile sağlanacak motivasyon ortak hedefler için temel oluşturacaktır.

D. İletişim: Duygu ve fikirlerin aktarılması süreci olan iletişim; çalışanın, iş arkadaşları ve üst yönetimle birbirini anlamasını sağlayarak, çalışma isteği oluşturur. Bireylerin duygu ve düşüncelerini karşı tarafa iletebilmesi ve kendisi için gerekli bilgiyi alabilmesi motivasyonda önemli unsurdur. Çünkü, duygu ve düşüncelerin dışarıya çıkmak için açık kapıya ihtiyacı vardır. Serbest ve açık iletişim belirsizliği önleyecektir. Çünkü , çalışan işiyle ilgili bilgiye ihtiyaç duyacak ve bu bilgiyi elde etmek için çeşitli yollara başvuracaktır. İletişim kanallarının açık olmaması, çalışanın işi için gerekli bilginin sağlanmaması veya çalışanın yanlış bilgi elde etmesi gibi olumsuz sonuçlara neden olabilecektir. İletişim eksikliği ve geri beslenmenin azlığı veya yokluğu motivasyonu öldürecektir. Bu nedenle bilgi paylaşımına dayalı açıklık, işgücü sayesinde rekabette üstünlüğü elde edebilmek için gereklidir.

E. Eğitim : Eğitim bir ihtiyaçtır. Kişilerin bilgi, beceri düzeyini, kişiliklerini geliştirebilmelerini sağlayan etkinliktir. Bireylerin kişisel gelişimine imkan veren eğitim, çalışanın daha üst görevlere yükselmesine imkan hazırlar. Bu da çalışanlar açısından büyük önem taşır çünkü, terfi veya yükselme gösterilen başarı yada faydanın karşılığı, yani ödülüdür.¹⁰

Günümüzde yaşanan hızlı teknolojik gelişme ve iş farklılaşması çalışanların vasıfsız işçi durumuna düşmesine yolaçabilmektedir. Yaşanan bu değişim, çalışanda maddi ve manevi kayıpla beraber , yabancılaşma sorununa neden olmaktadır. Bu durumda verilecek eğitim, işçinin maddi ve manevi kayıplarının önüne geçecek, kendine olan güveninin artmasını sağlayarak, motive etmede etkili araç olacaktır.

F. Amaç Benimsetme : İnsanlara açık ve kesin amaçlar sunulmalıdır. Bu yolla, çalışanların amaçlarını gerçekleştirme yönünde motive edilmesi sağlanacak, çalışan ve işletme amaçlarının bir noktada birleşmesi sağlanabilecektir. Belli amaçlar peşinde olmayan veya peşinden gittiği amacı tam olarak anlayamayan çalışan, ne amacının önemini, ne de amacına ulaşma yollarını kavrayabilecektir. Bu

(9) Sapancalı , a.g.e. s: 61.

¹⁰ Kaynak, 1995. s:148.

nedenle amaçların gerçekleşme imkanı büyük ölçüde, çalışanlara açık bir biçimde sunulmasına ve çalışana benimsetilmesine bağlı olmaktadır.

G. Beşeri İlişkiler : Bireylerin mutlu ve başarılı olabilmesi için insanlararası ilişkileri önemlidir. Üst yönetim ve iş arkadaşlarıyla kurulacak dürüst, samimi ve içten ilişkiler çalışma arzusu oluşturmada etkilidir. İnsanın sosyal bir varlık olması , onun başka insanlarla ilişki halinde bulunmasını gerektirir. Bu, bir zorunluluk olmaktan ziyade, insanın doğal yapısının bir sonucudur. İnsan sosyal etkileşimde bulunmaktan zevk alır, bu yolla öğrenme faaliyetini sürdürür, kendini geliştirir. Bu nedenle beşeri ilişkilerin olumlu olması, huzurlu bir ortamın oluşmasına bağlı olarak, çalışanların ve işletmenin başarısını beraberinde getirecektir.

H. Çalışma Ortamı : Çalışma ortamının duygusal iklimi önemlidir. İnsanın duygusal ihtiyaçlarını karşılama, lüks çalışma ortamlarından daha çok önem taşımakta, çalışma şevki vermektedir. Yöneticilerin tutum ve davranışlarının çalışanlar üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Çalışanlara başarıları, işleri ile verilecek olumlu mesaj daha fazla motive edici etki gösterecektir. İşlerine, fikirlerine önem verilmesi, beğenilmesi, takdir ve övgü, çalışanları motive etmede dikkate edilmesi gerekli faaliyetlerdir. Çünkü, işletmeler makine, teknoloji, beceri, el emeği satın alabilirler ancak , sadakat, çalışma arzusu, şevk, bağlılık gibi değerleri satın alamazlar.¹¹

Diğer yandan, baskı altında, sürekli denetim yoluyla insanları çalıştırmak çok zordur. Bu nedenle, merkezci, katı bir yönetim yerine kendi kendini denetleyen çalışma gruplarının oluşturulması, kişiye inisiyatif kullanma imkanının verilmesi önemli motivasyon unsurudur. Katılımcı iş yöntemleri ile insanların üretime her yönüyle katılımı sağlanacak ve insanın psikolojik yönden tatmini sağlanabilecektir.

I. İşletme Kültürü: İnsanların yetenek, fikir ve enerjilerini geliştiren, açığa çıkaran yüksek performanslı bir işletme sağlıklı bir yapıya sahiptir. Bunun da kaynağı işletmenin kendine has özellikleri sonucu oluşmuş kültür yapısıdır. İşletme kültürü, işletmenin üretim yapısına göre oluşan ve çalışanların davranışlarına yön veren, şekillendiren ve yönlendiren denetim mekanizmasıdır. Bu mekanizma işletmede yapılacak işler ve uyulacak kurallar konusunda standartlar getirir. Böyle bir ortamda güven, dürüstlük ve insani değerler dikkate alınır, çalışanlar ile işletme ihtiyaçları ve amaçları arasındaki denge sağlanır. Söz konusu unsurlar ise çalışanların motivasyonunu sağlama da oldukça etkilidirler. Bu nedenle işletme kültürü motivasyon sağlayıcı örgütsel unsurlar içinde büyük önem taşımaktadır.

İ. Fiziki Çalışma Şartları : Fiziki çalışma şartlarının , çalışanın başarısı üzerinde etkisi büyüktür. Bireyin içinde bulunduğu ortamın temizliği, estetik özellikleri, sağlık kurallarına uygunluğu, ergonomik çalışma düzeni moral ve

¹¹ Cüceloğlu, 1997, s:260.

çalışma şevki üzerinde etkilidir. İşletmenin fiziki şartların düzeni, motivasyonun sağlanmasında işletme yönetiminin dikkate alması gereken kurallardır.

Yukarıda sayılan motivasyon unsurları, işletmelere ve kişilere göre değişiklik göstermektedir. İşletmelerin kendine ait yapısı, insanların içinde bulunduğu ekonomik ve sosyal ortam , bu unsurların önem sıralamasında farklılıkların oluşmasına yol açmaktadır .

3. MOTİVASYONUN FAYDALARI

Günümüzün üretim birimi olan işletmelerin en önemli ve üzerinde en çok uğraştıkları kaynak , insan faktörüdür. Çünkü, insanı işletme amaçlarına uygun biçimde çalıştırılabilmesi için çeşitli düzenlemelerin yerine getirilmesi gerekmektedir. Bunlardan en önemlisi “motivasyon” olmaktadır.

Bilindiği gibi işletmelerde motivasyonun temel amacı, insanlarda çalışma istek ve arzusunun oluşturup, bunun korunmasıdır. İşletmelerin bu rekabetçi ortamda ayakta kalabilmesi insan potansiyelini harekete geçirebilmesine bağlıdır. İnsan, dinamik bir varlıktır. Duygu, düşünce ve davranışları zaman içinde değişmekte, ihtiyaçları artmakta ve çeşitlenmektedir. İnsanın fizyolojik, duygusal ve toplumsal bir varlık olması nedeniyle ihtiyaçları çok çeşitlidir. Bu ihtiyaçları karşılama çabası içinde olan insan, bunu büyük ölçüde işletme denilen organizasyon içinde gerçekleştirmektedir. Söz konusu bu ihtiyaçlar motivasyonun kaynağını , motivasyon da doyumun kaynağını oluşturmaktadır. Kısaca, “motivasyon” ihtiyaç ve tatmin arasında köprü görevi yapar. Bu nedenle, insanları işletmeye yönelten ihtiyaçların karşılanması gerekir. Bu da motivasyon aracılığıyla gerçekleştirilebilir. Bu noktada motivasyon, çalışanın amaçları ile işletme amaçlarının dengeye ulaşmasını sağlayacaktır. Aksi taktirde insanlar, gelişme ve büyümeye yeterince motive edilmezlerse, ne verimlilik artışı, ne de gelişme olacaktır⁽¹²⁾.

İnsanlar, işletmelerin onlardan bekledikleri şekilde davranırlar. Çalışan, içinde yaşadığı ortam ondan ne bekliyorsa, onu gerçekleştirecektir⁽¹³⁾. İşletme ve insanın karşılıklı beklentilerinin açıklanması ve uyumlaştırılması motivasyon ile gerçekleştirilecek, tatminsizlik önlenecek, uyumlaşma kolaylaşacaktır.

Motivasyon, bireyin amaçlarının peşinden koşmasını sağlayacaktır. Moive olmuş insan seçenekler aramaya, belirli alternatifler ötesinde seçenekler bulmaya istekli olacaktır⁽¹⁴⁾. Bu yolla işletme kültürü içinde rekabet açısından taklidi güç olan insan kaynağına sahip olunacaktır. Motive edilmiş insan gücüne sahip olan işletmelerde, verimlilik artışı sağlanacak ve iş kayıplarının (iş devamsızlığın ve düşük performansla çalışma önlenmesi gibi) miktarı en aza inecektir. İşletmelerde insan gücü ile ilgili olarak yeterince kullanılmayan şey onların inisiyatifi,

⁽¹²⁾ Hagemann, a.g.e. s: 11.

⁽¹³⁾ Pfeffer , 1995, s: 77.

⁽¹⁴⁾ Bono, 1996, s:167.

yaratıcılığı ve sadakatidir. İşte motivasyon bu noktada devreye girerek, çalışanların her yönüyle değerlendirilmesine imkan verecektir.

Motivasyon değişimleri kolaylaştırır. Bilindiği gibi her değişiklik tepkiyle karşılanmakta, zor kabul edilmektedir. Ancak değişimin, günümüzün değişmez özelliği olduğu düşünülürse, karşılaşılabilecek tepkinin aza indirilmesi bir zorunluluktur. Bu nedenle, bireylerin değişimin gereği ve önemi konusunda motive edilmeleri, önemli bir sorunun aşılması anlamına gelecektir.

Görüldüğü gibi motivasyon, işletmelerin verimlilik ve karlılığını, rekabet gücünü arttırmak için insan kaynağını etkin bir biçimde kullanıp, hem kendi, hem de işletme amaçları gerçekleştirme yönünde çaba harcamasını sağlamaktadır. Bu yolla çalışanın amacı ile işletmenin amaçları uyum içinde gerçekleşmekte, kısaca işletmenin amaçlarına " mutlu insan" aracılığıyla ulaşılmaktadır.

4. MOTİVASYONDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR

İnsanları çalışmaya sevk eden, onların ihtiyaçları ve umutlarıdır. İnsanı , ihtiyaçlarının karşılanacağı, umutlarının gerçekleşeceği yönünde heyecanlandırmak ve istekli kılmak gerekmektedir. Bunun anlamı, insanların amaçlarına ulaştırıcı yönde motive edilmesi zorunluluğudur. Çalışanların mevcut ihtiyaçları ve amaçları, hem zamana, hem de bireysel özelliklerine göre değişmektedir. Bu nedenle, birbirinden farklı ihtiyaç, amaç ve beklentilere sahip insanların bir arada bulunduğu işletmede, motivasyonu gerçekleştirmek bazı zorlukları beraberinde getirmektedir. İlk önce, çalışanların motive edilmesinde çalışanın davranışlarının mevcut durumunun gerçekçi ve doğru biçimde tespit edilmesi, buna bağlı olarak motivasyonun , nasıl bir ortamda ve hangi araçların kullanılarak gerçekleştirileceği konusunda yeterli bilgiye sahip olunması gerekmektedir. Özellikle çalışanların ihtiyaç ve amaçlarının gerçekçi biçimde tespiti için, çalışanın sosyal ortamıyla birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir. Çünkü, kişinin yaşam alanı onun istek ve amaçlarına etkide bulunmaktadır. İnsanın ihtiyaç hiyerarşisi üzerindeki yerinin hangi noktada olduğunun bilinmesi ve buna bağlı olarak insan ihtiyaçlarındaki değişimlerin izlenmesi zorunlu olmaktadır. Kullanılacak unsurlar, çalışanların ihtiyaçlarıyla paralellik göstermektedir.

Her bireyin ihtiyaçları ve dolayısıyla davranışları farklıdır. Bu farklılıkların nedeninin yani, insan davranışına yön veren, kaynaklık eden motivlerin her zaman ve kesin olarak bilinmesi zordur. Motivasyon unsurları çok çeşitli olabilmektedir. Ancak önemli olan nasıl bir durumda, hangi insan grubuna, ne tür araçların kullanılabileceğinin bilinmesidir. Bu, insanları etkileyen temel faktörlerin araştırılarak, esnek faktörlerin dikkate alınmasını gerektirecektir.

Bazı durumlarda " motivasyon çatışması" yani; bireyin karşı karşıya kaldığı iki durumdan birini seçmek zorunda kalması gibi olumsuz durumlar, kararsızlık ve zaman kaybına yolaçacak, motivasyonun etkisi azalacaktır.

Motivasyonu sağlayan unsurların karmaşıklığı, buna karşı insan ihtiyaç ve amaçların farklılığı, işletmelerde motivasyonun sağlanmasını zorlaştırmaktadır.

SAKARYA ÜNİVERSİTESİ'NDE AKADEMİK HAYATA İLİŞKİN BİR ALAN ARAŞTIRMASI

ARAŞTIRMANIN AMACI

İnsanların davranışlarının nedenlerinin bilinip, bu nedenlere göre insanları harekete geçirebilme açısından ihtiyaç duyulan motivasyon, günümüzde önem kazanan insan kaynakları yönetiminin anahtar kelimesi olarak kabul edilmektedir. Ancak, işletmelerin insan kaynaklarını etkin kullanımını sağlayacak olan motivasyon, taşıdığı büyük önem yanında bazı güçlükler içermektedir. Çünkü, motivasyonda kullanılan unsurlar, çalışandan çalışana farklılık göstermekte, zamana göre değişmektedir. Bu nedenle sözkonusu araçların doğru yer ve zamanda kullanılabilmesi için bu unsurlardan hangisinin kullanılacağına dair bilginin elde edilmesi gerekmektedir. Bu amaçla, insan unsurunun önem taşıdığı; bilimsel bilgi ve araştırma ile kalifiye insan gücünün kaynağı olan üniversitelerde, akademik personelin motivasyonunda hangi araçların etkili olduğunun tespit edilmesi için söz konusu bu çalışma gerçekleştirilmiştir.

Sakarya Üniversitesi'nde gerçekleştirilen bu araştırma, Sakarya Üniversitesi'nin şartları ve öğretim üyeliği mesleğinin kendine özgü nitelikleri dikkate alınarak, akademik hayata ilişkin olumlu ve olumsuz fikirleri ölçmeyi amaçlamıştır.

Özellikle şu konulara açıklık getirilmek istenmiştir :

***Motivasyonun sağlanmasında sosyo-ekonomik ve sosyo -psikolojik unsurlarının ağırlığının hangi düzeyde olduğu.**

***Üniversitede akademik personelin, motivasyona ilişkin temel problemlerinin neler olduğu ve buna bağlı olarak işe ve işyerine ilişkin motivasyon unsurlarının etkisinin ne düzeyde olduğu.**

ARAŞTIRMADA KULLANILAN YÖNTEM

Yukarıda belirtilen amaçla gerçekleştirilen araştırmada "anket" tekniği kullanılmıştır. Bu noktada sosyo-ekonomik ve sosyo-psikolojik unsurların önemini tespit etmek amacıyla sorulan soruların bir kısmında en önemli motivasyon unsurunun seçilmesi istenirken, diğer bir kısmında da bu unsurları, önem sırasına göre sıralanması istenmiştir.

Araştırmanın ana kitlesini Sakarya Üniversitesi bünyesinde bulunan fakülte ve yüksek okullarda görev yapan öğretim elemanları (240 Öğretim üyesi (Prof. Dr, Doç. Dr. Yrd. Doç. Dr.), 255 Arş. Gör. 98 Öğretim Görevlisi ve 81 Öğretim Elemanı , toplam 674 öğretim elemanı) oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklemini

ise, 302 öğretim elemanı, yani toplam öğretim elemanlarının % 44'ü oluşturmaktadır.

Ankete katılanların % 10'u Prof. Dr, % 4,5'i Doç. Dr, % 25,5'i Yrd. Doç. Dr, % 60'ı ise Araştırma Görevlisi ve Öğretim Görevlisi 'dir.

Ankete katılanların yaş durumu ise, % 39'u 22-30, % 36'sı 30-40, % 20,4 'ü 40-50, % 3,4 'ü 50+ yaş grubunda bulunmaktadır.

ARAŞTIRMA SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Araştırma sonucu elde edilen veriler şu başlıklar altında değerlendirilmiştir.

A-Öğretim Elemanlarının Motivasyonunda Etkili Unsurların Değerinin Tespiti

Bilindiği gibi insanların motivasyonunda çok çeşitli unsurlar etkili olmakta ve bu nedenle çok çeşitli araçlar kullanılabilir. Bu unsurların etkisi, her insan üzerinde aynı düzeyde gerçekleşmemekte, bireylerin buldukları konuma, aldıkları eğitime ve sahip oldukları gelir düzeyine göre farklılıklar taşımaktadır. Sözkonusu bu farklılığın öğretim elemanları için ne ifade ettiği, motivasyon unsurlarının önem sıralamasının nasıl gerçekleştiği, temel olarak sosyo-psikolojik ve sosyo ekonomik unsurlar arasındaki önem sıralamasında hangi gruba giren unsurların ağırlık taşıdığı ölçülmek istenmiştir. Bu amaca bağlı olarak sözkonusu unsurlar " 4 " ayrı kategoride değerlendirilmiştir. Tüm bilim dallarının amacı öğretim ve bilimsel çalışma olsa da özellikle, Fen ve Sosyal Bilimler arasındaki çalışma şartları ve çalışma yöntemi arasındaki farklılık bu şekilde bir ayrımı gerektirmiştir. Elde edilen veriler Sosyal Bilimler, Fen Bilimleri, Meslek Yüksek Okulları ve Genel başlığı altında değerlemeye tabi tutulmuştur.

Değerleme sonucu motivasyon unsurlarının önem dereceleri şöyle dağılım göstermiştir:

Tablo 1. Motivasyonda Etkili Unsurların Önem Derecesi

MOTİVASYONDA ETKİLİ UNSURLAR	SOSYAL BİLİMLER EĞİTİMİ VEREN FAK. (İKTİSADİ VE İD. BİL. FAK. İLAHİYAT FAK. EDEBİYAT, FAK. %	TEKNİK VE FEN EĞİTİMİ VEREN FAK. (MÜHEN. FAK., TEKNİK EĞİTİM FAK. FEN FAK.) %	MESLEK YÜKSEK OKULU %	GENEL %
Başarı Sağlama Arzusu	72	58	54	61
Ücretin Yeterliliği	-	5	-	2
Uygun-Katılımcı Sosyal Çevre	26	32	33	32
Fiziki İmkanlar	2	5	13	5
Önem Verilen Unsurlar				
Tatmin Edici Ücret	5	12	7	8
Terfi- Yükselme	11	7	7	10
Başarı Kazanma -Taktir	45	50	72	55
Sosyal İlişkilerin Yeterliliği	23	21	14	24
İş Güvencesi	16	10	-	13

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi sosyo-psikolojik unsurlar denilen, “başarı sağlama arzusu” en önemli motivasyon unsuru olurken, yine en çok önem verilen unsurlar sıralamasında ilk sırayı almıştır. Bunun yanında “sosyal ilişkilerin yeterliliği” ve “uyumlu katılımcı sosyal çevre” unsuru da ikinci sırayı almıştır. Buda gösteriyor ki, Sakarya Üniversitesi, akademik personeli için, sosyo-psikolojik unsurlar, motivasyonun sağlanmasında, sosyo-ekonomik unsurlardan önde gelmektedir. Bu unsurların sıralaması, Sosyal Bilimler, Fen Bilimleri Ve Meslek Yüksek Okullarında aynı özelliği göstermektedir.

B. Mesleğe İlişkin Motivasyon Unsurlarının Tespiti: Çalışanların motivasyonunda, kişinin yaptığı işe ilişkin düşünceleri de önem taşımaktadır. Bu nedenle öncelikle meslek seçiminde etkili unsurlar araştırılmış ve şu sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 2: Mesleğe Ait Unsurlar

İŞİN SEÇİMİNDE ETKİLİ UNSURLAR	SOSYAL BİLİMLER %	FEN-TEKNİK BİLİMLER %	MESLEK YÜKSEK OKULLARI %	GENEL %
Üniversite Ortamı ve Bilim Çevresinin çekici Gelmesi	31	46	19	35
Öğrenci Yetiştirme İdeali	23	13	44	22
Yeni Fikirler üretebilmek ve Bunu Topluma Açıklayabilmek	33	17	18	25
Yeni Bilgiler Öğrenme İsteği	13	24	19	18

Meslek seçimine ilişkin cevapların yer aldığı bu tabloda, Sosyal Bilimlerin, “yeni fikirler üretebilmek ve bunu topluma açıklayabilmek”, Fen Bilimlerinde, “Üniversite ve Bilim çevresinin çekiciliği”, Meslek Yüksek Okullarında ise, “öğrenci yetiştirme”, bu mesleğin seçiminde etkili unsur olarak karşımıza çıkmıştır.

Tablo 3: Mesleğe Ait Unsurlar

İŞ İLE İLGİLİ EN ÇOK ÖNEM VERİLEN FAALİYET	SOSYAL BİLİMLER %	FEN-TEKNİK BİLİMLER %	MESLEK YÜKSEK OKULLARI %	GENEL %
Öğrencilerle geçirilen zaman ve onlara bilgi aktarabilmek	30	28	44	32
Bilimsel Yayınlar aracılığıyla bilgi iletimi	24	31	25	27
Konferans verme Tebliğ Sunmak	6	7	6	6
Okumak Yeni Bilgiler Öğrenmek	40	34	25	35
İşin Özelliklerinin Sıralanması				
Ferdi Çalışma	11	2	12	9
Düşüncenin Ön plana Çıkması	20	7	6	15
Kendini Geliştirme ve Potansiyelini Açığa çıkarma	32	53	50	46
Sürekli çalışmayı gerektirmesi	37	38	32	30

Meslek ile ilgili unsurlarda ise, Sosyal Bilimler, “yeni bilgiler öğrenmek”, Fen Bilimlerinde de yine “yeni bilgiler öğrenmek” ve Meslek Okullarında, “öğrencilerle geçirilen zamanlar, onlara bilgi verebilmek” istenen faaliyetlerdir.

C-Çalışma Ortamına İlişkin Motivasyon Unsurlarının Tespiti

İnsanların içinde buldukları çalışma ortamının fiziki şartları ve beşeri ilişkilerden kaynaklanan sosyal ortam çalışanların motivasyonlarında ve başarılarında etkili olmaktadır. Bu nedenle, yeni kurulan ve hem fiziki, hem de beşeri sermaye açısından çok hızlı gelişme gösteren Sakarya Üniversitesi'nin personeline nasıl bir çalışma ortamı sunduğuna ilişkin sorulara verilen cevaplar sonucu şu verileri elde ettik:

Tablo 4: Çalışma Ortamına Ait Unsurlar

ÇALIŞMA ORTAMININ TANIMLANMASI	SOSYAL BİLİMLER %	FEN-TEKNİK BİLİMLER %	MESLEK YÜKSEK OKULLARI%	GENEL %
Motive Edici	6	2	19	7
Bazı Eksikler Oldu da İyi Düzeyde	52	51	31	48
Beşeri İlişkiler ve İletişim Konusunda Sorun Yaşanıyor	11	7	-	8
Fiziki Şartlar Açısından Yetersiz	31	40	50	37
Zaman Kullanabilme imkanı				
Zamanımı İstedğim Gibi Kullanamıyorum, zaman zaman gereksiz işler yapıyorum	60	41	40	45
Tüm zamanımı planladım	11	27	27	18
Görev Dağılımı Olmadığından zaman planlaması yapamıyorum	4	10	6	16
Bulduğum Ortam Zaman planlamasına imkan vermiyor	25	22	27	21

Çalışma ortamına yönelik düşüncelerde, Sosyal ve Fen Bilimleri, “ortam bazı eksikler olsa da iyi sayılır”, sonucuna ulaşırken, Meslek Yüksek Okullarında fiziki şartların yetersizliği dile getirilmiştir.

Zaman kullanımını açısından ise her üç grupta da zamanın “istenildiği gibi kullanılmadığı” sonucu ortaya çıkmıştır.

D. Çalışırken İhtiyaç duyulan Unsurlar : İnsanlar çalışırken bazı imkanların kendilerine sağlanmasını isterler. Çalışılan yerin özellikleri ve belirli çalışma zamanı, özellikle fikri çabayı gerektiren bu meslekte özel tercih olabilmektedir. Bu çalışmada verimli çalışma için istenen ortamın özellikleri ve tercih edilen zaman dilimi şu şekilde ortaya çıkmıştır.

Tablo 5:Çalışmaya Ait Unsurlar

ÇALIŞIRKEN İHTİYAC DUYULAN UNSURLAR	SOSYAL BİLİMLER %	FEN-TEKNİK BİLİMLER %	MESLEK YÜKSEK OKULLARI %	GENEL %
İçecek veya Yiyecek	19	17	-	16
Müzik	6	3	-	4
Sakin ve Sessiz Ortam	44	40	57	44
Ortak Çalışma	31	40	43	36
İstenilen Çalışma Ortamı				
Evde Çalışma Odası	38	40	44	39
Okuldaki Çalışma Odası	19	16	-	15
Kütüphane	-	2	-	1
Çalışma imkanı Olan Herhangi Bir Yer	43	42	56	45
Uygun Çalışma Zamanı				
Sabah-Öğle Arası	13	15	6	12
Öğleden Sonra	1	2	6	3
Gece	37	32	31	34
Zamanı Önemsemiyorum	49	51	57	51

Tablodan da görüldüğü gibi, her üç grupta çalışma için "sakin ve sessiz bir ortama" yönelik istek ortaya çıkmıştır. İkinci sırayı, "ortak çalışma" almıştır.

Bununla beraber, çoğunluk "çalışma imkanı olan herhangi bir yerde" çalışabileceğini belirtilmesine rağmen, buna yakın bir oranda da "evde" çalışmanın istendiği ortaya çıkmıştır.

Uygun çalışma zamanında ise, önemli bir kısım, "zamanı önemsemiyorum" derken , ikinci sırada "gece" çalışmanın istenildiği ortaya çıkmıştır.

Göze çarpan özellik , her üç grupta da sonuçların paralellik göstermesidir.

SONUÇ

Sanayi Devrimi ile birlikte işverenler kar güdüsüyle, insan unsurundan daha çok yararlanma imkanını aramaya başlamış ve bu noktada ekonomik unsurlar insanların çalışmaya özendirilmesinde önem kazanmıştır. İnsanların çalıştırabilmek için parasal özendiriciler yeterli görülmüş, sosyal ve psikolojik unsurlar değerlendirilmemiştir. Söz konusu dönemde Taylor ve Fayol'un geliştirdiği yönetim teorilerinde insanın sosyal ve psikolojik yönü gözardı edilmiştir. Hawthorne araştırmalarıyla başlayan ve günümüzde "insan kaynakları" başlığı altında yürütülen çalışmalar , insanın psiko-sosyal özelliklerini değerlendirmeye yönelmiş, bu çalışmalarla birlikte motivasyon sürecinde psiko-sosyal unsurlar önem kazanmıştır.

Çalışanlara belirli bir amacı benimsetmek ve bu amaç doğrultusunda faaliyette bulunmalarını sağlamak amacıyla, çeşitli yollarla düşünce ve duygularına etkide bulunmaya motivasyon denilmektedir. Günümüzün rekabetçi ortamında eğitim veya her hangi bir sektörde işletmelerin amaçlarını gerçekleştirme yönünde teşvik ve ikna edilen işgücüne ihtiyacı vardır. Bu noktada çalışanın motivasyonu önem taşımaktadır. İş tatmini olmayan , motivasyonu düşük, işletmeye bağlılığı zayıf olan çalışanın işletmeye faydası son derece azdır. İşletmenin çalışana kendisinden ne beklediğini ifade etmesinin en iyi yolu doğru zamanda ve uygun unsurların seçimiyle gerçekleştirilecek motivasyondur. Çünkü, çalışanlar işletmenin kendilerinden beklediklerini ancak o zaman verebileceklerdir.

Motivasyonun gerçekleştirilmesinde çalışanların ihtiyaçlarının karşılanması önemli bir yer tutmakta ve bu ihtiyaçlara bağlı olarak, çalışanların motivasyonunun sağlanmasında çeşitli unsurlardan yararlanılmaktadır. Genel olarak bu unsurlar; psikolojik (kendini gerçekleştirme, katılım,v.b.), sosyal; (toplumsal statü, v.b.), ekonomik; (ücret, kara katılma,v.b.) olarak üç başlık altında ele alınmaktadır. Her insan grubunu motive etmek için aynı motivasyon unsurlarının kullanılması istenen sonuca ulaşılmasını engelleyebilir. Bu nedenle kültür, eğitim, gelir düzeyi gibi açılardan farklılaşan insan gruplarına değişik araçların kullanılması gerekmektedir. Söz konusu araçların belirli bir insan grubuna etki düzeyinin tespiti için çeşitli analizlerin yapılması zorunlu olmaktadır.

Yapılan bu araştırmada ülkelerin gelişmesinde büyük önem taşıyan eğitimin en üst düzeyde verildiği üniversitelerde, akademik personelin motivasyonunda etkili motivasyon unsurlarının belirlenmesi ve sosyo-psikolojik unsurların öneminin ortaya konulması amaçlanmış ve Sakarya Üniversitesi'nde anket yöntemi kullanılarak bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışma, Sakarya Üniversitesi bünyesindeki Fakülte ve yüksek Okullarda görev alan, Prof. Dr, Doç.Dr, Yard. Doç. Dr , Araştırma Gör. ve Öğretim Görevlisi katılımıyla gerçekleştirilmiş, elde edilen sonuçlar, Sosyal Bilimler Fen ve sosyal Bilimler ve Meslek Yüksek Okulları ve genel olarak 4 ayrı kategoride değerlendirilmiştir.

Verilerin değerlendirilmesiyle elde edilen sonuçlarda, her 4 kategoride de, motivasyonda önem verilen unsur olarak "başarı kazanma arzusu" ön plana çıkmıştır.

Genel ortalamada oranları incelersek ;

Başarı kazanma arzusu	% 61
Uygun ve katılımcı sosyal çevre	% 32
Fiziki imkanlar	% 5
Ücretin yeterliliği	% 2

biçiminde dağılım göstermiştir.

Elde edilen diğer sonuçlarla beraber akademik personelin motivasyonunda sosyo-psikolojik unsurların büyük önem taşıdığı görülmektedir. Bilindiği gibi motivasyon unsurları, insanların ihtiyaçlarıyla paralellik göstermekte, kullanılacak motivasyon unsuru kişinin ve işletmenin özelliklerine göre farklılıklar taşımaktadır. Burada ortaya çıkan önemli bir sonuç ücret düzeyinin motive edici etkisinin oldukça düşük olmasıdır. Örnekleme oluşturan bireylerin çoğunluğunun(% 60'ının) kariyerinin başında olduğu düşünülürse geçmesi gereken engellerin ve vermesi gereken sınavların çokluğu başarı kazanma arzusunun diğer unsurlardan önce gelmesinin nedeni olarak belirginleşmiştir. Diğer yandan öğrenmeyi, üretmeyi ve çok yönlü başarıyı kendine ilke edinmiş bu çalışan grubunda başarmak güdüsü performansın önemli unsurlarından biri olması da bu sonuca ulaşılmasında etkili olmuştur. Kısaca varılan sonuç, her motivasyon unsurunun bütün çalışan grupları ve için her zaman motivasyon aracı olarak kullanılıp kullanılmayacağı veya motive edici değerini belirlemenin güç olduğunu ortaya koymuştur. Bu nedenle insan ihtiyaçlarının doğru tespit edilip, kullanılacak motivasyon unsurlarının buna göre seçiminin motivasyonun başarısı için zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yarınları inşa edebilmek için bilim ve teknolojiye ihtiyaç vardır. Bilim ve teknolojinin de kaynağı üniversitelerdir. Bu nedenle üniversite personelinin motivasyonunun sağlanması bilimsel gelişmenin vazgeçilmez unsurudur. Ulaşılan sonuçlarda da görüldüğü gibi akademik personelin başarıya ulaşma yolunda nesnel kriterlerin işlerliğinin sağlanarak, motivasyonunun gerçekleştirilmesi zorunludur. Çünkü, belirsizliklerin olmadığı yani çalışanlar geleceklerini yönlendirebildikleri

ortamlarda şevkli, coşkulu ve gönüllü olacaklardır. Bu da verimlilik ve yüksek kaliteli ürünlerin temelini oluşturacaktır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- BONO, Edward De. **Rekabet Üstü**, Çev. Oya Özel, Remzi Kitabevi Yay. İstanbul, 1996
 CÜCELOĞLU, Doğan, **İçimizdeki Biz**, Sistem Yayıncılık, 11. Baskı, İstanbul, 1997.
 DEMİRÖĞEN, Osman, GENÇ, Nurullah, **Yönetim El Kitabı**, Timaş Yay. 1994.
 EREN, Erol, **Yönetim Psikolojisi**, Beta Yayını, 4. Baskı, İstanbul, 1993.
 HAGEMANN, Gisela, **Motivasyon El Kitabı**, Çev. Göktuğ Akson, Rota Yay. İstanbul, 1995
 KAĞITÇIBAŞI, Çiğdem, **İnsan ve İnsanlar**, Evrim Yayınları, 8. Baskı, İstanbul, 1988.
 KAYNAK, Tuğray, **Organizasyonel Davranış ve Yönlendirilmesi**, Alfa Yay. 2. Baskı, İstanbul, 1995.
 PEPPER, Jeffrey, **Rekabette Üstünlüğün Sırrı İnsan**, Çev. Sinem Gül, Sabah Yay. 2. Baskı, İstanbul, 1995.
 ROSEN, H. Robert, **İnsan Yönetimi**, Çev. G. Bulut, Mess Yay. İstanbul, 1998.
 SABUNCUOĞLU, Zeyyat, TÜZ, Melek, **Örgütsel Psikoloji**, Ezgi Kitabevi Yay. 2. Baskı, Bursa, 1996.
 SAPANCALI, Faruk, "Çalışanların Güdülenmesinde Kullanılan Özendirici Araçlar", **Verimlilik Dergisi**, S: 4, (Ekim, Kasım, Aralık), MPM Yay. Ankara, 1993.

AN APPLICATION ON SAFETY STOCKS IN INVENTORY MANAGEMENT AND RELATIONSHIPS WITH MRP

Araş. Gör. Mustafa GERŞİL

Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, MANİSA

ÖZET

Günümüzde, özellikle ülkemizdeki ekonomik yapının ani değişikliği şirketleri maliyet azaltıcı yöntemlere başvurmaya zorlamıştır. Burdan kazanılacak, kaynaklar hem firma için pazarda rekabet avantajı sağlayacak, hemde firmanın kısa ve orta vadedeki likitide sorunlarını çözmeye yardımcı olacaktır. Bu açıdan bakıldığında, envantere yatırılan kaynakların minimize edilmesi, firmaya fiyat avantajı ve kaynakların daha etkin kullanımını sağlayacaktır.

Bu çalışmada envanter sistemleri ve bilgisayar destekli üretim sistemlerinden biri olan MRP genel olarak incelenmiş ve envantere bağlanan kaynağın azaltılması amacıyla güven stoklarının en etkin biçimde belirlenmesi üzerinde çalışılmıştır.

1 Introduction

Materials management involves planning, coordinating and controlling the acquisition, storage, handling and movement of raw materials, purchased parts, semifinished goods, supplies, tools, and other materials that are needed in the production process. Any idle goods or materials that are held for future use are called inventory. In Large firms, especially those with many or expensive products, these costs run into millions of dollars.

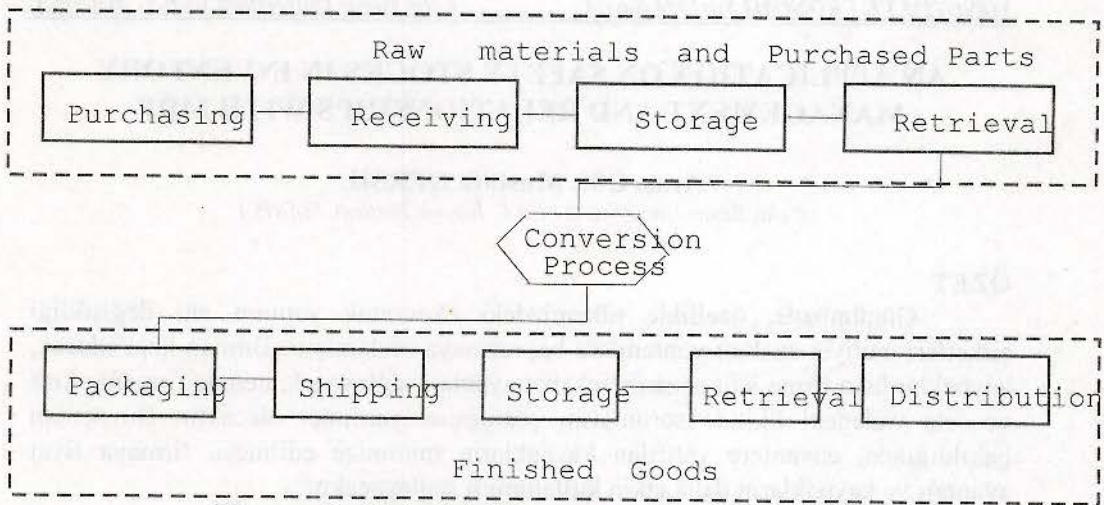


Figure: 1 Materials Management Activities

Figure 1 depicts the essential materials management activities associated with a production system. There are three components: The management of raw materials and purchased parts (purchasing, receiving, storage, and retrieval) the management of finished goods (packaging and shipping, storage and retrieval in warehouses, and distribution to the customer); and the management of materials during the conversion process (handling and storage of work in - process inventories.) All these activities deal with inventory in some form or another. Inventory is important to a firm from two points of view. Financial and operational. First, inventory represents a major financial investment for any company. The cost of maintaining inventories can be large, stemming from transportation, warehousing and capital costs.

From a top management perspective, inventories have significant impact on a company's balance sheet and income statement. A common financial measure of liquidity is the current ratio, the ratio of current assets to current liabilities. A reduction in inventory lowers current assets, and hence the current ratio, although the capital saved can be used to acquire more productive assets or to reduce liabilities. Better control of inventory can reduce operating expenses. If the "right" inventory is carried, profits can be increased through additional sales revenue. There are five different types of inventory that are carried.

- 1) **Raw materials and purchased parts :** Items purchased from outside suppliers to be used in the production of finished product, for example chemicals, sheet metal, transistors, nuts, and bolts.
- 2) **Components:** Subassemblies or parts that are awaiting final assembly.
- 3) **Work-in-process:** All materials, semifinished goods or subassemblies on the production floor in various steps of processing or between operations.
- 4) **Finished goods:** Final products waiting to be distributed to or purchased by customers.
- 5) **Supplies:** Items that support production and administrative functions but are not part of the finished product, for instance, tools, office supplies, and so on.

An organization carries inventory for five principal reasons. *First* it is rarely possible to predict sales levels and production times accurately. Thus, fluctuation inventories, most often called *Safety stock*, are maintained in order to minimize the effect of such variations. *Second*, many items have high seasonal demand. It might be impossible to produce enough during a short selling season because of limited production capacity. *Anticipation* inventories are built up during the off season in order to meet the estimated demand. *A third reason* for maintaining inventory is to take advantage of economies of scale in production and purchasing. The purchase of large lots often accrues savings through quantity discounts and truckload-discount transportation rates, even though the entire quantity is not required all at once. Such inventory is called lot-size inventory. *Fourth*, a significant amount of stock is usually in transit between various stages in the logistics system. *Finally*, work-in-process (WIP) inventories have traditionally been used as buffers between work centers or departments in order to enable the production system to continue operating when machines break down, when vendor shipments are late, or when quality problems reduce the amount of acceptable WIP (EVANS, ANDERSON SWEENEY, WILLIAMS, pp. 500-501).

There are two primary reasons why firms use supplies:

1. The supplier can provide materials or parts at a lower cost than if they were produced in house.
2. The supplier has knowledge or skills not possessed by the company.

Companies are reducing the number of suppliers they have for each item. In some cases they are even going to a single source for all their purchases of them. Three main reasons for reducing the number of suppliers:

1. Suppliers development is expensive, so it is cost-efficiency only if considerable volume goes to the supplier
2. A close working relationship requires that there be only a few suppliers to work with.
3. It ensures that the committed suppliers are rewarded with substantial business. (DILWORTH, 1993, pp. 191-192)

1.1 Functions And Objectives Of Materials Management

In this part, we present an overview of the materials-management activities illustrated in figure 1 .

Purchasing is responsible for acquiring raw materials, component parts. Tools and any other items from outside suppliers. Responsibilities are for broader than simply filling out orders, for example, they may also advise and challenge material specifications from engineering, perform value analyses, or analyze make/ buy decisions.

Receiving, includes the unloading of inbound goods from transportation vehicles, verifying that prefer quantities are received in good condition and satisfy quality standards, and preparing the goods for storage. Quality-control techniques, play an important role in receiving. The term *stores* is often used to designate the department that physically maintains all inventoried items and issues tools and supplies to production and maintenance

Packaging and shipping departments are responsible for insuring that finished goods properly packaged to prevent damage, correctly labeled, and loaded, on to the right transportation vehicles.

Warehousing acts as an interface between the plant and the customer and must be capable of filling orders accurately and in a reasonable amount of time.

Generally, as more warehouses are added to the system, we can expect the following:

- The cost of truckload shipments to the warehouse to increase
- The total cost of transportation to decrease

“As expected, the major savings is from the addition of the first warehouses. Eventually as more warehouses are added the savings decrease. The first warehouse added to the system is located to serve the longest market, and so on” (ARNOLD, 1991, pp.196-197)

The role of *physical distribution*, often called traffic is to select transportation carriers, manage company-owned fleets, and control inter plant movement of materials and goods.

For most organizations the materials management function has nine major objectives :

- Obtaining low prices for purchased items and transportation service. With lower operating costs, profits are increase.
- Maintaining high -inventory turnover, that is, a high ratio of sales to average inventory. When inventories are low in relation to sales, less capital is tied up in inventories.
- Achieving low cost for receiving, storage and inspection if the receiving and stores departments operate efficiently their costs can be reduced. Generally, the unit cost of handling material is reduced if materials are received in large quantities.
- Maintaining reliable delivery and continuity of supply. Disruptions in supply will inevitably increase costs in production and transportation. Continuity of supply is especially important for highly automated processes that are rigid schedules .
- Maintaining consistent quality. The materials department is responsible for the quality of materials and services received from outside suppliers. If poor quality items are purchased, significant costs will be incurred later in the production processes.
- Achieving low support personnel cost. The objective of reducing payroll costs whenever possible is common to every department in a firm.
- Maintaining favorable supplier relations. Manufacturing companies rely heavily on outside suppliers. Sudden changes in demand may require response from outside suppliers. Good relations with suppliers can result in extra service, improved attention to quality, and lower costs.
- Achieving development of personnel. This is important to identify leadership potential within the company for continued success and growth.
- Keeping adequate records and information. Good records provide important information needed for quality programs, production scheduling, and as an audit trail to discourage corruption and misuse of company assets.

2. Choice Among Criteria For Establishing Safety Stocks Of Individual Items

Risk and uncertainty enter the inventory analysis through many variables, but the most prevalent are variations in demand and lead time. Such variations are absorbed by provision for safety stocks, also referred to as buffer stocks or fluctuation stocks. Safety stocks are extra inventory kept on hand as a cushion against stockouts due to random perturbations of nature of the environment.

They are needed to cover the demand during the replenishment lead time in case actual demand exceeds expected demand, or actual lead time. Safety stock

has two effects on a firm's cost: it decreases the cost of stockouts, and it increases holding costs.

For many items, the random component of the demand is too significant to ignore. As long as the expected demand per unit time is relatively constant and the problem structure not too complex, explicit treatment of demand uncertainty is desirable (NAHMIAS, 1993, p. 239).

Under the fixed order size system (Q-system), there is a fixed order quantity that is ordered every time the reorder point is reached. Safety stock is needed to protect against a stockout after the reorder point is reached and prior to receipt of an order. This time period during which a stockout could occur is known as the lead time. Time fixed order quantity Q and the reorder point B completely define the fixed order size system. Safety stock is an important constituent of the reorder point. In fixed order size systems, the reorder point B is composed of the mean lead time demand M plus the safety stock S .

In an ideal inventory system, as shown in Figure 2 the average demand pattern always prevails with no variance. In actual inventory systems, as shown in Figure 3, the pattern of demand over time will be discrete and irregular. Figure 3, shows three cycles of an inventory system. In the first cycle, the demand during the lead time is so great that it results in a stockout. In the second cycle, the demand during the lead time is less than expected, and the replenishment is received before the safety stock is reached. In the third cycle, the demand during the lead time is greater than expected, but the safety stock is sufficient to absorb the demand.

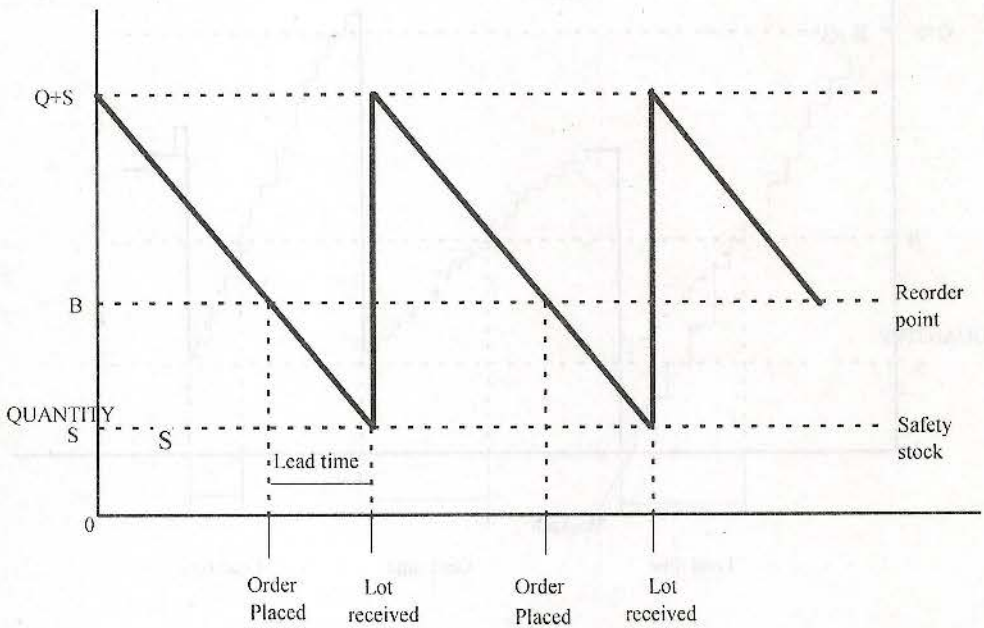


Figure 2 Ideal inventory model

Safety stocks are needed because forecasts or estimations are less than perfect and suppliers sometimes fail to deliver goods on time. There should be some protection against these two unfavorable contingencies:

- a higher rate of use than was forecast,
- a late delivery of goods.

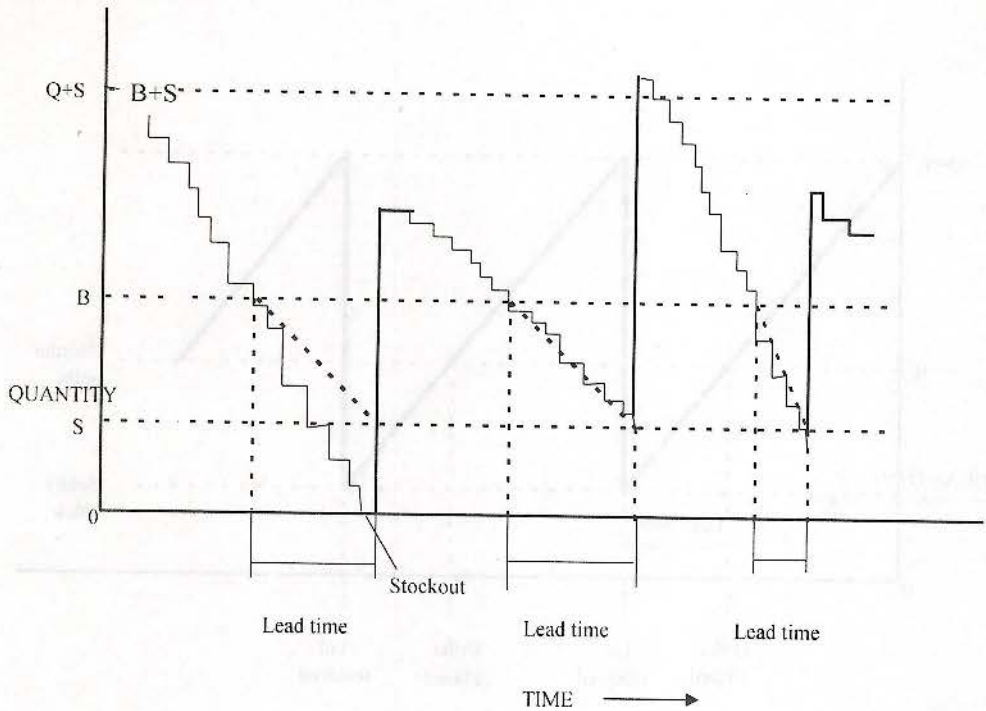


Figure 3 Realistic inventory model

Either or both of these situations can lead to a stockout in the absence of safety stock. Each additional increase in safety stock provides diminishing (decreasing) benefit. The first unit of stock in excess of expected demand provides the largest increment of protection against stockout; the second unit provides less protection than the first unit, and so on. As the size of the safety stock is increased, the probability of a stockout decreases. At some safety stock level, the cost of holding additional units plus the expected stockout cost is at a minimum. This level is the optimum level, and additional costs would result from moving in either direction.

The customer's reaction to a stockout (shortage) condition can result in a backorder or a lost sale. With a backorder, the sale is not lost, but only delayed in delivery. Typically, a company will institute an emergency expediting order to get the item, or the customer will be served from the next order of items to arrive. The backorder can result in expediting costs, handling costs, and frequently extra shipping and packaging costs. With a lost sale, the customer's demand for the item is lost and presumably filled by a competitor. The most important component of the cost of a lost sale is the somewhat intangible goodwill lost. This can include

lost profits on sales of other items or on future sales of given item due to the fact that customer temporarily or permanently takes his business elsewhere (HADLEY, WHITIN, 1963, p. 20).

A stockout can result in an extremely high cost if it is in a raw material for a production line that must then be shut down. Often, the cost of a stockout for a manufacturing company is so great that none can be tolerated. It can be seen that the stockout cost (whether due to a backorder or to a lost sale) can vary considerably for different items, depending on customer or internal usage.

In many cases, organizations can use countermeasures to prevent, avoid, or mitigate stockouts. Typical countermeasures are expediting, emergency shipping, special handling, rescheduling, overtime, and substitution. The countermeasures have a prevention cost that can be considered a stockout cost (even though the stockout does not occur).

Just after a shipment (order quantity) is received, the inventory level is high. Just before the next shipment is received, the inventory level is low. The average inventory level on hand just before the receipt of a replenishment order is the safety stock (over many cycles, the inventory level will sometimes be more than the safety stock and sometimes less, but it should average to the safety stock). There is no problem in giving good service just after a shipment arrives, for stocks are high and demand can be filled promptly. The only time there is danger of not meeting demand is just before the next shipment is received (during the read time). Of course, the larger the order quantity, the fewer the annual orders, which means the fewer the opportunities (lead times) for stockouts to occur.

Safety stock can be considered a fairly permanent investment in inventory. On an average, safety stock is always on hand—similar to a fixed asset. In deterministic fixed order size models, the average inventory is approximated as $Q/2$. When safety stock is held, the approximate average inventory becomes $S + Q/2$, where S is the safety stock quantity and Q is the order quantity.

Safety stocks (and thus the reorder point) will be larger for:

- higher stockout costs or service levels,
- lower holding costs,
- larger variations in demand,
- larger variations in lead time.

The relationship between safety stock and service level is shown in Figure 4. It shows safety stock or investment along the vertical axis and service level along the horizontal axis. For a single item, the relationship is straight forward: the curve slopes upward throughout, indicating that additional safety stock (investment) will always increase the level of customer service. The curve gives no indication of what the level of service or investment should be. Management must

decide if the additional expenditure is justified in a particular case. As the customer service level is raised by larger safety stock, the investment increases.

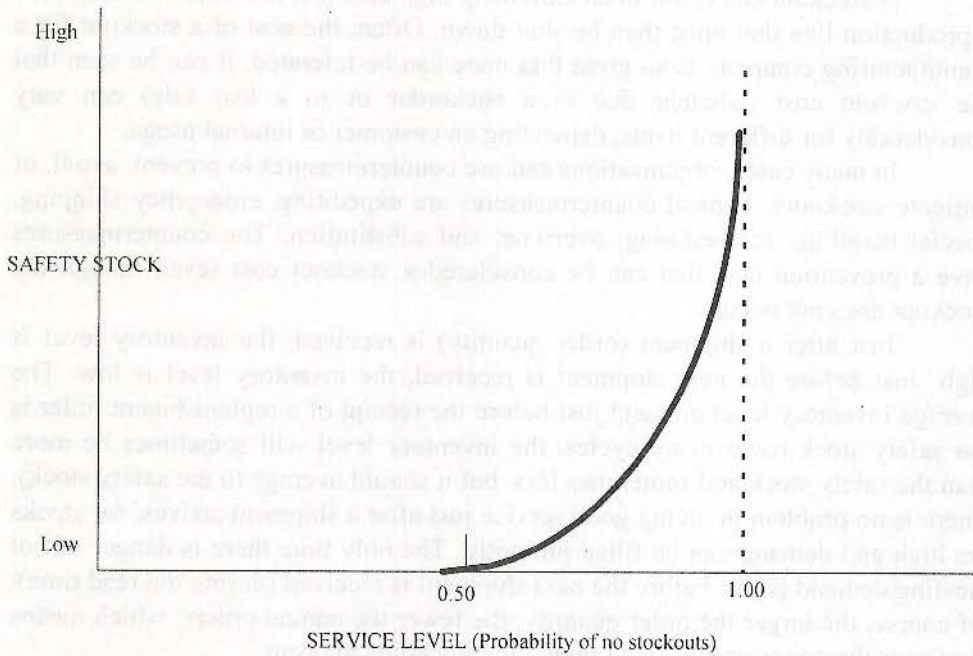


Figure 4 Safety stock vs. service level

Thus, the customer service level directly affects safety stock but does not affect working stock. Usually the investment in working stock is determined before considering safety stock.

There is no fixed formula or rigid procedure to follow in determining the safety stock. The calculations of different methods available are based on demand, lead time, and stockout costs. "The information known about these variables determines the complexity of the calculations. The safety stock is simply the difference between the stock available for the replenishment period (reorder point) and the average demand during the replenishment period. The reorder point is defined as the stock position at which an order is triggered" (TERSINE, 1994, p.206-209).

There are two schools of thought on how to establish safety stocks (and reorder points) for a fixed order size system. The first approach deals with known stockout costs: explicit costs can be allocated to shortages. The second approach deals with unknown stockout costs: management specifies a service level based on

some probability distribution of demand during the lead time. Both of these approaches are outlined and investigated here. The remainder of the chapter emphasizes safety stock and reorder point determination. The demand and lead time are assumed independent and distributed in future time periods with time-invariant parameters.

When demand (or delivery capability) is probabilistic, there is definite chance of not being able to satisfy some of the demand on a routine basis directly out of stock. If demand is unusually large, emergency actions are required to avoid a stockout situation. On the other hand, if demand is lower than anticipated, the replenishment arrives earlier than needed; hence excess inventory is carried. Managers possess differing attitudes concerning the balancing of these two types of risks. There are five possible methods of modeling these attitudes to arrive at appropriate decision rules:

- **Safety Stocks Established Through the Use of a Common Factor** This approach, in its usual form, involves the use of a common time supply as the safety stock of each item. Although more easily understood than most of the other procedures to be discussed, we will find that there is a logical flaw in the use of this type of criterion.
- **Safety Stocks based on the Costing of Shortages** This approach involves specifying (explicitly or implicitly) a way of costing a shortage once one knows certain characteristics of the shortage (for example, the total number of transactions backordered).
- **Safety Stocks Based on Service Considerations** Recognizing the severe difficulties associated with costing shortages, an alternative approach is to introduce a control parameter known as the service level. This becomes a constraint in establishing the safety stock of an item; for example, one might minimize the carrying costs of an item subject to satisfying, routinely from stock, 95 percent of all demands. Again, there is considerable choice in the selection of a service measure. In fact, often in practice, an inventory manager, when queried, may say that company policy is to provide a certain level of service (for example, 95 percent) and yet not be able to articulate exactly what is meant by service.
- **Safety Stocks Based on the Effects of Disservice on Future Demand** This approach to modeling the effects of shortages is to explicitly make future demand a function of the service now provided. Although this philosophy is conceptually appealing, it is very difficult to ascertain the appropriate functional form to use.
- **Safety Stocks Based on Aggregate Considerations** The idea of this general approach is to establish the safety stocks of individual items, using up a given available budget, to provide the best possible aggregate service across

a population of items. Equivalently, one selects the individual safety stocks to keep the total investment in stocks as low as possible while meeting a desired aggregate service level.

3. Material Requirements Planning

Material Requirements Planning (MRP) has been the most widely implemented large scale Production management system since the early 1970's, with several thousand M.R.P. type systems implemented in industry around the world.

The management objective of a material requirements planning (MRP) system is to provide the right parts at the right time. Accordingly, a material requirements planning system plans for future component-part requirements based on finished goods demand. A material requirements planning system is a set of logically related procedures and decision making rules designated to translate a master production schedule into net requirements and planned coverage for those requirements for each component inventory item. MRP answers the question of when to order by first determining when items are needed, and then scheduling an order release so that the items will be received just prior to the needed date (MEREDITH, 1992, p. 462).

An MRP system calculates future component part requirements based directly on a forecast of finished goods productions. That forecast is the master production schedule. To do this, the components of each finished good item must be defined in the system. Bills of material (BOM) provide this definition. A BOM is the engineering definition of the product. It describes assemblies, subassemblies, fabricated components, purchased parts, and the raw materials required to produce the product. Bill of materials records are used by material requirements planning to develop component requirements (WARREN & CULLINANE, 1986, p.5).

M.R.P. originated in the early 1960s in the USA as a computerized approach for the planning of materials acquisition and Production. These early computerized applications of M.R.P. were built around a Bill of Material Processor (BOMP) which converted a discrete Plan of Production component items. This was done by exploding the requirements for the top level product, through the Bill of Material (BOM), to generate component demand.

The process of material requirements planning progresses from top to bottom of the product structure. The gross requirements for a component item, derived from its parent items and from external sources of demand (ORLICKY, 1975, p.1962).

The Projected gross demand was then compared with available inventory and open orders over the planning time horizon and at each level in the BOM.

As time passed, the installations of the technique became more widespread and various operational functions were added to extend the range of tasks that these software systems supported. In particular, these extensions included Master Production Scheduling (M.P.S.), Production Activity Control (P.A.C.), Rough cut capacity planning (R.C.C.P.), capacity Requirements Planning (C.R.P.) and purchasing.

3.1 The Attributes Of Material Requirements Planning

Prior to widespread use of material requirements Planning, the Planning of manufacturing inventory and Production was generally handled through inventory control approaches, for example:

The two bin policy under which inventory availability is continuously reviewed-and a predetermined quantity (fixed batch size) of items is ordered each time stocks fall below a predetermined level (reorder point).

The periodic order cycle policy under which inventory is reviewed on a fixed periodic basis and sufficient items (a variable quantity) are ordered to bring the stock level up to predefined level. (Target inventory).

The implicit assumption of these inventory control approaches is that the replenishment of inventory items can be planned independently of each other. The planning philosophy is that the inventory availability of each component should be maintained. Orlicky offered several important insights, which revolutionized manufacturing inventory management practice.

- Manufacturing inventory, unlike finished goods or service parts inventory, cannot usefully be treated as independent items. The demand for component items is dependent on the demand for the assemblies of which they are part.
- Once a time phased schedule of requirements for top level assemblies is put in place (master Schedule), it follows that the dependent time-phased requirements for all components can be calculated. Consequently, it makes little sense to forecast them.
- The assumptions underlying inventory control models usually involve a uniform or at least a well defined demand pattern. However, the dependency of component demand on the demand for their parents gives rise to a phenomenon of discontinuous demand at the component level. Orlicky termed this lumpy demand. Lumpy demand occurs even if the master scheduled parts face uniform demand because of the effects of lot sizing and the fact that demand for an item often arises from a number of product sources.
- A computer provides the data processing capability to perform the necessary calculations efficiently.

The shift from the stock control approach to the MRP approach, can be viewed as a shift from control of the level of stock to discrete control on the flow of material. MRP is a flow control system in the sense that it orders only what components are required to maintain manufacturing flow. More over such orders can either be for purchased parts or manufactured parts. Therefore a requirements Planning system lays the basis for both production scheduling and raw materials purchasing.

MRP is to be seen as a priority planning system in that it determines requirements, but it does not acknowledge all constraints that exist in the planning problem, particularly capacity. In the case of material constraints it points out the constraint violation but leaves the replanning to the user. In this way, MRP tells the users what must be done in order to meet the master schedule, as opposed to what can be done.

The starting point for MRP thus is the recognition that products to be manufactured or assembled can be represented by a bill of material. A bill of material describes the parent/child relationship between an assembly and its component parts or raw material.

An MRP System is driven by the master production schedule, which records the independent demand for top level items. It is derived from evaluating forecasts, customer orders and distribution center requirements.

MRP uses this requirements information, together with information on product structure from the bill of materials file, current inventory status from the inventory file and component lead times data from the master parts file. MRP produces a time-phased schedule of planned order releases on lower level items for purchasing and manufacturing. This time-phased schedule is known as materials requirements plan. This flow of information is illustrated in figure 5 .

Some of the main characteristics of M.R.P., which are apparent from the discussion above, include:

- MRP is product oriented in that it operates on a bill of materials to calculate the component and assembly requirements to manufacture and assemble a final product.
- MRP is future oriented in that it uses planning information from the master production schedule to calculate future component requirements instead of forecasts based on historical data.
- MRP involves time phased requirements in that during MRP Processing, the requirements for individual components are calculated and offset by their expected lead time to determine the correct requirement date.
- MRP involves priority planning in that it establishes what needs to be done to meet the master schedule, as opposed to what can be done, given capacity

and material constraints (BROWNE, HARHEN, SHIVNAN, 1990, pp. 64-65)

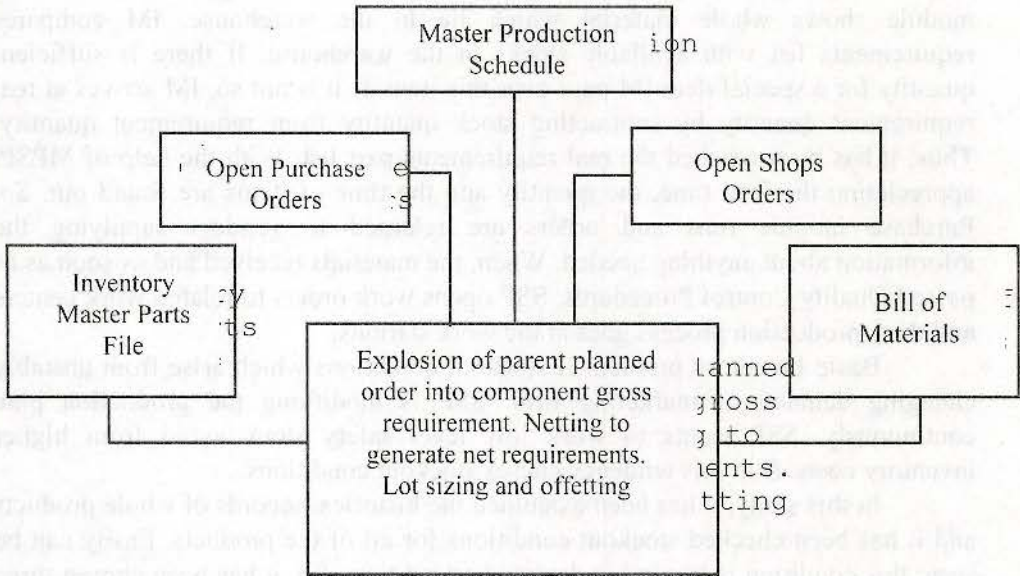


Figure 5 Basic Structure of an MRP System

4. AN APPLICATION OF SAFETY STOCK MODELS IN A COMPANY

The Company as a Corporation with Germans, has marketing firm in Germany. So, almost all of the demand comes from Germany. This firm, always sends it's six months demands to the Company's Inventory Control and Order Planning (SSP) department at the beginning of every month.

SSP begins to prepare the production plans according to capacity limits and arrange some meetings with the other departments such as manufacturing control and Research and Development in order to finish result the monthly production plans. Research and Development offers some regulations on several products, Manufacturing department gives usable machine and operator hours in the firm for that month. Maintenance department warns about some trouble in assembly on the plan. Then the plan is entered the master production scheduling and MRP is run. While MRP is running, firstly MPS and PDM is connected each other.

Then, part list can be formed according to bill of material (BOM) level by level. At the end, whole part list becomes evident with the information about quantity of each item in order to produce final product. Because the Company has

to produce hundred of products which have thousands of parts, usually MRP run up to early morning, all the night in order to find out exact quantity for each item.

Afterwards Inventory Management module (IM) begins to work. This module shows whole material which lie in the warehouse. IM compares requirements list with available stocks in the warehouse. If there is sufficient quantity for a special item IM pass over this item. If it is not so, IM arrives at real requirement quantity by subtracting stock quantity from requirement quantity. Thus, it has been reached the real requirements part list. With the help of MPSP, appreciating the lead time, the quantity and the time of items are found out. So, Purchase module runs and orders are released to vendors supplying the information about anything needed. When, the materials received and as soon as as passed Quality Control Procedures, SSP opens work orders to related work centers and thus, production process goes at the work stations.

Basic Inventory problem is stockout conditions which arise from unstably changing demand of marketing firm. SSP is modifying the production plan continuously. SSP wants to work low level safety stock avoid from higher inventory costs. But, this tendency causes stockout conditions.

In this study, it has been examined the historical records of whole products and it has been checked stockout conditions for all of the products. Easily can be seen, this condition is becoming during the lead time. So, it has been chosen three product which often cause problem. Then two different safety stock approximations has applied with chosen products, it has been determined optimum safety stock values which setting of minimum cost.

4.1 Determination and Calculation of Planning Parameter

The firm management, has followed item based stock policies up to now. In addition to, it has hold final product safety stock in small quantities based on experience of planning manager. But due to often changed orders, the firm meets stockout condition from time to time. Backorder case occurs only during the lead time. So, attention has been focused on the distribution of demand during the lead time. The total time to procure all the raw materials and purchased parts, process them and package the finished product is the production cycle time. The manufacturing cycle is the time elapsed between the release of an order and its completion. The manufacturing cycle time is comprised of the following five elements.

- 1-Setup time.: The material, machine, or work center is prepared for an operation
- 2-Process time.: The productive operations are performed
- 3-Wait Time: Material is waiting to be moved to its next location.
- 4-Move time.: Transportation occurs from storage, to storage or between work center

5- Queue time.: Material waits, because on other order is being processed at a work center.

$$\bar{M} = \frac{\sum_{M=0}^{M_{\max}} M P_{(M)}}{\sum_{M=0}^{M_{\max}} P_{(M)}} = \text{mean lead time demand}$$

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{M=0}^{M_{\max}} (M - \bar{M})^2 \cdot P_{(M)}}{\sum_{M=0}^{M_{\max}} P_{(M)}} = \text{variance of lead time demand}$$

Where

M = Lead time demand in units

σ = Standard deviation of lead time demand

$P_{(M)}$ = Probability of a lead time demand of M units

M_{\max} = Lead time demand in units

The probability of a stockout for a given item is simply the probability that demand during the lead time will exceed the reorder point

$$P(M > B) = \frac{\sum_{M=B+1}^{M_{\max}} P_{(M)}}{\sum_{M=0}^{M_{\max}} P_{(M)}}$$

The expected stockout quantity during the lead time can find the following

$$E(M > B) = \frac{\sum_{M=B+1}^{M_{\max}} (M - B) P_{(M)}}{\sum_{M=B+1}^{M_{\max}} P_{(M)}}$$

Where

B = Reorder point in units,

$P(M > B)$ = Probability of a stockout

$E(M > B)$ = Expected stockout in units during the lead time

Table 1. Lead time demand data

Lead time demand		Frequency of observation	
1-	12	4-	2
2-	10	6-	3
3-	12	8-	4
4-	12	10-	2
5-	8	11-	3
6-	11	12-	5
7-	11	17-	2
8-	4	18-	2
9-	8	22-	1
10-	6	24-	1
11-	10		
12-	8		
13-	12		
14-	17		
15-	11		
16-	17		
17-	18		
18-	22		
19-	6		
20-	18		
21-	24		
22-	6		
23-	4		
24-	12		
25-	8		

Table 1. Shows 25 observation lead times for a part of the product. Then we can find possibility of stockout.

Table 2. Finding Possibility Of Stockout

Lead Time Demand	P(m)	Cumulative	P(m>B)
4	0,08	0,08	0,92
6	0,12	0,20	0,80
8	0,16	0,36	0,64
10	0,08	0,44	0,56
11	0,12	0,56	0,44
12	0,20	0,76	0,24
17	0,08	0,84	0,16
18	0,08	0,92	0,08
22	0,04	0,96	0,04
24	0,04	1,00	0,00

Now, we can determine \bar{M} and σ Parameters.

$$\bar{M} = \frac{\sum_{M=0}^{M_{\max}} M \cdot P_{(M)}}{\sum_{M=0}^{M_{\max}} P_{(M)}} = \frac{4 \cdot 0,08 + 6 \cdot 0,12 + 8 \cdot 0,16 + 10 \cdot 0,08 + 11 \cdot 0,12 + 12 \cdot 0,20 + 17 \cdot 0,08 + 18 \cdot 0,08 + 22 \cdot 0,04 + 24 \cdot 0,04}{1,00}$$

$$\bar{M} = 11,48$$

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{M=0}^{M_{\max}} (M - \bar{M})^2 \cdot P_m}{\sum_{M=0}^{M_{\max}} P_m}$$

$$\sigma^2 = (4-11,48)^2 \cdot 0,08 + (6-11,48)^2 \cdot 0,12 + (8-11,48)^2 \cdot 0,16 + (10-11,48)^2 \cdot 0,08 + (11-11,48)^2 \cdot 0,12 + (12-11,48)^2 \cdot 0,20 + (17-11,48)^2 \cdot 0,08 + (18-11,48)^2 \cdot 0,08 + (22-11,48)^2 \cdot 0,04 + (24-11,48)^2 \cdot 0,04$$

$$\sigma^2 = 4,4760 + 3,6036 + 1,9377 + 0,1752 + 0,0276 + 0,0541 + 2,4376 + 3,4001 + 4,4268 + 6,27$$

$$\sigma^2 = 26,8087$$

$$\sigma = 5,1771$$

4.2. Statistical Tests

Statistical tests should establish the basis for any standard distribution assumption concerning a demand function.

In this study it has been used SIMAN software to determine the demand distribution. Then chi-square test has been applied to demand distribution. The results has been taken as a summary from the program.

When demand is normally distributed, the reorder point can be obtained from the following formula;

$$B = M + \bar{S} = M + \bar{Z} \cdot \sigma = \text{reorder point in units}$$

Where

M = Average lead time demand in units

S = Safety stock in units

Z = Standard normal deviate

σ = Standard deviation of lead time demand

4.3. Calculation Of Costs

The expected safety stock is defined as

$$S = \int_0^{\infty} (B-M) f(M) dM$$

$$S = \int_0^{\infty} f_{(M)} dM - \int_0^{\infty} M f_{(M)} dM = B - M$$

The expected number of backorders per lead time is.

$$E(M > B) = \int_0^{\infty} (M-B) \cdot f_{(M)} dM$$

Expected annual safety stock cost = holding cost + stockout cost

$$TC = S.H + \frac{AR}{Q} \int_B^{\infty} (M-B) f_{(M)} dM$$

$$TC = H(B - \bar{M}) + \frac{AR}{Q} \int_B^{\infty} (M-B) f_{(M)} dM$$

$$TC = H(B - \bar{M}) + \frac{AR \cdot E(M > B)}{Q}$$

Where _

B = M + S = Reorder point in units

S = Safety stock in units

H = Holding cost per unit of inventory per year

A = Backordering cost per unit

R = Average annual demand in units

Q = Lot size in units

\bar{M} = Lead time demand in units

M = Average lead time units

f(M) = Probability density function of lead time demand

If we take the derivative of the expected annual cost of safety stock with respect to the reorder point :

$$P(M > B) = P(s) = \frac{H \cdot Q}{AR} = \text{Optimum Probability of a stockout.}$$

This formula can be applied to both discrete and continuous probability distributions of lead time demand.

4.4. Determination of Another Costs

Annual Inventory Value : 85.000.000.000 TL/year

We can determine the holding costs as the following table 3

Table 3. Determining Inventory Holding Cost

Group	Cost (TL/Year) (1.000.000-)
Capital Cost (Opportunity Cost)	85.000 x 100 % interest rate 85.000
Insurance on Building	3.500
Storage & Handling	4.250
Taxes on Building	78
Obsolescence	15
TOTAL	92.843

$$\begin{aligned} \text{Annual Inventory Holding Charge} &= 92.843 / 85.000 \\ &= 109,2 \% \end{aligned}$$

We also determine setup costs similar way as the following table 4

Table 4 Determining set up Costs for production run

Group	Cost (TL/Order)
Preparing the shop order	15.000.000
Scheduling the work	24.000.000
Preproduction setup	18.000.000
Expediting	50.000.000
TOTAL	107.000.000

Then we can find the Backorder Cost as the following manner;

If an order is not fulfilled, backorder costs occur. This cost depends on the source of backorder. Even all of the parts and components are available except one, the production process can not begin just because of this deficiency.

Thus,

$$\begin{aligned} \text{Backorder cost} &= \text{Profit loss} + \text{Investment on parts which is} \\ &\quad \text{formed final product} \\ &= \underbrace{\text{Usually } \% 20 \text{ or } \% 25}_{\text{of}} \underbrace{\text{These parts can not use in}}_{\text{manufacturing due to missing one}} \\ &\quad \text{sales price} \\ \text{Backorder cost} &= 15.000.000 + 50.000.000 = \underline{65.000.000} \end{aligned}$$

In addition, there isn't a question of loss sales. Because, aggregate corporation can not purchase from anywhere except the company.

4.5 Calculation Of Safety Stock With Costs Approximations

So, if we find out other related data, we can calculate the safety stock for a combi which is number 7713200981

$$Q = \sqrt{\frac{2.C.R}{Z.P}}$$

Where

C = Set up cost

R = Annual Demand

Z = Inventory holding Cost

P = Production cost

Production cost has been determined by subtracting the profit from sales price.

Thus,

$$Q = \sqrt{\frac{2.107.000.000.650}{1.09.52.000.000}}$$

$$Q = 50 \text{ units}$$

Then, we find possibility of stockout ($P_{(s)}$)

$$P_{(s)} = \frac{H.Q}{A.R} = \frac{(1,09 \times 52,000,000) \cdot 50}{65,000,000 \times 650} = 0,067$$

If we return table 3.2, by consulting the last column for $P_{(s)} = 0.067$, the computed value is between 0,04 - 0,08. Selecting the smaller value (0,04) the reorder point is 22 units ($B=22$)

$$B = \bar{M} + S$$

$$S = B - \bar{M} = 22 - 12 = 10$$

$$S = 10 \text{ units}$$

We can find 10 units safety stock for chosen product.

4.6 Calculation Of Safety Stock With Service Level

Reorder point determination can be simplified considerably if the demand follows some known distribution such as normal, Poisson or negative exponential. If we examined previous calculations, we remember the distribution of lead time demand was normal.

It was found following values from SIMAN program.

$$\bar{M} = 11,7$$

$$\sigma = 5,64$$

If we determine the service level as 95 % safety stock can be calculated following

$$S = Z \cdot \sigma$$

Where

Z = Area under the Normal Curve

σ = Standard deviation of lead time demand.

We find 1,645 from the standardized normal distribution table.

Thus :

$$S = 1,645 \cdot 5,64 = 9,28$$

$$S = 10 \text{ units}$$

5. CONCLUSION

Production planning and master scheduling establish the manufacturing plans of products or end items to be produced during a given time frame. MRP takes the master schedule for end items and calculates the plan for all dependent demand items composing the end items. The risk of stockout occurs after the reorder point is reached and before next incoming order is received. The safety stock is the risk adjustment to the reorder point to protect against stockouts. The reorder point consist of the mean lead time demand plus the safety stock.

In this study safety stock levels has been obtained by the minimization of the expected cost of safety stock (holding and stockout costs) or by creation of service levels. The treatment of risk involves the analysis of the demand distribution over the relevant lead time. Standard normal distribution has been applied has been applied to describe the demand pattern by SIMAN software. In the preceding pages, models are solved and the results are shown in Table 5.

Table 5 A comparison of models for three products

Product code No.	Cost Approximation Model	Service Level Model
7 713 200 981	S = 10	S = 10
7 713 236 999	S = 30	S = 23
7 713 230 977	S = 17	S = 19

Because of real parameters of manufacturing cycle and cost accounting values were not given, the calculations has been made under some assumptions which have accepted before. So, there may be some differences beetwen neded and calculated safety stock values.

Planning department often mets stockout condition. Because, there isn't sufficient final product to meet demand. If the planning department holds safety stock which are determined above procedures, backorder cost, holding cost and total inventory cost will decrease.

REFERENCES

1. **Arnold, J.R.T** (1991). Introduction to Material Management. New Jersey: Prentice-Hall.
2. **Browne, J., Harhen, J., & Snivhan, J.** (1990). Production Management Systems, A CIM Perspective. England: Addison-Wesley Pub.Co.
3. **Dilworth, J.B.** (1993). Production and Operations Management, Manufacturing and Services. New York: Mc Graw-Hill.
4. **Evans, J., Anderson, D., Sweeney, D., & Williams, T.** (1987). Applied Production and Operations Management. New York: West Publishing Co.
5. **Hadley, G., & Whitin T.M.** (1963). Analysis of Inventory Systems. New Jersey: Prentice-Hall Englewood Cliffs.
- 6.. **Meredith, J.R.** (1992). The Management of A Conceptual Emphasis. New York:
7. **Nahmias, S.** (19933). Production and Operations Analysis. Boston: Irwin.
8. **Orlicky, J.** (1975). Materials Requiremats Planning.: New York: Mc Graw-Hill Co.
9. **Smith, S.B.** (1989). Computer Based Production and Inventory Control. New Jersey: Prentice-Hall. & Englewood Cliffs.
10. **Tersine, R.** (1994). Principles of Inventory of Materials Management. New Jersey: Prentice-Hall. & Englewood Cliffs.
11. **Vollman, T.E., Berry, W.L., & Whybark D.C.** Manufacturing, Planning and Control Systems. Illinois: Irwin.
12. **Warren, L.K., & Cullinane.** (1986). How to Implement MRP II. U.S.A: American Management Association.

VERGİLEME İLKELERİ VE KÜRESELLEŞME

Yrd. Doç. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR

Celal Bayar Üniversitesi Gördes M.Y.O, MANİSA

I-GİRİŞ

Devlet toplum halinde yaşayan insanların, ortak ihtiyaçlarını karşılamak için meydana gelmiş bir organizasyondur. Devlet yüklediği kamu hizmetlerini yerine getirebilmek için finansal kaynaklara gereksinim duymaktadır. Bu finansal kaynakların başında vergiler gelmektedir. Vergiler, bir ülkede tüm kesimlerin ekonomik, sosyo-politik faaliyet ve hareketlerinin odak noktasıdır.

Devletin varlığının temel koşulu olan vergi, milletlerin varlıklarını bağımsız ve güçlü olarak sürdürmelerini sağlayan en önemli araçlardan birisidir. Tarihsel süreç içinde teknik ve ekonomik gelişmelere paralel olarak devletin üstlendiği görevler, nitelik ve nicelik olarak değişmiştir. Devlet geleneksel kamu hizmetlerinin yanısıra sosyo-ekonomik görevler de üstlenmiştir. Devletin yükümlülüklerindeki sürekli artış kaçınılmaz olarak vergilerin yükseltilmesini gerektirmiştir. Maliye teorisyenleri ve uygulamacıları hem vergi gelirlerini artırmak, hem de mükelleflerin tepkilerini engellemek için sürekli yeni arayışlar içinde olmuşlardır.

Devlet anlayışındaki gelişmelere paralel olarak verginin sosyo-ekonomik fonksiyonları önem kazanmıştır. Böylelikle “sadece kamu harcamalarının yapılabilmesi için belli bir satın alma gücünün özel sektörden kamu sektörüne aktarılması” gibi dar bir vergi anlayışı yerine “kamusal ihtiyaçların karşılanması ve makro-ekonomik amaçların gerçekleştirilmesi için ekonomik birimlere yüklenen ödemeler” anlayışı egemen olmuştur. Günümüzde kamu harcamalarının finansmanının sağlanması yanında kıt kaynakların etkin ve verimli dağılımında, farklı toplumsal gruplar ve sektörler arasında vergi yükü dengelerinin gerçekleştirilmesinde, hızlı ve istikrarlı ekonomik büyümeyle birlikte milli gelirin artırılmasında, bölgesel dengesizliklerin giderilmesinde ve temel makro-ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesinde rasyonel bir vergi sisteminin önemi büyüktür.

Kamu harcamalarının sürekli artması, belirli gelir kaynaklarının önemini kaybetmesi, sürekli yeni vergi olanaklarının aranmasına yol açmakta olup sonuçta eski vergiler ile yeni vergiler arasında tamamlayıcı ya da tahrip edici yönde çelişkili etkilere neden olabilmektedir. Vergilemede bu şekilde oluşan karışıklığa zaman zaman vergi yükünü azaltmaya yönelik olan ve daha ziyade basit bir vergilendirme yapısına dönme amacını hedefleyen “vergi reformları” ile karşı çıkmaktadır. Vergileme ilkelerine uygun olarak hazırlanmayan vergi düzenlemeleri, gerek mükellefler, gerekse vergi idaresi tarafından tepkiyle

karşılanabilmekte ve istenmeyen mali, iktisadi ve sosyal yönden olumsuz etkilere neden olabilmektedir.

Ekonomik, mali ve sosyal nitelikler taşıyan vergileme ilkeleri zaman içinde değişikliklere uğramıştır. Vergiciliğin anayasası olarak kabul edilen vergileme ilkeleri devletin fonksiyonlarındaki değişikliklere paralel olarak dinamik bir biçimde sürekli olarak değişmektedir.

II-VERGİLEME İLKELERİNİN NİTELİĞİ VE GELİŞİMİ

Vergileme ilkeleri, çeşitli vergilerin gerek kapsamı, gerekse yapılarının belirlenmesi bakımından uyulması gereken normlardır. Vergileme ilkeleri, bir yandan ekonomik, sosyal düzen ve ideolojideki gelişmelere, diğer yandan vergi kurumunun nitelik ve amaçlarında meydana gelen gelişmelere paralel olarak zamanın akışı içinde önemli değişimlere uğramıştır(Turhan, 1993:190).

Vergileme ilkeleri, ayrı ayrı vergilerden veya bir vergi sisteminden beklenen ekonomik, sosyal ve mali fonksiyonların gerçekleştirilmesi için vergi bileşiminin oluşturulmasında, tekniğinde ve uygulamasında dikkat edilmesi gereken, uzun yılların deneyimi sonucu ortaya çıkmış ve/veya iktisadi mali düşünce sistemi içinde önerilmiş temel unsurlar ve kurallardır (Devrim, 1996:181).

Bir vergi sisteminin tamamının gözden geçirildiği, diğer bir ifade ile, büyük bir vergi reformunun yapıldığı sırada, vergi kanunlarını yeniden düzenleyenler, bunların vergi adaletine, verimliliğine ve ekonomik gelişmeye engel olmaması gibi başlıca vergileme ilkeleri esaslarına uygunluğunu da dikkate almak zorundadırlar (Özer,1972:58).Bir vergi sisteminin başarısı veya başarısızlığı, vergileme sırasında uyulan vergileme ilkelerine göre ölçülmektedir (Özer,1972:39).

Vergileme ilkeleri iktisadi, sosyal ve ahlaki vb. yönlerden etkin olmayan vergi şekilleri ve tekniklerini ortadan kaldırmak ve bunların yerine daha etkinlerinin vergi sisteminde yer almasını sağlamak arzusu ile ortaya çıkmıştır(Neumark, 1975:19). Vergi sistemleri, vergileme ilkeleriyle değerlendirilmekte ve bu ilkeler optimal vergileme teorisini oluşturmaktadır (Rosen, 1995:356). Değişmez karakterli olmayıp zamana ve şartlara göre yeniden formüle edilebilen vergileme ilkelerinin temel özellikleri (Aksoy, 1991:181);

– Vergileme ilkeleri, uyulması gerekli, normatif ilkeler niteliğindedir. Bu nedenle bu ilkeler "olanı" değil, "olması" gerekeni ifade ederler.

– Vergilemenin normatif yönü olarak kabul edilen vergileme ilkeleri her çağa ve her ülkeye göre değişebilmektedir. Vergileme ilkeleri ülkelerin ekonomik ve sosyal şartları, teknolojik imkanları, toplum dünya görüşü ve zihniyeti, hukuk bilincinin oluşum seviyesi ve kamu hukukunun durumu ile yakından ilgilidir.

– Verginin niteliği, tekniği zaman ve mekana göre değiştiği gibi, "olması gerekeni" ifade eden vergileme ilkeleri de değişebilmektedir. Bu nedenle vergileme ilkeleri belirli ekonomilere ya da belirli dönemlere göre farklı olabilmektedir.

- Vergileme ilkelerinin nispi bir önemi vardır. Her bir ilkenin önemi ve değeri, diğerlerinin önem ve değerleri ile çok sıkı bir ilişki içindedir. Dolayısıyla vergileme ilkelerinin her biri tek tek değil, birlikte ele alınır ve değerlendirilir. Vergilemede belirli bir amaç için geçerli olabilecek bir ilke, başka bir amaç için geçerli olmayabilmektedir. Dolayısıyla, farklı amaçların gözetilmesi halinde farklı vergileme ilkelerinin hakim kılınması nedeniyle "ilkeler arası çatışma"ya yol açılabilmektedir. Ancak uygulamada hiçbir vergi sisteminde bütün ilkelere aynı anda tam olarak uyulması beklenmemektedir. Bütün bunlara rağmen, günümüzde aşırılıklara kaçmayı engelleyen ilkeler vergilemenin anayasal normları haline gelmiştir. Bu normlara uygun hareket edilmesi gerek mevzuat, gerekse uygulama açısından başarılı sonuçların alınmasına yardımcı olmaktadır (Şenyüz, 1993:208).

Devletin varlığının temel koşulu olan vergi, milletlerin varlıklarını bağımsız ve güçlü olarak sürdürmelerini sağlayan en önemli araçlardan birisidir. Devletin yükümlülüklerindeki sürekli artış kaçınılmaz olarak vergilerin yükseltilmesini gerektirmiştir. Yönetimler hem vergi gelirlerini artırmak, hem de mükelleflerin tepkilerini engellemek için sürekli yeni arayışlar içinde olmuşlardır (Muter, 1988:36).

Vergileme ilkeleri, konusunda yapılan çalışmalar maliye ilminin doğuşuna kadar uzanmaktadır (Eker, 1996:141). Objektif bir olay sayılan vergi nasıl gerek niceliği ve gerekse fonksiyonları bakımından zorunlu bazı değişikliklere uğramışsa, ekonomik, mali ve sosyal nitelikler taşıyan vergileme ilkelere de zaman içinde değişikliklere uğramıştır (Tekin, 1978:5).

Orta Çağ'dan günümüze kadar vergileme ilkelerine ilişkin esas görüşler - felsefeci, ekonomist ve siyasal teorisyen- birçok yazarın eserinde rastlanmaktadır. Bu görüşlerde, bağımsızlık ve egemenlik ya da vatandaş ve toplum arasındaki bütün ilişkiler yönünden, vergi ödeme görevi veya ödeme gücünün belirlenmesi en somut bir biçimde yer almıştır (Musgrave, 1959:61).

Modern vergi teorisinin eşitlik ve genellik ilkeleri bu dönemin din bilginleri (Konanistler) tarafından geliştirilen Hıristiyanlık felsefesi ve ortaçağın sonlarında ilkel teoride yer almıştır (Herekman, 1988:5).

Verginin özgürlüğün ve vatandaşlığın bir simgesi olarak kabul edilmesi vergi kültürünün önemli bir aşaması olmuştur. Verginin yardım görünümünden "zorunlu" niteliğe dönüşmesi ve devletin egemenlik hakkına dayanarak kişilerin gelirlerine paydaş olma durumuna gelmesi sonucunda, devletin vergilendirme yetkisinin sınırlandırılması sorunu önem kazanmıştır. Hükümdarlara karşı ilk ayaklanmalar, kralın keyfi davranışlarını önleme ve vergileme yetkisini hukuksal sınırlar içinde tutma amacıyla başlamıştır. Yüz Yıl Savaşları'ndan sonra vergilerin artması, rahip ve asiller sınıfının toplumdaki eğitici ve askerlik görevleri dolayısıyla vergiden muaf tutulmaları, burjuva ve köylü sınıfının üzerinde büyük baskılara yol açmıştır. İngiltere'de Büyük Özgürlük Fermanı'ndan (1215) başlayarak, Haklar Bildirgesi (1688) biçiminde devam eden gelişmeler, kralın bazı

vergileme yetkilerinin parlamentoya devredilmesiyle sonuçlanmıştır. Böylece vergilemenin ulusal istence ve gereklere dayandırılması ilkesi yerleşmeye başlamıştır.

İngiltere’de siyasal iktidarın vergilendirme gücünün sınırlandırılması onyedinci yüzyılda, Kara Avrupa’sında ise onsekizinci ve ondokuzuncu yüzyıllarda gerçekleşebilmiştir. 1789 Fransız Devrimi’nin önemli nedenlerinden birisi keyfi vergiler konulmasıdır. Devrimden sonra ilan edilen İnsan ve Vatandaş Hakları Demeci’nde vergilemede eşitlik ve genellik ilkeleri ile vergilerin yasallığı ilkesi hükme bağlanmıştır (Öncel, Kumrulu, Çağan, 1992:54).

Amerikan ayaklanmasının nedenleri arasında ağır ve adil olmayan vergiler ilk sırada yer almıştır. 26 Ağustos 1789 günü İnsan Hakları Bildirgesi’nin 13. Maddesi’nde “Kamusal gereksinme ve yönetim giderleri için vergi ödeme zorunluluğu olduğu ve verginin bütün yurttaşlar arasında eşit olarak dağıtılması gerektiği”; 14. Maddesi’nde ise; “Yurttaşların kamu giderlerine katılmanın zorunluluğunu saptamak ve katılmayı özgür iradeleriyle rıza göstermek, toplanan vergilerin nasıl kullanıldıklarını izlemek ... haklarıdır” denilmektedir (Aliefendioğlu, 1991:12). 10 Aralık 1948 tarihli İnsan Hakları Evrensel Beyanamesi’nin 17’inci maddesinde “Hiç kimsenin keyfi olarak mal ve mülkünden yoksun bırakılamayacağı hükme bağlanmış, 20 Mart 1952 tarihinde İnsan Hakları ve Ana Hürriyetleri Korumaya Dair Sözleşmeye Ek Protokol’ün 1’inci maddesinde de “Devletin vergi ve diğer mali yükümlülük koyma yetkilerine saygı gösterilmekle birlikte bu yetkilerin insan haklarına aykırı olarak keyfi kullanılamayacağı” belirtilmiştir (Öncel vd.,1992:8). Batıda parlamenter demokrasinin gelişmesi, sanayi devrimi, sosyal devlet, eşitlik ve adalet ilkelerinin eriştiği yeni anlayış vergilemede keyfiliğin yerine hukuksal kuralların almasını sağlamıştır.

İbni Haldun 1377 yılında yazmış olduğu Mukaddime adlı eserinde vergilemenin temel kurallarından söz etmiştir. İbni Haldun vergilerin, devletin harcamalarını karşılamak için, bireylerden bütünüyle politik güce dayalı olarak aldığı, vergilerin devletin en önemli geliri olduğunu ve vergi gelirlerinin devletin yaşamına paralel bir gelişim gösterdiğini belirtmiştir. İbni Haldun bir hükümdara yazdığı mektupta “Toplanan malları hak edenler arasında doğruluk ve eşitlikle böl, şerefinden dolayı şeref sahibine ve zenginliğinden dolayı zengine aynı muamelede bulunma, hizmetinde bulunanları vergi ödemekten muaf tutma, kudret ve takatleri dışında ödenekler ödemeğe kimseyi zorlama, adalet haricinde tekliflerde bulunma...” şeklinde önerilerde bulunmuştur. İbni Haldun’a göre: vergi bütün mükellefler arasında, dürüstlük, adiltık ve eşitlik kurallarına göre, hiç kimseyi asil ve zengin olduğu veya yönetici yakınlığı nedeniyle vergi dışı bırakmadan ve en önemlisi herkesten ödeme güçlerini aşmayacak şekilde alınmalıdır. Burada vergilemenin adalet ve eşitlik, genellik ve ödeme iktidarı gibi temel ilkeleri ile karşılaşılmaktadır (Falay, 1987:55).

15. yüzyılın vergileme politikası anlayışı içinde "Vergi mükellefin rızası ile alınmalıdır; alınmadığı takdirde esasını tabi hukuktan alan mülkiyet hakkına aykırı düşer" düşüncesi egemen olmuştur. Bu temel fikir üzerinde ilk vergi teorisini kuran Bodin, verginin kanuni ve adil olması ilkelerini ilk olarak bilimsel açıdan belirlemiştir (Herekman, 1988:5).

17 yüzyıldan itibaren bir çok iktisatçı tarafından vergileme ilkeleri konusunda çeşitli görüşler ileri sürülmüştür. Fakat, mali literatürde vergileme ilkelerinin tartışılması, özellikle A. Smith ve A.Wagner tarafından ileri sürülen kuralların açıklanması ile başlamış ve yoğunlaşmıştır. Adam Smith'in 1776 yılında yayımlanan "Milletlerin Zenginliği" adlı eserinde önemle üzerinde durduğu "adalet", "belirlilik", "uygunluk" ve "iktisadilik" ilkeleri halen bütün maliye otoriteleri tarafından benimsenmekte gerek mükellef, gerekse hazinenin çıkarlarını gözeten bu ana ilkeler "Vergilemenin Dört Temel Direği" ve "Mükelleflerin Hukuk Beyannamesi" mahiyetinde olduğu kabul edilmektedir (Sayar, 1975:99).

David Ricardo'nun 1817 yılında yayımladığı "Siyasi İktisat ve Vergilendirmelerin İlkeleri" adlı kitabında vergilendirme ilkelerinden söz edilmektedir (Ricardo, 1997:33). Mc. Cullock, J. Bay Say ve J. S. Mill, Edgewort, H. Dolton ve P.C. Pigou gibi iktisatçılar da vergileme ilkelerine ilişkin yeni sınıflamalarda bulunmuşlardır (Dikmen, 1964:216). Vergi politikasının ve tekniğinin kısmen temelini oluşturan bu ilkeler, modern mali literatürde F. Neumark ve H. Haller tarafından geliştirilmiş ve bilimsel açıdan gerekçelendirilmiştir (Turhan, 1993:190-1991).

Vergiler uzunca bir dönem sadece kamu hizmetlerinin finansmanı nedeni ile alınmış devletin fonksiyonlarının artmasıyla birlikte vergilerin toplumsal yükü giderek artmıştır. Vergi yükünün kişiler üzerinde eşit ve adaletli bir biçimde dağıtılması, kamu maliyesi üzerinde önemli bir sorun haline gelmiştir. Bu nedenle, vergi yükünün kişiler arasında dağılımında eşitliğin sağlanması amacı ile fayda ve ödeme gücü ilkeleri öne sürülmüştür. Daha sonraları ise vergi, gelir ve servet dağılımındaki eşitsizliklerin, adaletsizliklerin azaltılması için sosyal bir amaç ile alınırken, eşit fedakarlık için ödeme gücü, ekonomik politika aracı olarak ekonomik amaç ile alınırken de, ekonomik etkinlik ilkesi üzerinde durulmuştur (Dikmen, 1964:225).

III-MALİ, İKTİSADİ, SOSYAL VE İDARİ VERGİLEME İLKELERİ

Vergilendirme ilkeleri sözedildiği zaman, Adam Smith'in "Vergilemede Adalet", "Vergilemede Belirlilik", "Vergilemede Uygunluk" ve "Vergilemede İktisadilik" ilkeleri düşünülmektedir. Ekonomik düşünce ve öğretilerde bu ilkelerin önemli bir yeri vardır.

Günümüzde maliye teorisyenlerinin etkin bir vergi sistemine ilişkin, vergileme ilkelerini çoğaltma eğilimi içinde oldukları görülmektedir. Temel anlamda, etkin bir vergi veya vergi sisteminde öncelikle üç genel ilkenin göz önüne

alınması gerekir. Bunlar; (i) verimlilik, (ii) vergi yüklerinin dağıtılmasında adalet ve (iii) vergi programlarının bir bütün olarak ekonominin acil ve uzun vadeli ihtiyaçlarına uygulanabilmesidir. Bu ilkelerin her biri çeşitli ilkeleri kapsamaktadır (Plank, 1953:168).

Bu bölümde vergilemenin amaçlarına ve vergi yönetimine yönelik vergileme ilkeleri incelenmiştir.

A-MALİ VERGİLEME İLKELERİ

Vergilemenin esas amacı kamu hizmetlerinin finansmanını karşılamak üzere hazineye gelir temin etmektir. Vergilemenin mali amacı, vergiden, optimal hasılanın sağlanmasıdır. Nitekim Adolph Wagner "Devletin varlığı ve hayatyeti bireylerinkinden daha önemlidir. Bireylerin hakları ancak, devletin varlığı ile korunabilir" diyerek vergilemenin mali amacının önemine değinmiştir. Dolayısıyla etkin bir vergi sistemi, verimli ve esnek yapıya sahip olmalıdır (Nadaroğlu, 1992:310). Mali vergileme ilkeleri "yeterlilik (verimlilik), "esneklik" ilkeleridir.

1-Vergilemede Yeterlilik (Verimlilik) İlkesi

Vergilemenin temel amacı, devletin yeterli gelir sağlayarak kamu harcamalarını finanse etmesidir. Kamu hizmetlerinin sürekli artışı sonucunda devlet vergisel açıdan yeni vergiler ihdas etmekte ya da uygulanan vergilerde gelirleri artırıcı yönde düzenlemeler yapmaktadır (Plank, 1953:183). Bu bakımdan, verginin kamu harcamalarını karşılaması için başvurulan bir araç oluşu, onun ilk ve önemli amacı olduğunu ortaya koymaktadır. Bu nedenle vergiye ilişkin tarh ve tahsil giderleri çıktıktan sonra geri kalan kısmın kamu harcamalarını karşılayacak ölçüde olması gerekmektedir (İlkmen, 1970:131).

Vergilemede yeterlilik ilkesine ne derecede ulaşılabildiği, vergi gelirlerinin kamu harcamalarını karşılama oranı ile ölçülmektedir. Verginin amaçlarından ilki mali amaç olduğundan, kamu harcamalarının vergi gelirleriyle karşılama oranı yükseldikçe, yeterlilik ilkesine uygun bir durum için aşama kaydedilmiş olmaktadır. Verginin mali amacı ve dolayısıyla yeterlilik ilkesi mutlak olmayıp, belirlenmiş olan kamu harcaması hedefine göre nispi olarak belirlenmektedir (Önder, Türel vd., 1993:30).

Vergilemede yeterlilik ilkesi gereği, vergi muafiyet, istisna ve indirimlerinin çok düşük tutulması gerekir. Dolayısıyla, bir vergi kanunda vergi ayrıcalıkları adalet ve ekonomik teşvikler düşüncesiyle geniş tutulmuşsa, o verginin uygulanmasından önemli bir hasılat beklenemez, o vergi verimli olamaz (Özer, 1993:8-9).

Vergilemede yeterlilik ilkesiyle ilgili olarak diğer vergileme ilkeleri; "Vergilemede Genellik İlkesi", "Vergilemede Tasarruf İlkesi", "Vergilemeden Kaçınılmazlık İlkesi", "Vergilemede Görünmezlik İlkesi", "Vergileme Nispetlerinde İtidal (Optimumluk) İlkesi"dir (Türk, 1992:144-145).

Vergilemede genellik ilkesine göre bir vergi sistemi, bütün gelirleri, harcamaları ve her çeşit serveti vergilendirdiği ölçüde verimli olmaktadır.

Vergilemede iktisadilik ilkesi göre, bir vergi sisteminin meydana getirilişi ve unsurlarının teknik biçimlendirilmesinde, vergi idaresinin ve bütün mükelleflerin tarh, tahsil ve kontrolden doğan giderleri, mümkün olduğu ölçüde düşük düzeyde ayarlanmalıdır (Neumark,1975:404).

Vergilemede kaçınılmazlık ilkesine göre, vergi mükelleflerinin vergi kaçırmalarını, vergiden kaçınmalarını, ödedikleri vergileri fiyat mekanizması ile üçüncü şahıslara yansıtmaları mümkün olduğu ölçüde azaltılmalıdır (Türk,1992:146).

Vergilemede görünmezlik ilkesine göre vergi, mükellefin gelirini, harcamasını azaltır. Bu nedenle vergi mükellefinin ödediği vergiyi psikolojik olarak hissetmemesi veya daha az hissetmesi gerekir. Bu ilkeye göre, vergi oranlarının çok yüksek olmamasına dikkat edilmesi gerekir.

Vergi nispetlerinde optimumluk ilkesine göre ise, vergi tarifesi nispetinde vergi hasılatını en çoğa çıkaracak bir nispetin bulunması ve seçilmesi gereklidir. Bu nispet genellikle en yüksek vergi nispeti değil, vergi hasılatını en yüksek düzeye çıkaran en uygun vergi nispetidir.

2-Vergilemede Esneklik İlkesi

A. Wagner, vergilemede esneklik ilkesini "Vergileme, mali ihtiyaçlardaki değişmelere uyabilecek ve diğer finansman kaynaklarından... karşılanamayan masraf açığını kapatabilecek unsurları kapsmalıdır" şeklinde açıklamıştır. Bu ilkenin varlığını haklı kılan nedenler; uzun süreli yapısal etkenler ve kısa süreli konjonktürel etkidir. Bu etkenler dolayısıyla kamusal ihtiyaçlarda meydana gelen artışların vergilerle otomatik olarak karşılanması gerekir (Turhan,1993:202).

Neumark, vergilemede esneklik ilkesini "Vergilemenin Bütçe Giderlerini Karşılama Politikası ile İlgili Uyum Kabiliyeti İlkesi" şeklinde ele almış ve bu ilkeyi, "Vergi sistemi, ihtiyaç halinde kısa bir süre içinde vergi hukukuna uygun tedbirler aracılığıyla iktisadi açıdan rasyonel yollarla karşılanamayan normal ölçüyü fazlasıyla geçen, devamlı olarak yeniden veya bir defaya mahsus olağanüstü giderler neticesinde meydana gelen bir fazla ihtiyaç için gerekli ilave gelirleri sağlamaya elverişli olmalıdır" şeklinde açıklamıştır (Neumark,1975:63).

Vergilemede esneklik ilkesine göre, belirli vergilerin veya bir bütün olarak vergi sisteminin artan kamu harcamalarının finansmanını karşılamaya yetecek kadar esnek olması gerekir (Plank,1953:63). Ayrıca vergi gelirlerinin ekonomik şartlardaki değişiklikleri yani gerek reel üretim de, gerekse fiyat seviyesinde meydana gelen değişiklikleri yakından izleyebilmesi gerekir. Dolayısıyla uzun süreli yapısal nedenler veya kısa süreli konjonktürel etkenler dolayısıyla meydana gelen kamusal harcamalarındaki artışların, vergiler tarafından otomatik olarak karşılanabilmesi -verginin otomatik esnekliği- önemlidir. Artan kamu

harcamalarının mevcut vergilerdeki artışlarla karşılanamaması halinde, vergi oranlarında yapılacak artışlarla hasılatın belli bir düzeye kadar artırılmasının mümkün olduğu durumlarda "müdahaleli esneklik" ortaya çıkmaktadır (Tekir,1987:56).

B-İKTİSADİ VERGİLEME İLKELERİ

Vergi yapısı gereği ekonomik bir olaydır. Verginin ekonomideki sermaye birikimi, kaynak dağılımı, ekonomik gelişme ve gelir bölüşümü üzerinde çeşitli etkiler oluşturmaması mümkün değildir. Bu etkiler, verginin yapısal özelliği gereği az ya da çok kendiliğinden oluşabilmekte ve vergi politikası bu etkilerin öncelikle oluşturulması amacına göre de düzenlenmektedir (Nadaroğlu,1992:313).

1-Vergilemede Tarafsızlık İlkesi

Vergileme ilkeleri konusunda yapılan tartışmalarda "Vergilemede Tarafsızlık İlkesi" yüzyıllardan beri çok önemli rol oynamıştır. Bu ilke temel ifadesini "Onları Bulduğun Gibi Bırak" olarak kabul edilen Edinburg Kuralı'ndan almıştır (Neumark,1975:37).Vergilemede tarafsızlık ilkesi, vergi yoluyla rekabete verilebilecek zararların istenmeyen sonuçlarından kaçınma olarak ele alınabilir.

Vergilemede tarafsızlık ilkesine uyum sonucunda, vergileme ile mükellefin nispi iktisadi-mali durumlarında hiç bir değişiklik olmamalıdır. Vergi sistemi ile ulaşılmak istenen amacın dışında, kaynakların ekonomide daha verimli kullanılması ve yönlendirilmesine müdahale edilmemelidir. Bu ilkeyle verginin, mükellefler üzerinde aşırı bir yük oluşturmaması, sadece ekonomiden soyutlanarak kendi politikası ve amacı doğrultusunda kullanılması öngörülmektedir.

2-Vergilemede İktisadi Etkinlik İlkesi

Vergilemede iktisadi etkinlik ilkesine göre, reel ulusal gelirin artmasını en fazla teşvik eden veya en az engelleyen vergi yapısına sahip vergi sistemlerinin etkin olduğu kabul edilmektedir. Dolayısıyla vergi sisteminin, yüksek ekonomik faaliyet seviyesini desteklemenin ve teşvik etmenin yanısıra kaynakların en üstün tahsisini de sağlaması gerekir (Sharp,Sliger,1970:209).

Vergi sisteminin günün ekonomik koşullarına ve gereksinimlerine uygun bir biçimde düzenlenmesi ekonomik etkinlik görüşünün ortaya koyduğu bir ilkedir. Bu ilkeye göre vergi sistemleri, içinde bulunulan ekonomik duruma, gerekli etkiyi sağlayacak biçimde yapılandırılmalıdır. Vergi, kamu ekonomisinin finansmanında kullanılan en önemli bir araç niteliğinin ötesinde, konjunktür ve istihdam politikası amaçlarına olanak verdiği ölçüde etki edebilecek bir biçimde düzenlenmelidir (Herekman, 1988:32).

Vergilemede ekonomik etkinlik ilkesi ile bir vergi sisteminin, kişi başına üretimin azamileştirilmesi ve mümkün olan en yüksek kalkınma hızının sağlanmasını kolaylaştırmak için, bir taraftan aşırı vergi yükünü önleyecek diğer

tarafından reel gelir artışına yararlı ekonomik davranışları teşvik edecek bir niteliğe sahip olması hedeflenmektedir (Özer, 1993:74). Bu ilkeye göre vergilerle iktisadi kalkınmaya elverişli faaliyetler teşvik edilip, verimli olmayan faaliyetler caydırılmalıdır.

Vergi programlarının belli bir bütün olarak ekonominin temel ihtiyaçlarına veya amaçlarına uygulanması vergi politikasının yeni bir ölçütü değildir, fakat ulusal ekonomiler geliştikçe belirli sorunlar veya hedefler önem değişmektedir. Son yıllarda ekonomik dalgalanmaların kontrol edilmesi, seküler durgunluğu yönelik eğilimlerle mücadele edilmesi ve acil savaş veya savunma durumları sırasında enflasyonun önlenmesi sorunlarına özel dikkat çekilmiştir. Bu sorunlar ileri bir sanayi evrimi aşamasına ulaşmış olan kapitalist sistemlerin özelliği iken, son yıllarda tam istihdam ve ekonomik istikrar gibi amaçlar, kamu politikalarının formülasyonunda önemli rol üstlenmiştir (Plank, 1953:184).

C-SOSYAL VERGİLEME İLKELERİ

Sosyal adaletin gerçekleştirilmesinde bir sosyal politika aracı olarak vergiler önemlidir. Çağdaş devletlerin vergi sistemleri ve bu sistemlerin vergilemede sosyal amaçlı vergileme ilkelerine dayalı olarak kabul ettikleri vergilendirme teknikleri gelir dağılımında eşitsizlikleri törpüleyici yönde etkide bulunmaktadır.

1-Vergilemede Adalet İlkesi

Vergilemede adalet kavramı, normatif bir kavram olup; zamana, mekana, ideolojilere ve kurumlara göre değişmektedir. Vergilemede adalet, tarihsel süreç içinde değişik şekillerde değerlendirilmiş, ancak herkes tarafından kabul edilebilir bir şekilde sınırlarını çizme olanağı hala bulunamamıştır (Sheffrin, 1993:301).

Vergilemede adaletin sağlanabilmesi büyük ölçüde, eşit durumdakilerin eşit muameleye tabi tutulmalarına ve verginin ödeme gücü ile orantılı olmasına, gelir ve servetlerin belli bir düzen içinde yeniden dağılımının gerçekleştirilmesine bağlıdır (Neumark, 1970:21). Vergi adaleti, ister kişilerin ödeme güçlerine göre vergilendirilmesi gibi pasif, isterse kişiler arasında var olan servet farklarını gidermeye yönelmiş bir vergi sistemi gibi aktif bir kavram olarak değerlendirilsin, gerek vergi alacaklısı olarak devlet ve gerekse vergi mükellefleri vergilemede adalet koşullarının sağlanması bakımından, söz konusu kavramı değerlendiriş açısına göre sürekli girişimler yapmışlar ve yapmaktadırlar. Bu girişimler devlet açısından, gerektiğinde vergi reformlarının yapılmasını, bireyler ve sosyal gruplar açısından da kendi lehlerine olanaklar sağlayacak veya var olan durumlarını korumaya olanak verecek içerikte isteklerde bulunma yönünde olmaktadır (Akdoğan, 1990:5).

Vergilemede adalet ilkesine göre, vergilerin mükellefler arasında adil ölçülere göre dağılımı gerçekleştirilmelidir. Vergi yükünün adaletli bir biçimde

dağıtılmasını amaçlayan adaletli bir vergi sisteminde; kimden ne kadar vergi alınacağı, yükümlülerin kişisel durumlarına göre ölçüsünün ne olacağı belirlenmesi büyük bir önem taşımaktadır. Bununla birlikte vergi adaletinin kişiye, topluma, yere ve zamana göre değişebilir nitelikte olması, herkes için geçerli olabilecek ölçülerin belirlenmesini olanaksız kılmaktadır. Bu durum, bazı teknik esaslardan yararlanarak vergi adaletine ulaşmaya çalışma düşüncesinin ilke olarak kabul edilmesine neden olmuştur (Akdoğan,1990:6-7).

Vergilemede adalet duygusunu sarsabilecek şiddetli ve taraflı muamelelerden kaçınılması, sermaye birikimine veya reel gelirin artmasına engel olunmaması gerekmektedir. Bu anlamda zengin ve fakirden aynı miktarda vergi alınmaması, bir insanı ancak yaşatabilecek gelirin vergi dışı bırakılması, bir bekarla çocuklu veya çocuksuz bir aile reisinin aynı yük altında tutulmaması, emek ve sermaye gelirinun vergilendirilmesinde farklı muamele yapılması vb. gibi esaslar, vergi adaletine belli ölçülerde ulaşılmasını sağlayabilmektedir(Erginay,1995:35).

2-Vergilemede Genellik İlkesi

Vergilemede genellik ilkesine göre, bir ülkede yaşayan herkes, sosyal sınıf farkı gözetilmeksizin, kendi gelir ve mallarından vergi vermek zorundadır (Öner, 1986:77). Bu nedenle bir ülkede oturan vatandaş ve yabancılarla dışarıda oturmakta beraber ülke içinde iktisadi faaliyette bulunan veya malı olan herkes vergi ödemek zorundadır. Bu ilkeyle ülke sınırları içinde yaşayan herkesin vergi yüküne katılması öngörülmektedir. Çünkü devletin gerçekleştirdiği kamu hizmetlerinin yararları topluma yönelik olup, hiç bir sınırlama olmaksızın bütün topluma sunulmaktadır. Günümüzde devlet, topladığı kamu gelirleriyle ile topluma yönelik faydalar sağladığı için, yerli ve yabancı herkesin ödeme gücüne göre kamu harcamalarının finansmanına katılması gerekir (Aksoy,1991:247).

Vatandaşlar arasında dil, ırk, cinsiyet, siyasi ve düşünce vb. iktisat dışı ayrımlara dayanılarak vergilendirilmeye gidilmesi vergilemede genellik ilkesi açısından uygun değildir (Çağan,1982:147). Herkesin vergi ödemek zorunda olması ilkesine rağmen, hiç bir ülkede bunun tam olarak gerçekleştirilebilme olanağı yoktur. Çünkü herhangi bir kazanç veya serveti olmayan veya başkasının yardımıyla geçinen kişilerden vergi alınabilmesi mümkün değildir. Yardım dernekleri, siyasi partiler ve kamu hizmeti gören kuruluşlar vb. bazı nedenler yüzünden genellikle vergilemeye tabi tutulmazlar. Ayrıca ekonomik amaçlarla da yatırımları teşvik için vergi ayrıcalıkları kabul edilir (Erginay,1995:35). Gerek ekonomik, sosyal, politik ve gerekse vergi adaleti ile ilgili nedenlerle mükelleflere vergi indirimleri, muafiyetlikler, istisnalar tanınmakta ve böylece bir kısım mükellefler ya da vergi konuları vergi dışında tutulmuş olmaktadır. Koyuldukları amaçlara bağlı olarak yararlı sonuçlar oluşturabilen söz konusu uygulamalar, niteliklerine göre zaman zaman vergi adaletini bozucu etkilere de yol açabilmektedir (İrtenk, 1971:122).

3-Vergilemede Eşitlik İlkesi

Vergilemede eşitlik ilkesine göre, bireyler genel vergi yüküne, kendi ödeme güçlerine göre katılmalıdırlar. Diğer bir ifade ile vergilemede eşitlik ilkesi, mükelleflerin vergi ödeme güçlerini dikkate almak suretiyle vergilendirilmesidir. Bu ilkenin vergilemede adaleti sağlama açısından çok büyük bir önemi bulunmaktadır. Bu ilke, genel vergi yükünün toplumu oluşturan kişiler arasında mükelleflerin kişisel, ailevi ve ekonomik durumlarına göre dengeli bir şekilde dağıtılmasını gerekli kılmaktadır. Burada bireylerin hangi ölçülerde vergi ödeyecekleri sorunu önem kazanmaktadır.

Vergi sistemlerinde adalet konusunda iki temel ölçüt; “Dikey Eşitlik” ve “Yatay Eşitlik”tir. Vergilemede eşitlik, eşit durumda bulunan kimselerin aynı (yatay eşitlik) farklı durumlarda bulunan kimselerin ise değişik (dikey eşitlik) vergilendirilmesidir (Hancock,1996:49).

Marjinal fayda kuramına dayanan vergilemede eşitlik ilkesine göre, bireylerin, her ilave gelir ve servetten sağlayacağı faydanın giderek azalacağı düşüncesinden hareketle “Eşit Mutlak Fedakarlık”, “Eşit Oranlı Fedakarlık” ve “En Az Toplam Fedakarlık” formülleri geliştirilmiştir (Şenyüz,1993:120). Eşit mutlak fedakarlık yaklaşımına göre; matrahın büyüklüğüne bakılmaksızın, farklı gelire sahip olan yükümlülerin vergi olarak ödedikleri gelirin faydasındaki azalış birbirlerine eşit olmalıdır. Eşit oranlı fedakarlık yaklaşıma göre, mükelleflerden varlıkları (veya gelirleri) yüksek olanların, düşük olanlara oranla toplumdaki daha fazla fayda sağladıkları düşüncesiyle, birincilerin gelirlerinin, düşük olanlara oranla daha fazla vergilendirilmesi gerekmektedir. En az toplam fedakarlık yaklaşımına göre; toplumu oluşturan kişiler vergilendirilirken, bir bütün olarak toplumun katlandığı toplam fedakarlık mümkün olan en düşük düzeyde olmalıdır. Bu yaklaşımda, mükellefler arasında vergi dolayısıyla bir eşitlik söz konusu olmamakta, verginin toplum açısından toplam bir yük olarak, en az fedakarlıkla nasıl sağlanabileceği düşünülmektedir (Eker,1987:147-148).

Fedakarlıkta eşitlik görüşü, uygulama bakımından bir çok güçlüğe sahiptir. Bir taraftan her bireyin duyduğu faydanın saptanmasındaki olanaksızlık, diğer taraftan vergiye tabi tüm unsurların belirli bir ölçüye göre değerlendirilmesindeki güçlük ve bireylerin ellerindeki ekonomik unsurlara atfettikleri önemdeki farklılık söz konusu güçlüklerin başlıcalarını oluşturmaktadır. Bu durum, ödeme gücünün fedakarlık yaklaşımı ile saptanması çalışmalarını yerine (en az geçim düzeyi, indirim ve oran uygulamalarında farklılaştırma gibi) daha objektif ölçülerin esas alınması gereğini ortaya çıkarmıştır. Kuşkusuz esas alınan ölçüler ne kadar etkin olurlarsa olsun, mutlak anlamda bir vergi eşitsizliğinin sağlanması beklenemez (Akdoğan, 1990:11).

Mükelleflerin yaşam düzeyleri, ekonomik durumları ve duygusal niteliklerinin farklı yapılarda olması yanında, yapılan kamusal hizmetler sonucu bir kısım vergi mükelleflerinin, ötekilerine kıyasla ek olanaklar elde etmeleri burada

etkili olan nedenler arasında belirtilebilir. Ayrıca, vergi mükelleflerinin vergi ödemesi yaptıkları ülkede, yönetimin demokratik ya da totaliter olması, ülkenin savaş veya barış döneminde bulunması mükelleflerin vergi kanunlarına duydukları saygı, mali yönetim etkinliği, uygulanan oranların yapıları, parlamentonun oluşum biçimi, vergi kanunlarının alanı, vergi ve ceza uygulamalarının alanı, vergi ve ceza afları, vergi hataları, vergi kaybı, vergi yargısının etkinliği ve benzeri faktörler vergi eşitliğinin olumlu ya da olumsuz yönde etkilemesine neden olmaktadır (Akdoğan, 1990:12).

F. A. Hayek "Özgürlük Anayasası" adlı kitabında, gelir vergisinin artan oranlı uygulanması yerine tek oranlı uygulanmasını savunmaktadır. 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" olmalıdır (Savaş, 1993:147).

4-Vergilemede Ödeme Gücü (İktidar) İlkesi

19. ve 20. yüzyılda kamu maliyesi teorisyenleri tarafından vergi sistemlerinin ödeme gücü ilkesine göre yapılandırılması gerektiği önerilmiş ve bu ilkeyle kamu harcamalarında bireysel fedakarlıkların minimize edilebileceği savunulmuştur (Brown-Jackson:1990:300).

Vergilemede ödeme gücüne göre vergilendirme, belirli bir karşılık veya fayda göz önüne alınmaksızın, kamu hizmetleri için her ferdin kendisini ve ailesini geçindirecek miktarın üstünde sahip olduğu servet ve gelire göre vergi yüküne katılmasını ifade eder (Turhan, 1993:329). Kısaca, bu ilkeye göre vergi yükü vergi mükellefinin ödeme kapasitelerine uygun olarak dağıtılmalıdır (Musgrave, Musgrave,1984:232).

Günümüzde vergi yükünün dağılımında daha çok ödeme gücü ilkesinden yararlanılmaktadır. Aynı ödeme gücüne sahip olanların aynı miktarda vergi vermeleri, ödeme gücü yüksek olanların daha fazla vergi vermeleri şeklinde açıklanabilecek olan bu ilke, vergi sistemlerinin kurulmasında genel kabul görmüştür. Bu ilkeye göre vergilemede esas, kamusal faaliyetlerinden sağlanan fayda değil, mükelleflerin vergi verme gücüdür (Tekir,1987:66).

Kişilerin vergi ödeme gücünü, yaşama seviyesini gösteren ödeme iktidarının ölçülmesinde üç kriterden yararlanılmaktadır. Bunlar, sırasıyla gelir, servet ve tüketim harcamalarıdır. Bu kriterler, vergi yükünün arzu edilen biçimdeki dağıtımı ile toplumsal maliyetleri dengeli olarak dağıtmak için seçilmişlerdir. Vergi yükünün dağılımında dikkate alınan üç ödeme gücü göstergesi olmakla beraber, ödeme gücünü temsil etmesi açısından gelirin özel bir yeri vardır. Nitekim, batı toplumlarında ödeme gücünün birincil göstergesi olarak gelir düzeyindeki farklılıklar kabul edilmektedir. Belirli bir servete sahip olunması ve

harcanabilmesi, ancak yeterli gelire mümkün olmaktadır. Çünkü belirli bir servete sahip olunması ve harcamalar yapılabilmesi ancak gelire mümkündür. Bu nedenle vergiler ister harcamalar, ister servet üzerinden alınsın sonuçta yükümlülerin gelirleri üzerinden alınmaktadır (Şenyüz,1995:27).

Vergilemede ödeme gücüne ulaşmak üzere geliştirilmiş üç klasik vergileme tekniği; “En Az Geçim İndirimi”, “Ayrırma Kuramı” ve “Artan Oranlılık”tır. Bu tekniklerin ortak amacı, mükelleflerin ödeme güçlerine olanak ölçüsünde ulaşarak, yapılacak vergilendirmenin adaletli bir yapı içerisinde biçimlendirilmesi ve uygulamasını sağlamaktır. Bu nedenle ödeme gücünün saptanmasında, önemli rol oynayan söz konusu üç aracın kendi içerisinde ayrı ayrı değerlendirilmesi ve belirtilen ortak amaca hizmet edecek bir yapıya kavuşturulması zorunludur. Bu yapılırken de; aynı durumdaki mükelleflerin aynı, farklı durumda olanların ise aralarındaki durum farklılığını değerlendiren bir sistem içinde işleme tabi tutulmaları gereğinin, vergi adaletinin başlıca koşulu olduğunun gözden uzak tutulmaması gerekmektedir (Akdoğan,1990:103).

5-Vergilemede Fayda (İstifade) İlkesi

Vergilemede fayda ilkesi Adam Smith ve daha önceki kamu maliyesi teorisyenleri tarafından vergi sistemlerinin yapılandırılmasında önerilmiş ve kamu maliyesinin ilkel bir yapıda olduğu dönemlerde kısmen uygulanmış fakat günümüzde uygulama olanı aşırı derecede sınırlandırılmıştır (Musgrave, Musgrave,1959:147).

Vergilemede fayda ilkesine göre, kişilerin devlet hizmetlerine katılmaları, kamu hizmetlerinden yararlanmaları ile orantılı olmalıdır (Bulutoğlu, 1988:417). Bu ilkeye göre vergiler insanlar arasında herkese açık şekilde sağlanan mal ve hizmetlerden elde ettikleri faydalar ile ilişkili olarak paylaştırılmalıdır. Vergilemede fayda ilkesi, aynı seviyeden kamu hizmetlerinden yararlanan insanların aynı miktarda vergi ödemesi (Yatay Eşitlik), farklı düzeylerde hizmetten yararlananların daha fazla düzeyde vergi ödemesi (Dikey Eşitlik) halinde gerçekleşebilir. Bu kurama göre, hizmetten hiç yararlanmayanlar, söz konusu hizmetin sağlanması için ihtiyaç duyulan vergiden muaf olmalıdırlar (Arronson, 1995:306).

Verginin günümüzdeki bazı niteliklerine aykırı bir görünüm taşıyan bu yaklaşıma göre, kişilerin kamu hizmetlerinden yararlanma seviyesi dikkate alınarak vergi uygulaması veya bedel alınması yoluna gidilecektir. Vergilemede fayda ilkesinde, kamu malları ve hizmetlerinin, özel mal ve hizmetlerdeki koşullara benzer şekilde piyasa talebi tarafından belirleneceği ve tüm maliyetinin, kullanıcılar veya yararlanıcılar üzerine yükleneceği ileri sürülmektedir (Akdoğan,1993:173).

Vergilerle finanse edilen kamu hizmetlerinden faydalanan kişiler, bu faydalanma oranında vergi ödemek durumundadırlar. Bu ilkeye göre, piyasada

fiyatlar, mal ve hizmetleri kullananların elde ettikleri faydayı ölçüyorsa, vergiler de kamu hizmetlerinden faydalananların elde ettikleri faydayı ölçer. Dolayısıyla vergiler, bireylerin elde ettikleri faydaların karşılığıdır.

Vergilemede fayda ilkesi vergi gelirlerini artırma açısından büyük bir çekiciliğe sahiptir. Bu ilkeye göre, vergiler ayrı ayrı değil, finanse ettikleri kamu hizmetlerinin miktarı ile ilişkili olarak göz önünde bulundurulur. Vatandaşların vergi ödemelerinin yararlandıkları hizmetlere bağlanması, kamu mallarının sağlanmasında etkinlik şansını artırır. Devlet, vatandaşlardan yararlandıkları hizmetin bedelini alırsa hizmetin bedeli konusunda vatandaşlar bir fikir sahibi olurlar ve hükümetin hizmetinin değerini diğer mal ve hizmetin değeri ile karşılaştırabilecekleri bir duruma gelecektir. Bu da kamu mallarına olan aşırı talebi azaltır (Arronson, 1995:305).

Vergilemede fayda ilkesi, gelir dağılımı, ekonomik istikrarı sağlamada etkisizdir. Ancak toplum bireylerinin tercihlerine uygun kamusal mal ve hizmetlerin seçimi ile ilgili olarak ortaya çıkan kaynak dağılımı sorununun çözümlenmesinde başarılı bir şekilde kullanılabilir (Musgrave, 1959:83). Vergilemede fayda ilkesi hükümetler tarafından sağlanan çeşitli ekonomik malların bir birey tarafından edinimine yönelik olarak etkili bir talep sağlayan mevcut gelir ve servet dağılımı durumunu üstü kapalı olarak benimser. Daha yüksek gelirli birey, bu ekonomik mallar üzerinde daha düşük gelirli bireyden daha büyük etkili talep oluşturur (Herper, 1979:112).

Vergilemede fayda ilkesi, kamu faaliyetlerinde çok kısıtlı bir uygulamaya sahip olup; harçlar, şerefiyeler, resimler gibi kamu gelirlerinde belirli ölçülerde uygulanabilmektedir. Devlet tarafından üretilen mal ve hizmetlerin bazılarının faydası, toplumdaki bütün bireyleri ilgilendirirken bazılarının faydası daha sınırlı sayıdaki kişiyi ilgilendirmektedir. Faydalananı ödetme ilkesinin hayata geçirilmesi; toplumun bütününe fayda sağlayan ortak nitelikteki kamu hizmetlerinin üretimi ve bunların finansmanının merkezi idare tarafından karşılanması, yerel düzeyde kalan kamu hizmetlerinin üretimi ve bunların finansmanının da yerel idareler tarafından yapılmasıyla gerçekleştirilebilir. Çünkü, idare hizmeti pahalı üretirse bu pahalılığın bedelini ilgili hizmetten fayda sağlayan o yöredeki kişiler ödeyeceğinden vergilemede adalet sağlanabilecektir (Şenyüz, 1994:84). Günümüzde özellikle bazı yerel nitelikteki kamusal hizmetler bakımından (çevre temizliği, çöp toplama vb.) vergilemede fayda ilkesinden yararlanarak kamusal finansman sağlanmaktadır.

Günümüzde vergi türleri ile hizmet türleri arasında sıkı ve simetrik ilişki olması yönünde eğilimler vardır. Bu eğilimlere göre; sosyal güvenlik vergileri, sosyal güvenlik hizmetlerine, genel tüketim vergileri (KDV) yarı kamusal hizmetlere, gelir üzerinden alınan vergilerin de klasik kamu malları konusuna harcanması gerektiği ileri sürülmektedir.

D-İDARİ VERGİLEME İLKELERİ

İdari amaçlı vergileme ilkeleri, vergi yasalarında yükümlüye sağlanması gerekli kolaylıklar ve vergisinin tahsilini kolaylaştırıcı nitelikteki ilkelerden oluşmaktadır.

1-Vergilemede Belirlilik İlkesi

Vergilemede belirlilik ilkesi, ödenmesi gereken vergi miktarının, zamanının ve ödeme biçiminin kesin ve açık olarak yükümlü tarafından bilinmesi gerektiğini belirtir. Vergi yasalarında verginin matrahının, tarifesinin, ödeme zamanlarının ve ödeme biçimlerinin en uygun biçimde belirlenmesi yoluyla bu ilkeye uyulmuş olur. Ödenmesi gereken verginin özellikle miktarının belirli olmaması, vergi yükümlülerini sürekli bir belirsizlik içinde bırakarak ekonomik koşullarını düzenleyememeleri sonucunu doğurabilecektir. Böyle bir durum, vergi yükümlülerinin vergiye karşı tepki duymalarını ve dolayısıyla kamu otoritesine olan güvenlerinin sarsılması sonucunu da doğuracaktır (Herekman, 1988:25).

Vergilemenin yasalılığı ilkesi ve idarenin vergiyi doğuran olayla bağlılığı belirlilik ilkesinin ön koşuludur. Bu ilkeye göre vergi kanunları çıkartılırken belirsiz, çift anlamlı ve içerikten yoksun kavramlar kullanılmamalıdır. Vergi yükümlülerinin hukuki güvenliklerinin sağlanabilmesi için kişisel vergi yükünün açık olarak önceden hesaplanabilmesi ve tahmin edilebilmesi gerekir (Öncel vd.,1992:47).

Vergilemede belirlilik ilkesine göre, yasama organının yürütme organına devrettiği vergilendirme yetkisinin çerçevesinin, anayasal kurallar doğrultusunda çizilmiş olması gerekir. Vergiyi doğuran olay konusunda idareye takdir yetkisi bırakılmamalıdır. Vergilemede belirsizlik, çeşitli vergi yükümlülerini değişik ölçülerde etkileyeceği için, eşitlik ilkesi açısından da sakıncalar oluşturur. İdarenin vergilendirme alanındaki bireysel, subjektif işlemlerinde takdir yetkisine sahip olduğu hallerde, bu durum söz konusu olabilmektedir (Çağan,1982:174).

2-Vergilemede Tasarruf İlkesi

Vergilemede tasarruf ilkesine göre, verginin devlete olan maliyeti mümkün olabildiği ölçüde düşük olmalıdır. Verginin devlete olan maliyeti deyimi ile, sadece verginin tarh ve tahsil giderleri anlaşılmalı buna vergilerle ilgili uyumsuzlukların giderleri de eklenmelidir. Hatta, yükümlülerin vergileme dolayısıyla katlandıkları defter tutma, müşavirlik hizmetleri vb. giderlerinin de bu bağlamda ele alınması gerekmektedir.

3-Vergilemede Kolaylık İlkesi

Vergilemede kolaylık ilkesi diğer vergileme ilkelerini de kapsayan daha geniş ve gerçekten de önemli bir vergileme ilkesidir. Bu ilkeye göre, vergilemede ödeme zamanları, ödeme yeri, ödeme şekli ve ödenecek tutar kesin ve belirli

olmalıdır. Ayrıca düzenlemeleri mükellefler tarafından kolayca anlaşılabilir ve uygulanabilir biçimde hazırlanmalıdır. Vergilerini ödemede maddi zorluklarla karşılaşan bazı mükelleflerin vergi borçlarının tecili, hatta bazı nedenlerden dolayı vergi borçlarını ödeyemeyecek duruma düşenlerin vergi borçlarının terkin edilmesi de bu ilke gereğidir (Aktan,1990:45).

4-Vergilemede Açıklık İlkesi

Vergi yasaları açık bir dille ve herkesçe anlaşılabilir bir biçimde düzenlenmelidir. Vergi yasalarını bir yerde diğer yasalardan farklılaştıran nedenlerden biri de genellikle her vatandaşın doğumundan ölümüne kadar bu yasalardan bir veya birkaçının yükümlülük alanına girmesidir. Bunun için, vergi yasalarının sade vatandaşın anlayabileceği bir dille yazılması önemlidir. Vergi yasalarının anlaşılması güç ve belirsiz bir biçimde düzenlenmesi sadece vatandaş zor durumda bırakması yönünden ele alınmamalıdır. Vatandaşın böyle bir yasaya karşı göstereceği tepki onu vergi kaçırmaya veya vergiden kaçınmaya itecek, vergi yönetimini ile vatandaş arasında ortaya çıkan uyuşmazlıklar vergi yargı organlarını yıllarca oyalayacak, devlet vergi alacağını zamanında tahsil edemeyecek dolayısıyla da verginin maliyeti yükselecektir (Herekman,1988:28).

Vergilemede açıklık ilkesi gereği, vergi yasalarının uygulanması ile ilgili çıkarılacak, yönetmelik ve genelgeler de açık, anlaşılır olmalıdır. Bu ilkeye göre, "vergi konusu" nun yani verginin "nereden" veya "neden" alınacağı açık ve net biçimde belirlenmelidir (Savaş,1993:147).

5-Vergilemede Kanunilik İlkesi

Vergilemede kanunilik ilkesine göre, çağdaş demokratik ülkelerde güçler ayrılığı ilkesi çerçevesinde vergilemede yetki yasama organına aittir. Bu ilkeye göre "temelsiz vergi olmaz" anlayışı benimsenmekte ve ilkenin özünde de vergi yükümlülerinin yasama organında temsil edildikleri düşünce bulunmaktadır (Tosuner, Yereli,1997:327).

Vergilemede kanunilik ilkesi, vergilere ilişkin düzenlemelerin gerek şekli gerek maddi anlamda kanunla yapılmasını gerektirmektedir. Şekli anlamda kanun, Anayasalarda belirlenen usule uygun olarak yasama organı tarafından kabul edilerek yayımlanan hukuki düzenlemelerdir. Maddi anlamda kanun ise, genel, soyut, kişisel olmayan hukuk kurallarını içeren düzenleyici işlemlerdir. Yasama organı biçimsel anlamda kanun ile belli kişi ve gruplara vergi yükleyemez. Bir başka deyişle, vergilerin kanuniliği ilkesi, devletin vergilendirme yetkisinin genel, soyut, kişisel olmayan, vergiye ilişkin esaslı unsurları içeren ve yasama organı tarafından anayasal usullere uygun olarak çıkartılan kanunlarla kullanılmasını anlamını taşımaktadır (Doğrusöz, 1998:4).

Vergilemede kanunilik ilkesine göre vergi, mevzuata uygun ve doğru olarak alınmalıdır. Kanuna aykırı olarak alınan bir vergi bir yandan vergilerin

kanuniliği ilkesini ihlal ederken aynı zamanda, özdeş veya benzer durumda olanlara farklı işlem sonucu farklı vergi alınmasını sonucunu oluşturduğundan vergilemede eşitlik ilkesi zedelenmiş olmaktadır (Kumrulu, 1979:145).

6-Vergilemede İstikrarlılık İlkesi

Vergilemede istikrarlılık ilkesine göre, vergi kanunlarının tarih ve tahsil işlemlerini ilgilendiren hükümleri ile vergi nispetleri mümkün olduğu ölçüde az değiştirilmelidir.

Bu ilkeye göre, vergi kanunları ve vergi yönetmeliklerinde yer alan hükümler ile tarifeye ilişkili olmayan bütün vergi hukuku normlarının sadece, büyük zaman aralıkları ve mümkün olduğu kadar genel nitelikteki sistemli vergi reformları çerçevesinde değiştirilmesi gerekir. Bu ilke, vergi kanun ve düzenleyici işlemlerin çıkarıldıktan sonra bir daha hiç değiştirilmemesi olmayıp, aksine yeri geldiğinde belirli bir program çerçevesinde değişiklikler yapılabilmesini öngörmektedir (Şenyüz,1993:209).

Mükellefler ve vergi uygulayıcıları vergi kanunlarının hükümlerine genellikle belli bir zaman süreci içinde uyum sağlayabildiklerinden vergi düzenlemelerindeki istikrarsızlıklar vergiye uyum maliyetini artırmaktadır. Ayrıca vergilerde gerçekleştirilen sık değişimler mükellefler açısından olduğu kadar maliye idaresini de yeni bir uygulama ile karşı karşıya bırakmaktadır. Vergilemede sürekli yeni uygulamaların getirilmesi vergi idaresinde bıkkınlığa yol açabildiği gibi vergi idaresinin mükelleflerin sorunlarını çözmede bazı sıkıntılara düşmesine de neden olabilmektedir. Vergi kanunlarında yapılan değişiklikler sonucunda az veya çok mali ve finansal planlar üzerinde sapmalar meydana getirmekte, bireyler yatırımlarını planlandıkları şekilde uygulamaya aktaramayabilmektedirler.

7-Vergi Tedbirlerinin Tutarlılığı ve Sistematik Bütünlüğü İlkesi

Vergi sistemlerindeki tutarsızlıklar, sistemin rasyonalitesini ve hakkaniyete uygun oluşunu tehlikeye düşürebilmektedir. Vergi sistemi, bir verginin konulması sırasında vergi konusunda mevcut hükümlerin birbirleriyle uyum halinde bulunmasını, kanun maddeleri arasında çelişkilerin bulunmamasını ifade eder (Tekir,1987:57).

Vergilerin birbirleriyle uyumlu olması ve birbirlerini tamamlaması, bir vergi kanununun konusuna giren bir işlemin, başka bir vergi kanunu ile vergi dışında tutulmaması, yani bir bütünlük oluşturması öngörülür. Aksi halde, vergiden kaçınma ve benzeri yollarla vergide etkinliği azaltan durumlar ortaya çıkmaktadır (Söyler, 1997:66). Bu nedenle vergilerin bileşimi çeşitli hedeflere göre düzenlenmiş bir bütün oluşturmaları, çeşitli vergi tedbirleri arasında çelişkiler ortaya çıkmamalıdır. Ayrıca vergilere belirli bir biçim vermede bir yandan matrahın seçimi, diğer yandan da vergi tarifesinin yapısı ve yüksekliği, objektif ve/veya

sübjektif vergi mükellefiyetindeki istisnalar vb. üzerinde durulması gerekmektedir (Eker,1987:151).

8-Vergi Tedbirlerinin Uygulanabilirliği İlkesi

Bu ilkeye göre, vergi sistemi bir bütünlük içinde şekillendirilmeli, alınan vergi tedbirleri ve bunların amaçları normal bir vatandaşın anlayışına ve politik eğilimlerine, aynı zamanda verginin uygulanmasında tarh, tahsil ve kontrol görevini yapacak kurumların kapasitelerine uygun olmalıdır.

Vergilemenin yapısında var olan, zorlama unsuru, fiili bir zorlayıcılık olarak değil, görevlerini yerine getirmedikleri takdirde mükelleflerin cezaya çarptırılacakları anlayışının toplumda yerleşmesi için gereklidir. Günümüzde mükelleflerin büyük bir çoğunluğunun bilerek ve serbestçe iştirak ettikleri vergiler en iyi ve en verimli vergiler olarak bilinmektedir. Vergilerin uygulanabilmesi için maliye idaresinin yapısı da en az vatandaşların vergi adaletine karşı tutumu ve kamu harcamaları katılma bilinci kadar önemlidir. Bu ilkenin etkinliğini gösterebilmesi için, vergilemede açıklık ve adalet ilkelerine uyulması, mükelleflerin ekonomik yönden aydınlatılması ve maliye idaresinin güçlendirilmesi gerekmektedir (The World Bank, 1997:2-12).

IV-KÜRESEL GELİŞMELER ÇERÇEVESİNDE VERGİLEME İLKELEİNDE ÖN PLANA ÇIKAN UNSURLAR

Günümüzde vergiler küreselleşmiş bir dünya ekonomisindeki değişimlerine her zamankinden daha fazla yanıt vermek durumundadır. Küresel ekonomiye katılma, keyfi devlet davranışları üzerindeki kısıtlamaları daha da sıkılaştırmakta, devletin sermayeyi vergilendirme yeteneğini azaltmakta ve mali piyasaların parasal ve mali politikalar üzerindeki denetimini artırmaktadır (The Economist, 1997:11-19).

Küreselleşme ve yeni teknoloji hükümetlerin vatandaşlarından vergi alabilme gücünün azalması yolunda bir tehdit oluşturmaktadır. Bu tehditler (Koyutürk, 1997:45);

(i) Dünya üzerinde entegre oldukça, sermaye ve işgücü, vergi oranı düşük olan ülkelere daha serbest hareket ettikçe, ülkelerin diğer ülkelere daha yüksek oranda vergi oranı koyma imkanı sınırlandırılmaktadır. Çünkü; firmalar için küreselleşme ve teknolojik gelişmelere paralel olarak (telefon-faz-modem vb.) iş faaliyetleri için iş merkezlerinin kuruluş yeri önemli olmamaktadır. Küreselleşme ile meydana gelen bu gelişme nedeniyle, şirketlerin nerede vergi ödeyecekleri konusunda karar almaları zorlaşmakta ve vergilemenin en az olduğu ülkelere yönelmektedir. Ayrıca küreselleşme ile işgücünün vergilendirilmesinde çeşitli güçlükler ortaya çıkabilecektir. Küreselleşme ile kaliteli işgücü vergileme açısından en az vergilendirilen ülkelere doğru yönelme tehlikesi vardır. Özellikle serbest meslek faaliyetleri ve kaliteli işgücü açısından böyle bir tehlike işletmelerin

kuruluş yerlerinde işgücüne en az vergi olan ülkeleri seçmelerine neden olabilecektir.

(ii) İnternet üzerinden yapılan ticaretin sürekli olarak artması sonucu bu işlemlerin izlenmesi ve vergilendirilmesi daha güç olmaktadır. Teoride, elektronik araçlar aracılığıyla satış yapanlar diğer işlemlere olduğu gibi vergiye tabidirler. Fakat, vergi kanunlarında elektronik araçlar aracılığıyla yapılan ticaret nasıl uygulanacağı belirli değildir. İnternetin belli bir yerleşim yeri olmadığı için, hangi devletin vergi hakkına sahip olduğu belirlemek güç olacaktır. İnternet aracılığıyla ticaretin 2000 yıllarda 7 milyar dolar olacağı gelecek 30 yıl içinde ticaretin yüzde 30'unun elektronik araçlar aracılığıyla yapılacağı tahmin edilmektedir. Bu tahminlerin gerçekleşmesi halinde vergi egemenliği sorunu çözülmezse internet aracılığıyla vergi kaçakçılığı büyük boyutlara ulaşabilecektir. Örneğin, küçük işletmelerin müşterilerinden Katma Değer Vergisi toplayıp bunları ilgili ülkelerin vergi dairelerine göndermeleri ya da internet üzerinden alış-veriş yapan tüketicilerin Katma Değer Vergisini kendilerinin hesaplayıp vergi dairelerine yatırmaları beklenemez.

Ekonomik küreselleşmeye paralel olarak, ticari ve sınai kârlar üzerinden alınan vergilerin öneminin kaybolabileceği ve bu vergilerin yerini muamele, tüketim ve ücretlerin üzerinden alınan vergilerin alabileceği, tüketim vergilerinde ise gayrimaddi malların vergilendirilmesinin zor olacağı konusu uluslararası toplantıların gündemine gelmeye başlamıştır (Benlikol, Müftüoğlu, 1995:19). Ekonomik bütünleşme vergi oranlarını yeknesaklaştırmakla birlikte, bazı vergileri yaklaştırmayı teşvik etmektedir.

Modern vergicilikte adalet, verimlilik, etkinlik gibi klasik ilkeler yetersiz kalmaktadır. Çağımızın karmaşıklaşan ve globalleşen dünyasında vergi sisteminde yer alması gereken öğelerle sisteminin tamamlanması gerekmektedir. Günümüzde küreselleşme ile birlikte "Vergilemede Uluslararası Uyum", "Vergilemede Uluslararası Rekabete Dayanıklılık", "Vergilemede Saydamlık" ve "Vergilemenin Kamu Borçları İçin Güvenilir Bir Teminat Teşkil Etme" ön plana çıkmıştır.

A-Vergilemede Uluslararası Uyum

Sermayenin tam anlamıyla mobiliteye gittiği uluslararası sermaye hareketlerinin tamamen liberalleştiği bir ortamda uluslararası işletmelerin çifte vergileme yoluyla engellenmemesi, vergi sistemlerinin birbirini bütünler tarzda geliştirilmesi gereği vardır.

Son yıllarda artan ülkeler arası entegrasyon süreci ile ortaya çıkan Avrupa Birliği, NAFTA gibi ekonomik bloklar, ayrıca GATT anlaşmaları çerçevesinde ülkeler vergi sistemlerini diğer ülkelerle ve ekonomik entegrasyona dahil olduğu ülkelerle uyum sağlayacak şekilde yeniden düzenlemek zorundadırlar. Örneğin Avrupa Birliği'nde, Roma Antlaşması'nın 25'inci maddesi gereğince "Hiçbir üye devlet, diğer üye devletlerin benzer ürünlerine, kendi ürünlerine uyguladığı dolaylı

veya dolaysız vergi dışında fazladan vergi uygulamaz” denilmektedir. Anlaşmanın 220’inci maddesinde ise, “Birlik içinde çifte vergilendirme kaldırılmıştır” hükmü yer almaktadır (Arıcan, 1987:19).

B-Vergilemede Uluslararası Rekabete Dayanıklılık

Çağımızda üretimin büyük bir kısmı çok uluslu şirketler tarafından sağlanmaktadır. Üretimin elde edilme araçları uluslararası bir önem kazanmıştır. Bir ürünün imal edilmesi esnasında, dünyanın değişik bölgelerinden gelen hammadde, sermaye, iş gücü, ihtira beratı ve enerjinin bir araya toplanmasıyla üretim evrenselleşmiştir. Ekonominin bu evrenselleşme olgusu vergilendirme alanında çok önemli sonuçlar doğurmaktadır.

Vergicilik açısından bakıldığında, halihazırda dünyanın, ülkelerin vergi özerkliklerinin birbirleriyle çatıştığı bir ortamda bulunduğu görülmektedir. Bu durum, vergi politikaları ve yasaları arasında zorunlu olarak, farklılıklar meydana getirmektedir. Böylece serbest uluslararası ekonomik müesseselerin ve tamamıyla özerk milli vergilendirmelerin çatışmasından uluslararası vergi sorunları doğmaktadır (Arıcan, 1987:19).

Vergilemede uluslararası rekabete dayanıklılık gereği, vergi sistemleri sermaye, emek ve bir bütün olarak ekonomik aktiviteyi cezbedici olmalı, caydırıcı ve kaçındırıcı olmaktan uzaklaşmalıdır.

Özellikle son yıllardaki gelişmeler sonucunda iki ülkede iki defa vergi alınması ülkelerarası sermaye hareketlerini engelleyici rol oynamaktadır. Çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarıyla sermaye hareketlerinin önündeki vergisel engeller kaldırılmaya çalışılmaktadır. Ancak daha çok sermaye çekmek isteyen ya da ülkelerinin finans merkezi olmasını isteyen bir kısım ülkeler, düşük oranlarda vergilemeye ya da hiç vergi almama yolunu benimsemektedirler (Bermuda, Cayman Adaları, Hong Kong, İrlanda, Panama, İsviçre, Malta, Lüksemburg...). Vergilendirmede sağlanan bu avantajlar nedeniyle sermaye bu ülkelere doğru yönelmektedir. Özellikle birden çok ülkede faaliyet gösteren işletmeler, vergisel yükümlülüklerini en aza indirmek için, ülkelerin vergi mevzuatlarını iyi incelemeleri gerekmektedir(Coşkun, 1997:27-41).

C-Vergilemede Saydamlık

Günümüzde kamu sektöründe yaşanan kriz sonucu kişiler ve vergi ödemekten kaçarak etkinsizleşen ve kalitesizleşen kamu hizmetlerine tepki göstermekte bu da hizmetlerde daha fazla bozulmaya neden olmaktadır. Vergilemede saydamlık gereği vergilerin kimin tarafından ve ne kadar ödendiği mükellefler tarafından görülebilmelidir. Vergilerin kamu harcamalarına uygun bir demokratik denetimi ve yönetimi için saydamlık ön koşul haline gelmiştir (The World Bank, 1997:23).

Vergi mükellefleri kamunun ne kadar gelir elde edip, ne kadar harcama yaptığını, sonuç olarak devlete ödediği paraların nerelere harcandığını bilmek istemektedirler. Vergilerin kimlerden ve nasıl alınacağı ayrıntılı biçimde düzenlendiği halde, kamu harcamalarının kimler için ve nasıl yapılacağına dair düzenlemeler yoktur. Vergi mükellefnde, toplanan vergilerin "hastane, okul, köprü v.s" olarak geri dönmediği ve israf edildiği izlenimi uyandıığında, vergi ödeme fedakarlığının siyasal ve kamusal ilişkilerdeki karşılığının alınamaması sonucu, mükellef vergi ödemede titizleşerek, vergi kaçırmaya çalışabilmektedirler. Verginin amacı bilindiğinde ve bu amaç toplum tarafından benimsendiğinde vergiye karşı direnç azalmaktadır.

Günümüzde etkin bir vergilemede, verginin toplanmasından ziyade vergilerin harcanması konusu ön plana çıkmaktadır. Artık kamu harcamalarının nedeni olan kamu hizmetlerinden yararlanma talepleri giderek artmakta, bu talebin etkin bir şekilde karşılanmaması durumunda vergi ödemenin gerekçesi sorgulanmaktadır. Birçok kamu hizmetinin özelleştirilmesiyle özellikle dolaysız vergilerdeki sorgulama derinleşmektedir.

Son zamanlarda, vergi mükelleflerinin kamu harcamalarını denetlemek üzere örgütlenme eğilimleri gözlenmektedir. İsveç'te başlayan Batı'daki pek çok ülkeye de yansıyan bu hareketle kamu harcamalarında şeffaflık, bilgilendirme, tasarruf ve etkinlik yönünde talepte bulunulmakta ve bu amaçla politik ve bürokratik mekanizmalar üzerinde kamuoyu baskısı kurularak kamuoyunun mali bilincinin geliştirilmesi, devlete de maliyet bilinci kazandırılarak mali kültürün gelişmesi amaçlanmaktadır.

D-Vergilemenin Kamu Borçları İçin Güvenilir Bir Teminat Teşkil Etmesi

Devletlerin özellikle uluslararası piyasalardan borçlanmalarında vergi sisteminin teminat işlevi vardır. Vergi toplama erkinin kullanımında başarı, yedek vergi kapasiteleri devletlerin mali itibarlarının önemli göstergelerden biridir.

Çağımızda devletin kamu harcamaları ve bunların finansmanı konusunda stratejileri ve stratejiyle uyumlu orta ve uzun vadeli planlarının olması gereği kabul edilmektedir. Aksi halde, kararları olaylar belirlemekte, çözümler kısa vadeli olmakta ve uyum ve tutarlılık kaybolabilmektedir.

V-SONUÇ

Toplumun artan ihtiyaçlarına bağlı olarak ekonomik ve sosyal olayların gittikçe önem kazanması, ekonominin kendiliğinden, karşılaşılan sorunları çözümlene yeteneğine sahip bulunmaması, devletin klasik görevler yanında sosyo-ekonomik nitelikte başka görevler yüklenmesi gereğini ortaya çıkarmıştır. Yüklendiği görevleri etkin bir biçimde yerine getirebilmek amacıyla devletin yararlandığı en önemli araçlardan birisi olan vergiler, her ülkenin politik ve sosyo-ekonomik yapısına göre farklılık gösteren bir yapıya sahiptir.

Vergileme ilkeleri, bir vergi sisteminden beklenen mali, ekonomik ve sosyal fonksiyonların etkin bir şekilde gerçekleştirilmesi için dikkat edilmesi gereken temel unsur ve kurallar bütünüdür. Vergileme ilkeleri tarihi gelişim itibariyle iktisadi, sosyal ve ahlaki vb. yönlerden etkin olmayan vergi şekilleri ve teknikleri yerine daha etkinlerinin yer almasını sağlamak arzusu ile ortaya çıkmıştır. Vergileme ilkelerinden söz edildiğinde ilk önce Adam Smith'in "Eşitlik ve Ödeme Gücü", "Belirlilik", "Uygunluk" ve "İktisadilik" ilkeleri akla gelmektedir. Bu ilkeler ekonomik düşünce ve öğretilerde önemli bir yere sahiptir. Çağdaş maliye anlayışında Adam Smith'in bu temel ilkeleri öz olarak yer almaktadır. Bu ilkeler "Vergilemenin Dört Temel Direği" ve "Mükelleflerin Hukuk Beyannamesi" mahiyetinde olduğu kabul edilmektedir.

Günümüzde vergiler küreselleşmiş bir dünya ekonomisindeki değişikliklere her zamankinden daha fazla cevap vermek durumundadır. Küresel ekonomiye katılma, keyfi devlet davranışları üzerindeki kısıtlamaları daha da sıkılaştırmakta, devletin sermayeyi vergilendirme yeteneğini azaltmakta, mali piyasaların parasal ve mali politikalar üzerindeki denetimlerini artırmaktadır. Vergi sistemlerinin yeniden yapılandırılması konusundaki çalışmalar sırasında ilgi, mevcut vergi yapısının toplum üzerinde meydana getirdiği yükün ağırlığından ziyade, vergilerin ekonomik kararlar üzerindeki bozucu etkileri, adaletsizliği, gereksiz ölçüde karmaşıklığı, büyük vergi kayıp ve kaçakları konuları üzerinde yoğunlaştığı gözlenmektedir.

Günümüzde maliye teorisyenlerinin etkin bir vergi sistenine ilişkin ilkeleri çoğaltma eğilimi içinde oldukları gözlenmektedir. Çağdaş vergicilikte adalet, yeterlilik, etkinlik gibi klasik vergileme ilkeleri yetersiz kalmaktadır. Karmaşıklaşan ve küreselleşen dünyada vergi sisteminin "Vergilemede Saydamlık", "Vergilemede Uluslararası Uyum", "Vergilemede Uluslararası Rekabet Gücü" ve "Vergilemenin Kamu Borçları İçin Güvenilir Bir Güvence Oluşturması" gibi unsurlarla tamamlanması gereği ortaya çıkmıştır.

Uluslararası sermaye akımlarının tamamen liberalleştiği bir ortamda uluslararası işlemlerin çifte vergileme yoluyla engellenmemesi vergi sistemlerinin birbirini bütünler şekilde geliştirilmesinin önemi giderek artmaktadır. Ayrıca devletlerin özellikle uluslararası piyasalardan borçlanmalarında vergi sistemlerinin güvence işlevi önem kazanmaktadır. Artık vergi toplama gücünün kullanımında performans, ek vergi kapasiteleri devletlerin mali itibarlarının önemli göstergelerinden birisi haline gelmiştir.

Günümüzde kamu harcamalarının demokratik denetimi ve yönetimi için vergilerin kim tarafından ve ne kadar ödendiğinin bilinmesi büyük önem taşımaktadır. Vergi mükellefleri kamunun ne kadar gelir elde edip, ne kadar harcama yaptığını; sonuç olarak devlete ödedikleri paraların nerelere harcandığını bilmek istemektedirler.

Kamu harcamalarının sürekli artması, belirli gelir kaynaklarının önemini kaybetmesi, sürekli yeni vergi olanaklarının aranmasına ve sonuçta eski vergiler ile yeni vergiler arasında tamamlayıcı ya da tahrip edici yönde çelişkili etkilere neden olabilmektedir. Dolayısıyla ülkelerin ekonomik ve sosyal gelişmelerine göre vergi sistemlerinin, zaman zaman reforma tabi tutulması kaçınılmaz hale gelebilmektedir. Her ülkede vergi sistemlerinin ekonomik, sosyal, teknik ve siyasal yapıdaki değişimleri izleyebilecek bir biçimde yapılandırılmasının önemi ve boyutları farklı olmakla birlikte günün şartlarına göre; rasyonel bir vergi sisteminin oluşturulması amacıyla vergi sistemleri sürekli olarak reforma tabi tutulmaktadır. Vergi sisteminde yapılacak değişikliklerin, ekonomik gelişmeyi engellemeyecek ve mükellefler tarafından olumsuz bir tepkiyle karşılanmayacak şekilde düzenlenmesinin önemi büyüktür. Bu nedenle, bir vergi sisteminin tamamının gözden geçirildiği ya da büyük bir vergi reformu yapıldığı sırada, vergi kanunlarını yeniden düzenleyecek olanlar, yaptıkları düzenlemelerin vergileme ilkelerine uygunluğunu dikkate almak zorundadırlar. Vergileme ilkelerine uygun olarak hazırlanmayan vergi düzenlemeleri, gerek mükellefler, gerekse vergi idaresi tarafından tepkiyle karşılanabilmekte ve istenmeyen mali, iktisadi ve sosyal etkilere neden olabilmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- AKDOĞAN, Abdurrahman (1990), **Gelir Vergisi Açısından Vergi Adaletine Teknik Bir Yaklaşım**, Ankara: İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Maliye Fakültesi, Maliye ve Vergi Hukuku Enstitüsü Yayın No:1/9.
- AKSOY,Şerafettin (1991).**Kamu Maliyesi**, İstanbul: Filiz Kitabevi.
- AKTAN, Coşkun (1990), "**Vergilerin Tahsilinde Temel İlkeler**" Maliye Yazıları Dergisi, Sayı:24.
- ALİEFENDİOĞLU, Yılmaz (1991):"Vergi ve Hukuk", **Bilanço**, Sayı:1, Eylül 1991, s.12.
- ARICAN, Süral (1987). "Vergi Sistemi ve Ülkelerarası Vergi Sistemi Mukayesesi", **Vergi Dünyası**, Yıl:6, Sayı:5..
- ARRONSON, J. Richard (1995). **Public Finance**, New York: Mc. Graw Hill.
- BENLİKOL, Sebahatın -Hilal MÜTFÜOĞLU(1995), **Türk Vergi Sisteminin Avrupa Birliğine Uyum**, İstanbul: Ticaret Odası Yayın No:195-36.
- BROWN, C.V. -P.M. JAKSON (1990), **Public Sector Economic**, Cambridge:Basil Blackwell.
- BULUTOĞLU, Kenan (1988), **Kamu Ekonomisine Giriş**, İstanbul: Filiz Kitabevi.
- COŞKUN, İsa (1997), "Vergi Cennetleri", **Vergi Dünyası**, Sayı:192.
- ÇAĞAN, Nami (1982), **Vergilendirme Yetkisi**, İstanbul:Kazancı Hukuk Yayınları.
- DEVİRİM, Fevzi (1996), **Kamu Maliyesine Giriş**, İzmir:Anadolu Matbaası.
- DİKMEN, M. Orhan (1964), **Maliye Dersleri**, İstanbul: Sermet Matbaası.
- DOĞRUÖZ, Bumin (1998), "Yargı Kararlarının Işığında Vergilerin Kanuniliği İlkesi Açısından Türk Vergi Mevzuatının Değerlendirilmesi", Bodrum:**VIII. Maliye Sempozyumu**, (14-16 Mayıs 1998).
- EKER, Aytaç (1996), **Kamusal Maliye**,İzmir: Doğu Matbaası.
- ERGİNAY, Akif (1995), **Kamu Maliyesi**, Ankara: Turhan Kitabevi.
- FALAY, Nihat (1987), **İbni Haldun'un İktisadi Görüşleri**, İstanbul:İÜ, İktisat Fakültesi, Maliye Enstitüsü Yayın No: 2420/409/58.
- HANCOCK, Dora (1996), **Taxation Policy & Practice**, London:International Thomsan Business Press..
- HEREKMAN, Aykut(1988), **Kamu Maliyesi-II**, Ankara:Sevinç Matbaası.

- HERPER, Bernard P.(1979), **Modern Public Finance**, 4. Th. Irwin-Dursey.
- İLKMEN, Şeref N.(1970), **Maliye**, İstanbul:İÜ-Orman Fakültesi Yayın No:140.
- İRTENK, Saffet R.(1971), **Maliye**, İzmir:Ege Üniversitesi İktisadi ve Ticari Bilimler Fakültesi Yayın No:64/13.
- KOYUTÜRK, Serdan (1997), "31. CIAT Genel Kurulu'ndan Gündeme Gelen Konular", **Vergi Dünyası**, Sayı:191. Temmuz.
- KUMRULU, Ahmet (1979), "**Vergi Hukukunun Anayasal Temelleri**", Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Sayı-1-4, XXXVI.
- MUSGRAVE, Richard - P. MUSGRAVE (1984), **Public Finance in Theory and Practice**, New York:McGraw Hill Book Company, Inc.
- MUSGRAVE, Richard A.(1956), **The Theory of Public Finance -A Study in Public Economy**, London:Mc. Graw-Hill Book. Company, Inc.
- MÜTER,Naci B. (1988), **Maliye Tarihi**, Manisa: DEÜ İ.İ.B.F. Teksir Yayınları No:1987.
- NADAROĞLU,Halil (1992),**Kamu Maliyesi Teorisi**, İstanbul:Beta Yayıncılık.
- NEMLİ, Arif (1979), **Kamu Maliyesine Giriş**, İstanbul:İÜ-İktisat Fakültesi, Maliye Enstitüsü Yayın No:2565/441/62.
- NEUMARK, Fritz (1970), "**Gelişmiş Ülkelerde Maliye Politikasında Yeni Eğilimler**", Türk Vergi Sisteminin Ekonomik Gelişmeler Üzerindeki Etkileri, İstanbul:Ekonomik ve Sosyal Etitler Konferans Heyeti Yayınları.
- NEUMARK, Fritz (1975), **Vergi Politikası**, (Çev: İcelal CANKOREL), İstanbul:İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Maliye Enstitüsü No: 2090/357/53.
- ÖNCEL, Mualla-KUMRULU-ÇAĞAN, N. (1992),**Vergi Hukuku**, Ankara: AÜ-Hukuk Fakültesi Yayın No.:494-12.
- ÖNDER, İzzetin- Oktay TÜREL, Nazım EKİNCİ, Cem SOMEL (1993), **Türkiye'de Kamu Maliyesi, Finansal Yapı ve Politikalar**, İstanbul:Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- ÖNER, Erdoğan (1986), **Kamu Maliyesi**, Ankara: Maliye ve Gümrük Bakanlığı A.P.K Yayın No:1986/282.
- ÖZER, İlhan (1972), **Türk Vergi Sisteminin Geliştirilmesi**, Ankara: Maliye Tetkik Kurulu Yayınları.
- ÖZER, İlhan (1993),"**Vergilemede İki Temel Sorun**", **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, Yıl:27, Sayı:324.
- PLANK, E.H. (1953), **Public Finance**, Illinois:Irwin.
- RICORDO, David (1997), **Ekonomi Politikası ve Vergilendirmenin İlkeleri**", (Çev. Tayfun ERTAN), İstanbul:Belge Yayınları.
- ROSEN, Harvey (1995), **Public Finance**, ABD: Irwin, 4.Th. Edition.
- SAVAŞ, Vural F. (1993), **Anayasal İktisat**, İzmir: Anadolu Matbaacılık.
- SAYAR, Nihat (1975), **Kamu Maliyesi**, Cilt I, İstanbul: İ.İ.T.A Nihat Sayar- Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları No:256.
- SHEFFRIN, Steven M.(1993), "What Does The Public Believe About Tax Fairness?", **National Tax Journal**, Volume XIV.
- SILVERMAN, H. A. (1931), **Taxation Its Incidence and Effects**, Mc Millan.
- SÖYLER, İlhami (1997), "Rasyonel Bir Vergi Sistemi İçin Gerekli Vergi Reformu", **Maliye Dergisi**, Sayı:126.
- ŞENYÜZ, Doğan (1993), "**Vergilemede İstikrar İlkesi ve Türk Vergi Mevzuatı**", İstanbul:İÜ-İktisat Fakültesi, Maliye Araştırmaları Merkezi Yayınları No: 3694/542/77.
- ŞENYÜZ, Doğan (1994),"**Vergi Bilincinin Oluşturulmasında Fayda İlkesinin Gözetilmesi**", **Bülten**, Sayı:17.
- ŞENYÜZ, Doğan(1995), **Vergilendirmede Yükümlü Psikolojisi**, Bursa.
- TEKİN, Fazıl(1978), **Artan Oranlılık ve Türk Vergi Sistemindeki Uygulaması**, Eskişehir: İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları No:192/122.

- TEKİR. Sabri (1987). **Vergi Teorisi**, İzmir: Güçbirliği Yayıncılık.
- THE ECONOMIST(1997). "The Disappearing Taxpayer", May 31 St., 1997, s.11-19.
- THE WORLD BANK (1997), **World Development Report 1997, Selected World Development Indicators**. New York: Oxford University.
- TOSUNER. Mehmet-Burçin YERELİ. ARIKAN, Z. (1997). **Vergi Hukuku**, İzmir: Anadolu Yayıncılık.
- TURHAN. Salih (1993). **Vergi Teorisi ve Politikası**. İstanbul: Filiz Kitabevi, 5. Baskı.
- TÜRK, İsmail (1992), **Kamu Maliyesi**, İstanbul: Turhan Kitabevi.

BİNA İNŞAATLARINDA KULLANILAN DÖŞEME KALIP TAHTALARININ KALINLIĞININ OPTİMİZASYONU

Yrd. Doç. Dr. İbrahim GÜNGÖR
S. Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F., İSPARTA

Araş. Gör. Osman ÇANKIRAN
S. Demirel Üniversitesi T.E.F., İSPARTA

1. GİRİŞ

Bu çalışmanın amacı, betonarme ve yığma bina inşaatlarında kullanılan döşeme kalıp tahtalarının optimum kalınlığının nasıl belirlenebileceğini araştırmaktır. Yani, bir inşaatın çeşitli aşamalarında dökülecek çeşitli kalınlıklardaki betonun döşeme kalıp tahtasının kalınlığının en az kaç milimetre olması gerektiğinin belirlenmesine çalışılmaktadır. Çünkü optimum kalınlık, beton ağırlığını ve üzerinde çalışırken üzerine etki eden insan ağırlığını taşıyabilecek minimum kalınlıktır.

Bu konuda yapılan literatür taramasında, Bayındırlık Bakanlığının “Bayındırlık İşleri Genel Teknik Şartnamesi” dışında bir çalışma bulunamadı.

Günümüzde beton kalıbı olarak ahşap malzemenin dışında metal, plastik vb. malzemelerden de yaygın olarak kullanılıyor olmakla birlikte ahşap malzemenin kullanımı da hala devam etmektedir. Metal ve plastik kalıp malzemesi ahşap malzemeye göre oldukça pahalı olmakla birlikte montaj ve sökümü daha kolay olduğundan, daha az işgücü gerektirdiğinden, inşaatın daha kısa sürede yapılabilmesini sağladığından ve daha uzun süre kullanılabildiğinden uzun dönemde ve büyük inşaatlarda daha ekonomik olduğu bilinmektedir. Bu nedenle ahşap malzemenin kalıp olarak kullanılması daha çok küçük şantiyelerde ve sermayesi az olan müteahhitler tarafından tercih edilmektedir.

Ülkemizde ormanları yetersiz olduğu düşünüldüğünde orman ürün-lerinin kullanımında yapılabilecek bir tasarruf ile ülke ekonomisi, müteahhitlerin karlılığı, milli servet ve çevre korunması açısından çok olumlu katkılar sağlanabileceği söylenebilir. Bina inşaatlarında kullanılan döşeme kalıp tahtalarının kalınlığının minimizasyonu çalışmasıyla bu sonuç amaçlanmaktadır.

2. VERİLERİN ELDE EDİLMESİ

Araştırmada kullanılan veriler Isparta’da faaliyet gösteren bir kereste fabrikasından tesadüfi olarak alınan çeşitli kalınlıklardaki 20 tahtaya TS 2474 ‘e (TSE, 1976) göre eğilme deneyleri uygulanmasıyla elde edilmiştir. Yapılan deneylerden alınan sonuçlar Tablo 1. de verilmiştir.

Tablo 1. Tahtaların Eğilme Anının Belirlenmesi İle İlgili Deney Sonuçları

Deney No:	Kullanılan Tahtanın Kalınlığı (milimetre)	Tahtanın Eğilme Anındaki Yük Miktarı (kg.)
1	10	50
2	10	50
3	12	60
4	12	50
5	14	120
6	14	125
7	16	140
8	16	130
9	18	185
10	18	170
11	20	210
12	20	220
13	22	270
14	22	250
15	24	300
16	24	300
17	26	325
18	26	315
19	28	410
20	28	410

Teknik Eğitim Fakültesi Yapı Eğitimi Bölümünden alınan bilgiye göre inşaat sektöründe kullanılan tahtaların kalınlıklarının 10-28 milimetre arasında değiştiği belirlendiğinden, örnek olarak alınan tahtalar kalınlıkları birbirinden ikişer milimetre farklı, en fazla 28 milimetre en az 10 milimetre olacak şekilde ve her kalınlıktan iki tahta olarak belirlendi.

Alınan örnek büyüklüğü 20 tahtadan oluşmaktadır. Örnek büyüklüğünün küçük alınması birkaç nedene bağlanabilir: Öncelikle, örneğin alındığı ana kitle oldukça homojen bir yapı göstermektedir. Çünkü, tahtalar sadece bir kereste fabrikasına belli bir bölgeden kesilip getirilen ikinci sınıf budaksız çamlardan alınmaktadır. (Kalıp tahtası olarak kullanmaya uygun en ucuz malzemenin ikinci sınıf budaksız çamlardan elde edildiği bilinmektedir.) Diğer taraftan, örnekteki her tahta için ayrı bir deney yapmak gerektiğinden örnek büyüklüğü arttıkça örnek alma maliyeti ve zamanı dikkate değer seviyelere ulaşabilir ve bu nedenle bir inşaat müteahhidi böyle bir çalışmadan vazgeçebilir diye düşünülmektedir. Ayrıca bu verilerle regresyon ve korelasyon analizi yapılacağından ve her türlü istatistiki

testler ve hesaplarda önem seviyesi $\alpha=0.001$ olarak alınacağından örnek büyüklüğünün 20 tahtadan oluşmasının yeterli olacağı söylenebilir.

Deney çalışması Süleyman Demirel Üniversitesi Mühendislik Fakültesi laboratuvarında yapılmıştır. Kalıp döşeme tahtalarının altına konulacak dilmelerin (mesnetlerin) genişliğinin 50 cm. olacağı ve burada kullanılan tahtaların genişliğinin 15 cm. olacağı Bayındırlık İşleri Genel Teknik Şartnamesi (Bayındırlık Bakanlığı) ile belirtilmiş olduğundan bu deneyde kullanılan tahtaların uzunlukları 70 cm. (50 cm. den fazla), genişliği 15 cm. ve kalınlıkları da Tablo 1. de verildiği şekilde belirlendi.

İnşaatlarda kullanılan tahtaların içerdikleri nem oranlarına yakın oranda neme sahip olan örnekteki tahtaların normal atmosfer sıcaklığında, altındaki mesnetlerin (desteklerin) mesafesi 50 cm. iken kaldıracabilecekleri (tahtaların eğilme anındaki) yük miktarları Ünlversal Çekme ve Basınç Cihazı kullanılarak gözlenmiş ve gözlem sonuçları Tablo 1. de verilmiştir.

3. KULLANILAN METOT

Bu çalışmada, bina inşaatlarında kullanılan döşeme kalıp tahtalarının üzerinde taşıyacağı beton ve işçi ağırlıklarına göre olması gereken minimum kalınlıklarının belirlenmesinde regresyon ve korelasyon analizi metotları kullanılmıştır.

İstatistiksel araştırmalarda sıkça kullanılan SPSS ve Excel 5 paket programlarından yararlanılarak Tablo 1. deki verilere ve tahtanın kalınlığı ile taşıyacağı yük arasındaki ilişkinin teorik yapısına göre en uygun olabilecek regresyon modeli araştırıldı ve bulunan modelin katsayılarının tek tek ve birlikte anlamlılık testleri yapıldı.

Verilere en uygun olduğu belirlenen model ile, uygulamada karşılaşılan çeşitli beton kalınlıkları için kullanılması gereken tahta kalınlıklarının tahmini değerleri ve tahminin standart hata değeri kullanılarak Y_i değerlerinin güven aralıkları hesaplandı. Bu değerlerin üst sınırları Y_i değerleri gibi dikkate alınarak daha önce belirlenen en uygun modelin katsayıları tekrar hesaplandı. Bu katsayılar daha önce hesaplanan katsayılarla aynı değerleri (sabit terim hariç) içermektedir. İkincisinde sabit terimin değeri (t_{α})(Tahminin standart hatası) çarpımı kadar fazla olmaktadır. Buna göre elde edilen fonksiyon, minimum tahta kalınlığını verecek fonksiyon olarak belirlendi.

4. VERİLERİN ANALİZİ

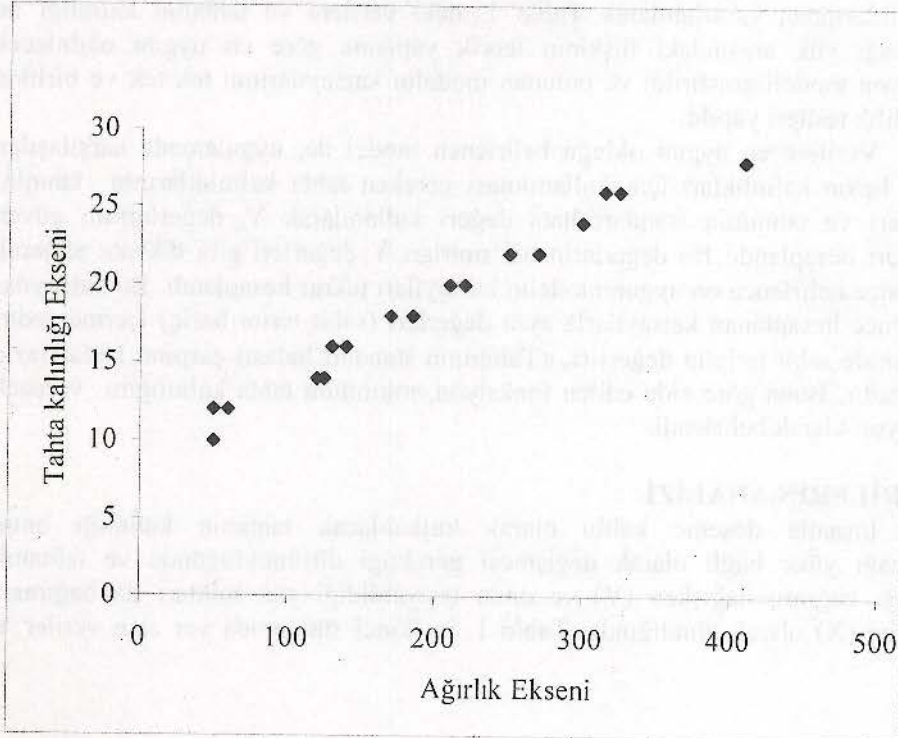
İnşaatda döşeme kalıbı olarak kullanılacak tahtanın kalınlığı onun taşıyacağı yüke bağlı olarak değişmesi gerektiği düşünüldüğünde ve tahtanın kalınlığı bağımlı değişken (Y) ve onun taşıyabildiği yük miktarı da bağımsız değişken (X) olarak alındığında, Tablo 1. in ikinci sütununda yer alan veriler Y

değerleri olarak, üçüncü sütununda yer alan veriler de X değerleri olarak dikkate alınabilir.

İlk aşamada bu iki değişken arasındaki en uygun fonksiyonel ilişkiyi belirlemek gerekir. Herhangi bir veri grubuna en uygun olan modeli belirlemek için önce böyle bir ilişkiyi teorik olarak temsil edebilmesi olası olan fonksiyonların ortaya konması gerekir.(Akkaya ve Pazarlıoğlu, 1998;37)

Tahta kalınlığı ile onun kaldırabileceği yük arasındaki ilişkiyi temsil edecek fonksiyonların yükün pozitif değerleri için eğiminin (birinci türevinin) pozitif olması gerekir. Çünkü, tahtaya uygulanan yük miktarı arttıkça tahtanın bu yükü kaldırabilmesi için kalınlığının da artması gerekir. Ayrıca, bu fonksiyonların orijinden geçmesi yani sabit terimsiz model olması gerekir. Çünkü, tahtaya uygulanan yük miktarı sıfır iken bu yükü kaldırabilecek tahta kalınlığı da sıfır olmalıdır. Ancak, sabit terimsiz modellerin tahmin gücü azalacağından(Akkaya ve Pazarlıoğlu, 1998;150) ve inşaatlarda döşeme kalıbına etki eden yük miktarının 50 kg. dan fazla olduğu bilindiğinden yani 50 kg. dan daha az yükler için hangi kalınlıkta tahta kullanılması gerektiğinin araştırılması yapılmayacağından bu ilişki için seçilecek fonksiyonların sabit terimsiz olmasında ısrarlı olunmayabilir. Bu mantık dikkate alındığında ve Tablo 1. deki verilere uygun olarak çizilen Şekil 1. deki serpilme diyagramına bakıldığında söz konusu ilişkiye uygun olması olası olan fonksiyonlar Tablo 2. de görüldüğü şekilde yazılabilir.

Şekil 1. Tablo 1. deki Verilerin Serpilme Diyagramı



Tablo 2. Tahta Kalınlığı İle Onun Taşıyacağı Yük Miktarı Arasındaki İlişkiyi Temsil Etmesi Olası Olan Fonksiyonlar

Fonksiyon No:	Fonksiyon Adı	Fonksiyon Yazılımı
1	Doğrusal	$Y=A+B*X$
2	Logaritmik	$Y=A+B*L0GX$
3	Üstel	$Y=A*B^X$ veya $LogY=LogA+X*LogB$
4	Tam Logaritmik (Log-Log)	$Y=A*X^B$ veya $LogY=logA+B*LogX$
5	Küçük	$Y=A+B*X+C*X^2+D*X^3$

İkinci aşamada, Tablo 1. deki veriler dikkate alınarak en küçük kareler yöntemiyle Tablo 2. deki fonksiyonların katsayılarını hesaplamak ve bu fonksiyonlar için belirlilik katsayılarını (R^2) hesaplamak gerekir. Belirlilik katsayısı en büyük olan fonksiyon, ele alınan verilere en uygun fonksiyon olacaktır. Ancak, bağımsız değişken sayısının birden fazla olduğu modellerde sadece değişken sayısının fazla olması nedeniyle belirlilik katsayısının değeri suni olarak bir miktar fazla olacaktır. Bu yüzden gerçek belirlilik katsayısı olarak “düzeltilmiş belirlilik katsayısı” (R')² değerinin dikkate alınması gerekir (Devore, 1982;480). Tablo 2. deki $Y=A+B*X+C*X^2+D*X^3$ fonksiyonunda bağımsız değişken olarak sadece X değişkeni olmasına rağmen regresyon işlemlerinde X, X^2 ve X^3 şeklinde üç ayrı bağımsız değişken varmış gibi işlem gördüğünden bu fonksiyonla ilgili belirlilik katsayısı olarak düzeltilmiş belirlilik katsayısının kullanılması ve en uygun modeli belirlenen bütün fonksiyonlar için bu katsayıların dikkate alınması uygun olacaktır.

Düzeltilmiş belirlilik katsayısı,

$$(R')^2 = 1 - (1 - R^2)(n-1)/(n-k) \quad \text{formülü ile elde edilir (Serper, 1996;222).}$$

Tablo 2. deki fonksiyonlarla ilgili bu hesaplamalar SPSS istatistik paket programı kullanılarak yapılmış Y_c (Y tahmin) fonksiyonları ve belirlilik katsayıları Tablo 3. de verilmiştir.

Tablo 3. Tablo 2. deki Fonksiyonlarla İlgili Belirlilik Katsayıları

Fonksiyon Yazılımı	R^2	$(R')^2$
$Y_c = 8.673878 + 0.050494 X$	0.9785	0.9773
$Y_c = -22.44443 + 18.629728 \text{ Log } X$	0.93	0.9261
$Y_c = (10.217791)(1.002792)^X$ veya $LogY_c = \text{Log } 1.009357 + (\text{Log } 0.001211) X$	0.937	0.9335
$Y_c = (1.6630756) X^{0.465755}$ veya $LogY_c = \text{log } 0.220912 + (0.465755) \text{ Log } X$	0.9673	0.9655
$Y_c = 8.6155 + 0.039651X + 0.000108X^2 - 0.000000217X^3$	0.9879	0.9856

Tablo 3. de görüldüğü gibi,

$$Y_c = 8.6155 + 0.039651X + 0.000108X^2 - 0.000000217X^3$$

fonksiyonu ile ilgili düzeltilmiş belirlilik katsayısı diğerlerine göre daha yüksek olduğundan bu fonksiyon, katsayıları ile ilgili anlamlılık testi de olumlu sonuç verir ise en uygun fonksiyon olarak dikkate alınabilecektir.

$Y_c = 8.6155 + 0.039651X + 0.000108X^2 - 0.000000217X^3$ fonksiyonu ile ilgili diğer sonuçlar aşağıdaki şekilde bulunmuştur:

Tahminin standart hatası (S_{y_x})..... = 0.70804

Hesaplanan F değeri = 433.50957

A katsayısı için hesaplanan t değeri..... = 9.065

B katsayısı için hesaplanan t değeri..... = 2.257

C katsayısı için hesaplanan t değeri..... = 1.225

D katsayısı için hesaplanan t değeri..... = -1.691

Bu sonuçlara göre, katsayıların topluca testi yapıldığında $\alpha=0.00001$ alınması halinde bile anlamlı olmakta iken, A katsayısı için $\alpha=0.0001$, B katsayısı için $\alpha=0.04$, C katsayısı için $\alpha=0.24$, D katsayısı için $\alpha=0.12$ alınması halinde anlamlı olmaktadır. Buna göre $\alpha=0.0001$ önem seviyesinde katsayıları topluca bakıldığında anlamlı olduğu kabul edilebildiği halde, katsayıları tek tek bakıldığında A katsayısı anlamlı olup diğer katsayılar anlamsız çıkmaktadır.

Böyle bir durumun ortaya çıkmasının nedeni bu modelde “çoklu doğrusal bağlantı” sorununun bulunmasıdır. Yani, bağımsız değişkenler (X , X^2 ve X^3) kendi aralarında önemli ölçüde doğrusal bir ilişkiye sahiptir. Bu modelde böyle bir ilişkinin varlığı bekleniyordu. Çünkü X^2 ve X^3 değerleri X verilerinden elde edilmiş idi. Bu çalışma ile belirlenecek model sadece bağımlı değişkenin değerini (döşeme kalıp tahtasının kalınlığını) tahmin etmek amacıyla kullanılacağından çoklu doğrusal bağlantı durumunun bulunması sakınca oluşturmayacağı için bu sorun gözardı edilebilir(Koutsoyiannis, 1989;255).

Buna göre, Tablo 1. deki veriler arasındaki ilişkiyi en iyi temsil eden fonksiyonun $Y_c = 8.6155 + 0.039651X + 0.000108X^2 - 0.000000217X^3$ şeklinde bir denklem olduğu söylenebilir.

Y_c tahmin denklemi ile elde edilen nokta tahmin değerine $t_{\alpha/2}$ katı “tahminin standart hatası” kadar bir değer eklenir ve çıkarılırsa, Y değeri için $(1-\alpha)$ olasılıkla “aralık tahmini” yapılmış olur(Serper, 1996;227). Bu çalışmada güven aralığının sadece üst sınırı önemli olmaktadır. Çünkü, üzerine etki edecek beton ve insan ağırlığını $(1-\alpha)$ olasılıkla kaldırabilecek tahta kalınlığının belirlenmesi gerekmektedir. Bu nedenle $t_{\alpha/2}$ değeri değil, t_{α} değeri kullanılacaktır. Buna göre, eğilmeme olasılığı $(1-\alpha)$ olan tahtanın minimum kalınlığı $MK=Y_c+(t_{\alpha})(S_{y_x})$ eşitliği ile bulunabilecektir.

İnşaat sektöründe işçi sağlığı birinci derecede düşünülmesi gerektiği için burada $\alpha=0.001$ olarak alınacaktır. Bu oran herhangi bir tahtanın kırılma riski değil

eğilme riskidir. Çünkü, Tablo 1. deki ağırlıklar tahtaların eğilme anındaki ağırlıklardır. Tahtaların kırılma anındaki ağırlıklar, eğilme anındaki ağırlıklardan daha büyük olacağından kırılma ile ilgili α değeri, eğilme ile ilgili $\alpha=0.001$ değerinden çok daha düşük olacaktır. Yani, herhangi bir tahtanın kırılma olasılığı 0.001 değerinden daha düşük olacaktır. Bir insan döşenmiş kalıp tahtalarının ancak yan yana bulunan ikisinin birden kırılması ile ortaya çıkacak $15+15=30$ cm. genişliğindeki bir boşluktan düşebileceği düşünüldüğünde, böyle bir durumun ortaya çıkma olasılığı $(0.001) \times (0.001) = 0.000001$ (milyonda bir) 'den daha düşük olacaktır.

$Y=A+B*X+C*X^2+D*X^3$ modelinde 4 parametre bulunduğu için t_{α} değeri (n-4) serbestlik derecesi için bulunur. Bu çalışmada ele alınan veriler için $\alpha=0.001$ alındığında "t" tablosundan $t_{\alpha, 20-4} = 3.686$ olarak bulunur. Bu model ile ilgili tahminin standart hata değeri 0.70804 bulunmuştu. Bu sonuçlara göre bu çalışmada örnek verilerinin alındığı ana kitledeki tahtaların (eğilmeme olasılığı %0.999 olması için) üzerine uygulanacak yük miktarına göre olması gereken minimum kalınlığı (MK),

$$MK=Y_c+(3.686)(0.70804) = Y_c+2.6098 \quad \text{eşitliği ile bulunabilir.}$$

Buradaki Y_c değeri $Y_c = 8.6155 + 0.039651X + 0.000108X^2 - 0.000000217X^3$ denkleminde X yerine kullanılacak kalıp tahtasının üzerine etki edecek yük miktarının (kg olarak) konulması ile bulunacaktır.

İki eşitlik birleştirildiğinde,

$$MK = 11.2253 + 0.039651X + 0.000108X^2 - 0.000000217X^3 \quad \text{bulunur.}$$

Kalıp döşeme tahtalarının altına konulacak dilmelerin (mesnetlerin) genişliğinin 50 cm. olacağı ve kullanılan tahtaların genişliğinin 15 cm. olacağı Bayındırlık İşleri Genel Teknik Şartnamesi (Bayındırlık Bakanlığı) ile belirlendiğinden ve bu çalışmada örnek olarak alınan tahtalarla ilgili yapılan deneyler de bu ölçülere uygun şekilde yapıldığından tahtaların üzerine etki edecek yük miktarı (X) kg olarak aşağıdaki denklem ile bulunabilir:

$$X=(\text{beton ağırlığı kg}) + (\text{tahta üzerine basabilecek en ağır insan ağırlığı kg})$$

Yani,

$$X = (15)(50)(\text{Beton kalınlığı cm})(\text{betonun özgül ağırlığı kg/cm}^3) + (\text{insan ağırlığı kg})$$

Süleyman Demirel Üniversitesi, Teknik Eğitim Fakültesi, Yapı Eğitimi Bölümünden alınan bilgiye göre Isparta'da kullanılan betonun en fazla ağırlığı 2400 kg/M^3 dür. Buna göre, Özgül ağırlığı $= 0.0024 \text{ kg/cm}^3$ olacaktır. Bu inşaat girip kalıp sistemi üzerinde dolaşabilecek en ağır insan ağırlığının inşaat şantiyesi yetkililerinden öğrenilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada bu ağırlık 100 kg. olarak alınacaktır. Böyle bir planlamanın uygulandığı inşaat şantiyesinin girişlerine "100 kg 'dan daha ağır kişilerin kalıp sistemi üzerine çıkması tehlikeli ve yasaktır" yazısının da asılması gerekecektir. Beton kalınlığını (Z) ile gösterir ise,

$$X = 100 + (15)(50)(0.0024) Z$$

$$X = 100 + 1.8 Z \quad \text{olacaktır.}$$

Bütün bu hesaplamalar dikkate alındığında, yukarıda belirlenen özelliklere sahip bir inşaatta döşeme kalıp tahtası olarak kullanılmak üzere bu araştırma için örnek alınan ana kitlenin bulunduğu tomruklardan elde edilecek tahtaların minimum kalınlığı (Min.K);

$$\text{Min.K} = 11.2253 + 0.039651 X + 0.000108 X^2 - 0.000000217 X^3$$

$$X = 100 + 1.8 Z$$

denklemleri ile bulunabilir. Burada Min.K, kullanılması gereken tahta kalınlığını milimetre cinsinden ve Z, onun üzerine konulacak beton kalınlığını santimetre cinsinden ifade etmektedir.

Örneğin, 12 cm. lik beton kalınlığı (genellikle en çok bu kalınlık uygulanmaktadır) için döşeme kalıp tahtası olarak kullanılacak tahtanın minimum kalınlığı:

$$X = 100 + 1.8 (12) = 121.6$$

$$\text{Min.K} = 11.2253 + 0.039651(121.6) + 0.000108(121.6)^2 - 0.000000217(121.6)^3$$

$$\text{Min.K} = 17.254 \cong 17.3$$

Bu sonuca göre, 12 cm kalınlığında atılacak beton için kullanılacak döşeme kalıp tahtasının optimum kalınlığı 17.3 milimetre olmaktadır. Teknik Eğitim Fakültesi Yapı Eğitimi Bölümünden alınan bilgiye göre Isparta Bölgesinde inşaatlarda genellikle 10 veya 12 cm. kalınlığında beton dökülmekte ve bu betonlar için döşeme kalıp tahtası olarak genellikle 20 milimetre kalınlığında ikinci sınıf çam tahtası kullanılmaktadır. Uygulamada kullanılan 20 milimetrelik kalınlık bu çalışma ile bulunan 17.3 milimetrelik kalınlıktan 2.7 milimetre daha fazla olur. Bu durumda, uygulamada kullanılan kalınlığa göre optimum kalınlık $(2.7 / 20) (100) = \% 13.5$ oranında daha az olmaktadır. Ancak, uygulamada 17.3 milimetre kalınlığında hassas bir kesimin zor olduğu bilindiğinden bu kalınlığın 17.5 milimetre olarak dikkate alınması uygun olacaktır.

Kalıp tahtası kesiminde 3 milimetre kalınlığında bıçkı kullanıldığından bir tahtanın kesimi için 3 milimetrelik bir kalınlık bıçkı tozu olarak çıkmaktadır. Bir tomruktan 20 milimetre kalınlığındaki tahtalar yerine 17.5 milimetre kalınlığında tahtalar kesilmesi durumunda bıçkı kalınlığından dolayı $(3/17.5) - (3/20) = 0.02143$ oranında daha fazla bir kayıp ortaya çıkacaktır. Buna göre, döşeme kalıp tahtası olarak uygulamada kullanılan 20 milimetre kalınlığındaki tahtalar yerine 17.5 milimetre kalınlığında tahtaların kullanılması $((20-17.5)/20) - (0.02143) = 0.10357$ oranında daha az tomruk malzemesi gerektirir. İnşaat kalıp malzemesi olarak kullanılacak tahta miktarı tahtaların kalınlığı ile değil uzunluğu ve genişliği ile ilgili olduğundan ve belli sayıda tahta kesimi için tahta kalınlığı farkından dolayı işgücü, enerji vb masraflar değişmemektedir. Ayrıca 17.5 milimetre kalınlığında tahtalar biçilirken 20 milimetre kalınlığındaki tahtaya göre ortaya çıkan artı bıçkı tozunun parasal değeri tomruk maliyetlerine oranla çok

düşük olduğundan ve bu bıçkı tozları genellikle kereste biçen fabrika sahibine kaldığından hesaba dahil edilmemiştir.

Bu sonuçlarına göre, 20 milimetre kalınlığındaki tahtalar yerine bu çalışmada elde edilen 17.5 milimetre kalınlığındaki tahtaların kullanılması ile, döşeme kalıp tahtasına ilişkin maliyetlerde %10.357 oranında bir azalmanın gerçekleştirilebileceği söylenebilir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bina inşaatlarında önemli bir maliyet unsuru olan döşeme kalıp tahtalarının kalınlığı minimize edilerek inşaat maliyetlerinin azaltılması mümkün olabilmektedir. Bu çalışmada ele alınan örnek verileri kullanarak yapılan optimizasyon çalışması sonucunda inşaat döşeme kalıp malzemesi olarak kullanılması gereken tahta kalınlığı 17.5 milimetre olarak bulundu. Bu kalınlığın kullanılması halinde uygulamada kullanılan kalınlığa (20 milimetre) göre döşeme kalıp tahtası maliyetinde % 10.357 oranında bir azalma olacağı hesaplandı.

Bu amaçla, bir inşaatın kalıp işinde kullanılacak tahtaların bulunduğu ana kitleden çeşitli kalınlıklardaki tahtaları içerecek şekilde alınan örnekteki bireylere basınç deneyleri uygulayarak elde edilen verilere en uygun regresyon modeli belirlendikten sonra, bu modelin bağımlı değişkeni ile ilgili güven aralıklarının üst sınırını veren bir fonksiyon elde edilmektedir. O inşaatın döşeme kalıp işinde kullanılacak tahtaların çeşitli beton kalınlıkları için olması gereken minimum kalınlıkları bu fonksiyonla hesaplanmaktadır. Yapılan işlemlerden anlaşılacağı gibi alınan örnek homojenliği yüksek olan bir ana kitleden alınırsa tahta kalınlığı daha da minimize edilebilecektir. Çünkü, homojen bir ana kitleden alınan örneğin standart sapması daha düşük olacak ve bundan dolayı da bağımlı değişken ile ilgili güven aralıklarının üst sınırı daha düşük olacaktır.

Bu çalışmada, Bayındırlık İşleri Genel Teknik Şartnamesinde kalıp sistemine ilişkin olarak belirtilen ölçülerin kullanılması koşuluyla sadece döşeme kalıp tahtası kalınlığının nasıl optimize edileceği araştırıldı. Daha geniş bir araştırma ile tüm kalıp sistemi için bir optimizasyon çalışmasının yapılabilmesi mümkün görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akkaya, Şahin-Pazarlıoğlu, Vedat (1995); Ekonometri-I, İzmir: Anadolu Matbaacılık Bayındırlık Bakanlığı; Bayındırlık İşleri Genel Teknik Şartnamesi, Ankara
 Devore, Jay L.(1982);Probability and Statistics for Engineering and the Sciences, California: Brooks/Cole Publishing Company
 Koutsoyiannis, A.(1989);Çeviri Ümit ve Gülay Şenesen; Ekonometri Kuramı, İstanbul: Verso Yayıncılık
 Serper, Özer (1996); Uygulamalı İstatistik 2, İstanbul: Filiz Kitabevi
 TSE (1976); Odunun Statik Eğilme Dayanımı Tahmini, Ankara

YÖNETİMLER ARASI HİZMET VE GELİR BÖLÜŞÜMÜ¹

Araş. Gör. İsmail GÜNEŞ

Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, ADANA

GİRİŞ

Türk maliye literatüründe, merkezi yönetim ve yerel yönetim arasındaki gelir ve gider bölüşümü, mali tevzin başlığı altında ele alınmıştır. Tevzin, denkleştirme ya da dengeleme anlamına gelmektedir. Ruşen Keleş bu terim için "akçal denkleştirme" deyimini kullanmaktadır. Mali Tevzin teriminin İngilizce karşılığı olarak kullanılan "intergovernmental fiscal relations" deyimini aslında federal devletler için geçerli olabilecek, iki kademeli mali ilişkileri kapsayacak anlamda kullanılmıştır. Bu terim yerine son dönemlerde "fiscal federalism" deyimini kullanılırken, İngiltere'de ise gelirin bölüşümü anlamında "Revenue Sharing" deyimini kullanılmaktadır.(Nadaroğlu,1994:64-67).

Buradan da anlaşılacağı gibi literatürde merkezi yönetimle yerel yönetim arasındaki ilişkiler gelir bölüşümü ağırlıklı olarak ele alınmaktadır. Bu eğilimlerin iki hareket noktası bulunmaktadır: Bunlardan birincisi, hizmetlerin paylaşımı sorununun maliyeden çok idari hukukunu ilgilendirdiği ikincisi ise, hizmetlerin görülebilmesinin sonuçta gelire bağlı olmasıdır (Öncal,1992:35). Burada hizmetlerle giderler arasında organik bir bağ olduğunu göz ardı etmemek gerekir. Bu nedenle, çalışma kapsamında yönetimler arası hizmet bölüşümü ve gelir bölüşümü ayrı ayrı incelenecektir.

1. YÖNETİMLER ARASI HİZMET BÖLÜŞÜMÜ

Yönetim, insanların belirlenen amaç ve hedefler doğrultusunda, birlikte çalışmalarına ve üretmelerine olanak veren çevrenin biçimlendirilmesi şeklinde tanımlanabilir. Topluluk bireylerinin sayısı ve gereksinimleri arttıkça, yönetimden beklenen hizmetler ve yönetim alanı da ölçek olarak değişim göstermektedir. Her düzeydeki yönetim birimi giriştiği faaliyetler nedeniyle diğer yönetim birimlerini etkilemektedir. Değişik yönetim birimleri arasındaki ilişkilerin kurulması ve kurumsallaşması gerekir. Aksi taktirde ekonomik ve sosyal sorunlar ile karşı karşıya kalınması kaçınılmazdır (Ünlü,1993:1).

Yönetimler arası ilişkilerin önemli bir alanını, merkezi yönetimle yerel yönetimler arasındaki ilişkiler oluşturmaktadır. Değişik kademedeki yönetimlerin

¹ Bu çalışma 1995 Yılında Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsünde kabul edilen " Türkiye'de Yerel Yönetimler ve Yerel Hizmetlerin Finansmanı" adlı tez çalışmasına dayanmaktadır

sunacakları hizmetlerin de belirlenmesi gerekmektedir. Yönetimler arası hizmet bölüşümü deyiminden anlaşılması gereken kamusal ve yarı kamusal nitelikteki hizmetlerin merkezi yönetim ve yerel yönetim birimleri arasındaki dağılımıdır. Yönetimler arasında hizmetlerin görülebilmesi için neden ayırma gidilmesi gerekir sorusunun yanıtı ise; etkinlik, dışsallık, tarihi ve siyasi nedenler ile açıklanmaktadır.

Bir hizmetin yerel nitelik taşıması için genelde iki ölçüt öne sürülmektedir. Bunlardan birincisi, hizmette ölçek ekonomileridir. Yönetim birimi, ölçek ekonomilerini gerçekleştirmeye olanak tanıyacak ölçüde büyük tutulmalıdır. Burada ölçek ekonomisi kavramı, hizmette üretilen miktar arttıkça, birim hizmet maliyetinin düşmesi anlamında kullanılmaktadır. Ölçek ekonomileri ile üretilen hizmetlerde birim maliyeti, merkezi üretim sürecinde daha düşük olabilecektir. Ancak merkezi yönetimce yapılacak üretimin, yerel yönetimden maliyet açısından daha etkin olup olmadığı konusunda yeterli ampirik gözlemlere sahip değiliz.

İkinci kriter ise hizmette dışsallığın olmamasıdır. Belli bir hizmeti sunan yönetim biriminin yönetsel alanı, o hizmetin yararının yerel alan içerisinde kalmasını sağlamalıdır. Hizmetin sunulmasından doğan yararlar ya da yeterli ölçüde sunulmamasının ortaya çıkaracağı sosyal maliyetler, çevredeki diğer yerel yönetim birimlerine en az ölçüde taşmalıdır (Güven,1982:36).

Bir yerel yönetimin ürettiği hizmetin dışsal faydasının ne kadarının dışarı taşıdığı hesaplamak çoğu kez olası değildir. Ayrıca gözden kaçırılmaması gereken bir nokta dışsallık sadece o hizmetin sunumu sonucu oluşmamaktadır. Bir hizmetin sunumu beraberinde pek çok işlemi ve yan hizmetlerin de yerine getirilmesini gerektirebilir. Dolayısıyla tamamlayıcı nitelik taşıyan bu hizmetlerin de faydası komşu yerel topluluklara taşabilir. Bunun da hesaplanması her zaman olası değildir. Negatif dışsallık sonucu ortaya çıkabilecek maliyetler için de bu durum geçerlidir.

Yönetimlerarası hizmet bölüşümünün de sadece ekonomik faktörlerin rol oynadığını düşünmek de yanıltıcı olabilir. Siyasal ve toplumsal nedenlerle zaman zaman görev bölüşümünün de ekonomik faktörler ikinci plana düşebilir (Öncal 1992:48). Bunun yanı sıra, hangi hizmetlerin yerinden yönetim birimlerine aktarılacağı sorusuna verilecek her yerde ve koşulda geçerli yanıt bulmak zordur. Ancak teoride genel olarak kabul gören yerinden yönetim birimlerince yerine getirebilecek hizmetler için yapılan sınıflamaya göre savunma, sosyal güvenlik, dış işleri gibi hizmetler ulusal düzeyde, yükseköğretim, sağlık, çevre korunması gibi hizmetler ara düzeyde, yangından korunma, cadde aydınlatılması, çöp toplama, şehir planlaması, arsa üretimi, kanalizasyon ve temizlik, kent ulaşımı, konut, spor ve eğlence tesisleri yapımı vb. hizmetler yerel düzeyde görülebilir. Ara düzey yönetimler federe devletler için geçerli olan bir kavramdır. Üniter devletlerde görev bölüşümü merkezi ve yerel yönetim arasında yapılır. Bu nedenle ara

düzeydeki yönetim yapıları bulunmaz. Üniter yapıya sahip olan Türkiye'de yerel yönetimlerin yerine getirdiği hizmetler 5 ana grupta toplanabilir. Bunlar;

1. İmarla ilgili görevler (İmar planı, inşaat ruhsatı, kaçak inşaatlarla mücadele, kamulaştırma vb.)
2. Kent hizmeti ile ilgili görevler (Çöp toplama ve yok etme, toplu taşıma, itfaiye vb.)
3. Ekonomik nitelikli görevler (Hal ve pazar, toplu konut, ekmek fabrikası, süpermarket vb.)
4. Sosyal ve Kültürel hizmetler (Sinema-konser salonu, spor tesisi, kütüphane, kurslar, kreş)
5. Kontrol ve denetim (Fiyat kontrolü, inşaatların denetimi, gıda ve çevre sağlığı kontrolü, ceza uygulama vb.) dır.

Hizmetlerin sunumunda yönetimler arasında kesin ayırmalara gitmek gerçekçi bir yaklaşım tarzı olmayabilir. Aynı hizmet türü ile yerel ve merkezi yönetim farklı gerekçelerle ilgilenebilir. Örneğin ilköğretim hizmetinden sağlanan faydanın bir kısmı yerel olarak kabul edilebilir. Fakat bu, hizmetin yerel yönetimlerce sunulması için yeterli koşul değildir. Ölçek ekonomileri ve yerel yönetimler arasındaki dışsallıklar, eğitimin tüm ülkede eşit koşullarda sağlanması gibi nedenler ile merkezi yönetimce sunulması istenebilir. Buradan çıkan sonuç, yönetimler farklı açılardan ilgileniyorlar olsa da sunulan benzer hizmetlerin finansmanına katılabilirler. Üniter yapıdaki devletlerde ara düzeydeki yönetim birimleri olmadığından merkezi yönetim koyacağı kurallar ile standartları tespit edebilir, buna uyulmasını isteyebilir. Çevre kirliliği konusunda yerel yönetimlerin sağlamak zorunda olduğu bir kalite düzeyinin olmasının istenmesi buna örnek olarak gösterilebilir (Prud Homme, 1991:25-26).

Hizmet bölüşümün de görülen değişimlerin en önemli nedenlerinden birisi de yaşanan kentleşme olgusudur. Kentleşme, yüzyılımızın en önemli toplumsal değişim hareketi olarak nitelenebilir. Kentleşme; teknolojik gelişmenin, ekonomik ve sosyal yapılarıdaki değişimlerin bir sonucu ortaya çıkmakta ve belli bir ivme kazandıktan sonra, ekonomik, sosyal, siyasal yapıların değişimi sürecinde etkili olmaktadır (Kartal, 1978:6) Kentleşme sonucunda ortaya çıkan dönüşümler yerel toplulukların yaşam tarzını da önemli ölçüde etkilemektedir. Ulaştırma, iletişim teknolojisi, sanayileşme sürecinde görülen gelişimler yerel yönetimin hizmet alanını genişletmiştir (Leemans, 1970:36). Bireylerin çalıştıkları, yaşadıkları, alışveriş yaptıkları, kültürel ve dinence gereksinimlerini karşıladıkları yerler farklılaşırken, etkileşimde buldukları topluluklar da artmıştır. Bireylerin etkileşimleri tek bir yerel topluluğun ve bu topluluktaki yerel otoritenin elverdiği ölçülerin ötesine taşmaya başlamıştır. Bireyler üniversite eğitimi, sağlık hizmetleri vb. gereksinimleri için büyük kentlerin olanaklarından yararlanma yoluna girmişlerdir. Geçmişteki küçük yerleşimlerde yaşayan toplulukların yerini büyük

topluluklar almıştır (Güven,1982:4).

Hızlı kentleşme ile beraber aileler küçülmüş, ayrı hane açma eğilimi artmıştır. Bu süreçle ilişkili olarak kreş, konut, genel sağlık, eğlence , spor ve kültür vb. beklentiler sonucu yerel hizmetler yeni nitelikler kazanmıştır. Öte yandan giderek tekelleşen ekonomik yapı içerisinde tüketicilerin tekelci ve spekülatif kesime karşı korunması görevi, yerel yönetimlere ucuz halk pazarları, tanzim satış mağazaları vb. ekonomik içerikli görevleri de yüklemiştir. Sanayileşmenin çevre üzerinde yarattığı dışsallıkların sağlık ve toplu yaşam koşullarını tehdit etmesi, yerel yönetimleri konu ile ilgili bir dizi önlemler almaya zorlamıştır. Özel girişimin ürettiği bazı mal ve hizmetlerdeki artış, bunlarla ilgili kamusal mal ve hizmet üretimini de gerekli kılmıştır. Örneğin; otomobil sayısındaki artış daha çok yol, otopark, köprü, üstgeçit, trafik ve hava kirliliği denetimi hizmetlerinin de üretilmesini zorunlu kılmıştır. Toplumsal yaşantının ve ekonomik eylemlerin ölçeklerinde ve niteliklerinde ortaya çıkan bu dönüşümler yerel yönetim hizmetlerinin sadece sayı ve ölçek olarak artmasına yol açmamış, bunun yanı sıra anılan hizmetlerin giderek daha teknik bir nitelik kazanmasına neden olmuştur.

Sonuç olarak, yaşanan teknolojik gelişimler ve hızlı kentleşme süreci yerel yönetimlerin hizmet alanının genişlemesine ve yerel yönetimlerden beklenen hizmet sunumunun artmasına neden olmuştur.

2. GELİR KAYNAKLARININ BÖLÜŞÜMÜ: İLKELER VE YÖNTEMLER VE YEREL YÖNETİM GELİRLERİ

“Kamu faaliyetleri, merkezi idare yanında mahalli idarelerinde dahil olduğu çeşitli hizmet birimleri tarafından yürütülmektedir. Yerel idarelerin de kamu ekonomisi üretici birimi olması hangi hizmetin hangi yönetim tarafından ne kadar görüleceği gibi sorunları da beraberinde getirmektedir. Söz konusu bu durum idareler arasındaki ilişkide sıkı bir mali bağıntı ortaya çıkarmıştır” (Öncel,1992:21).

Kamu hizmetlerinin merkezi idare ile daha alt düzeydeki idareler arasında bölünmüş olması, bunların görülmesi için gerekli kaynakların paylaşılmasını gerekli kılmaktadır. kaynakların bölüştürülmesinde uyulması gereken ilkeler şöyle özetlenebilir;

- i. Her yönetim kendine verilen görevleri yerine getirecek mali kaynağa sahip olmalıdır.
- ii. Merkezi ve yerel yönetimlere gelir sağlamak kaygısıyla aşırı ve çifte vergilemeden kaçınılmalıdır.
- iii. Tüm kaynaklar vergilendirilmelidir.
- iv. Bölgeler arası gelir farklılıkları nedeniyle hizmet kalitesi ve miktarında ortaya çıkabilecek dengesizlikleri giderecek bir mekanizma kurulmalıdır.

Gelir kaynaklarının bölüşümünde merkezi idare ile yerel idareler arasında

gelir bölüşümünün belli ve kesin kurallara bağlanmış, çoğunlukla benimsenip bir çok ülkede uygulamaya konulmuş kararlı ve devamlı bir standart şekli bugün için mevcut değildir (Nadaroğlu,1989:106). Ancak ülkemizdeki uygulamayı da göz önüne alarak gelir kaynaklarının bölüşüm yöntemlerini üç başlık altında inceleyebiliriz. Bunlardan ilki "kamu gelirlerinin tümünün merkezi yönetim tarafından toplanıp daha sonradan yerel yönetimlere, bu toplanan fonlardan belli kriterlere göre pay verilmesi" yöntemidir. Bu yöntem "diğer bütün sakıncaları bir yana ,yerel yönetimlerin en azından merkezi idare tarafından toplanan paraları harcamaya yarayan bir organ haline getirmesi sonucunu doğuracaktır" (Nadaroğlu,1989:103).

İkinci olarak, "vergi tabanının idareler arasında paylaşılması" yöntemi kullanılabilir. İdari faaliyetler çeşitli yönetim kademeleri arasında bölüştürüldüğüne göre milli gelirden vergi adı altında cebri yöntemlerle kamu kesimine fon aktarmak için yararlanılan genel vergi tabanının da aynı idareler arasında paylaşılması son derece doğal hatta zorunludur (Nadaroğlu, 1989:103). Üçüncü olarak, İki yöntemin beraberce kullanılması mümkündür.

2.1 VERGİLER: VERGİLER YOLUYLA GELİR SAĞLAMA YÖNTEMLERİ

Yerel yönetimler vergi gelirlerini şu yöntemlerden biri ile elde ederler.

i. Sınırsız vergileme yetkisi verilmesi: Bu yöntemde, yerel yönetimlerin hiçbir kısıtlama ve sınırlamaya tabi olmadan, kendi girişimleri ile tam vergileme yetkisine sahip olmaları öngörülmektedir. Ancak bu yöntemin uygulamaya geçirilemediği ve teorik düzeyde kaldığı söylenebilir. Bu yöntemi esas itibari ile kabul eden Amerika, İsviçre gibi ülkelerde getirilen pek çok yasal sınırlamalar vardır. Bu kısıtlamalar temelde siyasal, ekonomik, teknik sebeplerden dolayı merkezi idarenin objektif kriter koyma gereğini duymasından kaynaklanmaktadır.

ii. Vergi Kaynaklarının Paylaşılması: Bu yöntemde çeşitli vergiler idareler arasında paylaşılırak, bazı vergiler yerel yönetimlere bazı vergiler ise merkezi yönetime bırakılmaktadır. Vergi kaynaklarının paylaşılması beraberinde bazı sorunları da getirebilir. Bu sorunlardan birincisi, vergilerde optimal yapıya erişme sorunudur. Vergi politikasında yönetimler arasında koordinasyonun sağlanamaması durumunda ayrı ayrı saptanan vergiler genel optimal yapıya ulaşımı engelleyebilir. İkinci sorun, vergi kapasitesinde azalma meydana gelmesi şeklinde ifade edilebilir. Bu görüşe göre vergi yapısının yönetimler arasında paylaşılması, tek bir idarenin aynı seviyedeki faaliyeti finanse etme yeteneğine kıyasla azdır. Vergilemenin yapıldığı ve bu işle ilgili faaliyetlerin yürütüldüğü yasal bölge ne kadar büyük ise, vergiyi ekonomik ve yönetsel nedenlerle daha etkin bir şekilde toplamak mümkündür. Üçüncü olarak ise, mali kapasitede ortaya

çıkabilecek eşitsizlik sorunudur.

Görevlerin yönetimler arasındaki bölüşümü veri iken, vergi kaynaklarının paylaşılması, görevlerin gerektirdiği harcamalara kıyasla mahalli yönetimlerin farklı vergi kapasitelerine sahip olmalarına yol açabilir. Buna karşın vergi kaynaklarının paylaşılmasının olumlu yönleri de vardır. Vergi kaynaklarının yönetimler arasında paylaşılmasının en önemli sonucu, yerel yönetimlerin mali açıdan arzulan bir otonomiye sahip olabilmeleridir. Ancak uygulamada tam bir otonomiye sahip olabilmek olanağı sağlayan paylaşımın rastlamak mümkün değildir.

İkinci olarak, "vergi kaynaklarının paylaşılması, otonomiye kavuşan yetkili mahalli organları daha tedbirli davranmaya sevk edebilir. Yerel organların tasarruflarını daha yakından izlemek ve değerlendirmek imkanına sahip olan seçmenlerin oluşturacağı kamuoyu, mahalli otoriteleri zorunlu olarak kararlarında seçmen tercihlerini göz önünde tutmaya mecbur eder" (Nadaroğlu, 1989: 110-112).

iii. Merkezi İdare Vergilerinden Değişik Yöntemlerle Pay Verilmesi: Bu yöntemde vergiler merkezi idare tarafından tahsil edilmekte sonra da bazı vergilerin toplam gelirleri üzerinden diğer idarelere belli kriterlere göre pay verilmesi öngörülmektedir. Anglo - Sakson literatüründe " Heller-Pechman önerisi" olarak tartışılan ve " Walter Heller ve Joseph Pechman tarafından ABD'de uygulanması amacıyla ileri sürülen bu öneride, federal devletin üye devletlere (state), dağıtılmak üzere gerçek kişilerden alınan gelir vergisinin % 10'unun ayrı bir fonda toplanması ve nüfus esasına göre bölüştürülmesi öngörülmüştür" (Nadaroğlu- Keleş, 1991:13). Heller-Pechman önerisinde ileri sürülen yöntem, oran farkı hariç 1981'e kadar ülkemizde uygulanmıştır.

Merkezi yönetim, yerel yönetimlere ek yüzdeler veya ek vergiler yoluyla gelir sağlama yöntemlerinden birisini kullanabilir. Ancak bu yöntemler ile yerel yönetimlere gelir sağlanması günümüzde önemini yitirmiştir. Ek yüzdeler (munzam kesir) yoluyla gelir sağlanması yönteminin esası, yerel yönetimlere, merkezi yönetim tarafından tahsil edilen bazı vergilere, geliri kendilerine ait olmak üzere, yüzde olarak belli bir vergi ilave etme yetkisinin verilmesidir. İlave edilecek verginin tutarı yerel yönetimin yetkili organınca saptanırken, bu ilave miktarı toplayıp yerel yönetimlere veren, merkezi yönetimidir. Ek vergi yoluyla gelir sağlanması yöntemi, merkezi yönetim tarafından tahsil edilen vergilerin matrahları üzerinden yerel yönetimlere de belirli oranları aşmamak üzere, vergi tarh etme yetkisinin verilmesidir. Bu vergide de ek olarak alınacak vergi miktarını saptayan yerel yönetim organları olduğu halde tahsil edip yerel yönetime veren, merkezi yönetimidir (Nadaroğlu, 1989:116).

1981'e kadar uygulanan Heller-Pechman yönteminden, yine 1981 Yılında kabul edilen 2380 sayılı yasa ile vazgeçilmiştir. Bu yasa ile belediye finansmanında değişiklikler yapılmış ve bazı vergilerden değişik oranlarda pay verilmesi yerine belediyelere genel bütçe vergi gelirleri tahsilat toplamı üzerinden belli oranda global pay verilmesi yöntemi kabul edilmiştir (DPT,1991:38).

Bütün vergiler yerel nitelikte kullanılamaz. Bir verginin yerel bir vergi niteliği olabilmesi için prensipte matrahına, oranına yerel yönetimce karar verilen, tahsilatı yerel yönetimce yapılan ve varidatı yerel yönetime bırakılan bir vergi olması gerekir. Tüm bu koşullar aynı anda yerine gelmemesi nedeniyle bir verginin ulusal veya yerel niteliğine karar vermek kolay olmayabilir. Ancak yerel bir vergi için oranına yerel yönetimin karar vermesi ve varidatının yerel yönetime bırakılması esastır (Prud Homme,çev:Özbudun,1991:20). Vergilerin yönetimler arasında paylaşımı sorununa getirilecek çözümler konusunda R.Musgrave ve P.Musgrave şu ölçütleri öne sürmektedir. İyi bir yerel vergi;

- i. kaynak dağılımını çarpıtmalıdır. Bu amacı gerçekleştirecek yerel verginin matrahın yerel yönetim tarafından belirlenebilmelidir,
- ii. diğer yönetimlere yansıtmaya eğimli olmamalıdır,
- iii. doğal kaynaklara, ihracat ve ithalata, diğer bir deyişle ulusal karakteri olan matrahlara vergi konulmamalıdır.

Prud Homme, vergilerin yönetim düzeyi arasında paylaşımı konusunda ise aşağıdaki gibi bir ayırıma gitmektedir.

- i. merkezi yönetimce yerel düzeye tahsis edilebilecek vergiler; emlak vergisi, ücret vergisi, harçlar;
- ii. ara düzeye tahsis edilebilecek vergiler; kişisel gelir vergisi, perakende satış vergisi, menşesine göre ürün vergisi, sahipleri yerel yönetim alanının dışında olmakla birlikte gelirlerini yerel yönetim alanı içinde elde edilen faktör gelirlerine konan vergi,
- iii. ulusal düzeyde alınabilecek vergiler; artan oranlı gelir vergisi, doğal kaynak vergisi, veraset vergisi, katma değer vergisi (Homme,çev:Özbudun,1991:20).

P.Musgrave ise, vergileri kişisel veya nesnel ya da ödeme gücüne veya fayda ilkesine göre ayırarak bu ayırıma uygun yönetim biriminin saptamasını Tablo-1'de gördüğü gibi yapmıştır.

Tablo-1: Normatif Mali Sistemde Başlıca Vergilerin Paylaşımı.

VERGİ TÜRÜ	KİŞİSEL NESNEL	ÖDEME GÜCÜ-FAYDA ESASI	FONKSİYONU	UYGUN YÖNETİM
Gelir Ver.	Kişisel		Gelir Dağılımı	Her Kademe
Kurumlar Vergisi	Nesnel		Yönetimlerarası Eşitlik G.V.'ne Ek stopaj Vergi	Her Kademe Merkezi
Ücret Vergisi	Nesnel	Fayda	Yönetimlerarası Eşitlik Kaynak Dağılımı	Her Kademe Her Kademe
Emlak Vergisi	Nesnel Kişisel	Fayda Ödeme Gücü	Kaynak Dağılımı Gelir Dağılımı	Yerel Merkezi
Geniş Tab.Satış Vergisi.	Nesnel		Gelir Dağılımı İstikrar	Her Kademe Merkezi
Selektif Satış Ver.	Nesnel		Düzenleyici Gelir Dağılımı	Her Kademe Merkezi
Ücret.Resim .Harç Vb.	Nesnel	Fayda	Kaynak Dağılımı	Her Kademe

Kaynak: P.Muşgrave, "İdarelerarası mali ilişkilerin prensipleri", 7.Maliye Sempozyumunda sunulan bildiri, 1992, Marmaris, s.9

Yeniden dağılımın araçları olan ve ödeme gücü ilkesine göre toplanan kişisel vergilerin merkezi yönetimce toplanması uygun olabilir. Bu vergiler gelir vergisi ile harcama vergileridir. Daha alt düzeydeki yönetim birimleri ise, bedel, resim, emlak vergisi gibi kendi yönetim alanlarında kamu hizmetlerinin faydalarının yansması ile ilgili vergileri kaynak olarak kullanabilir. Üretildiği yerde vergilendirme anlamı taşıyan kaynak tabanlı vergiler kapsamına gelir ve kurumlar vergisi de girer. Kaynak tabanlı vergiler o bölgede yerleşik olmayan üretim faktörlerinin gelirlerinin vergilenmesinin uygun araçları olduğundan yönetimler arası eşitlik prensibine uygun düşerler. Perakende satış ve katma değer vergileri ödeme gücü ilkesine göre alınmamaktadır. Bu nedenle de bu vergilerin gelir dağılımını bozucu etkisi vardır ve bu vergiler fayda esasına dayanan vergiler kapsamına da girmezler. Büyük ölçüde tüketim üzerinden alınan vergiler olduklarından konjonktürel dalgalanmaları düzenleyici bir araç olarak kullanılabilir. Selektif tüketim vergileri ise her yönetim kademesinde kaynak olarak kullanılabilir.

Türkiye, sosyal ve ekonomik gelişmişlik yönünden yoğun bölgesel dengesizlik sergileyen, sosyal mobilitesi yüksek bir ülke görünümündedir. Bölgeler arasında görülen aşırı sosyal ve ekonomik farklılıklar, merkezi ve yerel yönetim ilişkilerinin düzenlenmesinde teorik modelde öngörülen ilkeler dışında ek

bazı esaslarında dikkate alınmasını gerektirmektedir. Yeniden dağıtım ve istikrar fonksiyonları merkezi yönetime bırakılmış kamusal fonksiyonlardır. Merkezi yönetim , gerek ödeme gücü ilkesine dayalı vergiler ile özellikle gelir vergisi, gerekse KDV gibi geniş tabanlı tüketim vergileri ile sağladığı gelirlerle, bölgesel dengesizlikleri giderici projeleri geliştirmelidir (Önder,1991:2).

2.2. YARDIMLAR

Merkezi idarece yerel yönetim birimlerine yapılan finansal transferlerdir. Yapılan yardımların miktar ve dağılımı çeşitli ekonomik kriterler göz önüne alınsa da çoğu zaman politik bir karar sürecini gerektirmesinden dolayı pazarlık sebebi olmuştur. Yardımlar merkezi yönetimin yerel birimlere aktardığı vergi paylarından farklıdır. Vergi gelirlerinin paylaşımı hükümet kademeleri arasındaki görev ve yetki paylaşımının doğal bir sonucu iken yardımların daha çok koruyucu, (patronizing) niteliğine sahip olduğunu görüyoruz (Owens, Panella,1991:107). Yönetimlerarası yardımlarda güdülen başlıca amaçlar arasında; merkezi idarenin değişik kademeler arasındaki mali dengesizlikleri düzeltmek (Vertical fiscal equity), hükümetin her kademesinde çeşitli birimler arasındaki mali dengesizlikleri düzeltme (Horizontal fiscal equity), erdemli malların üretimini teşvik etmek, dışsallıkların içselleştirilmesi, yerel idarelere kendi başlarına gerçekleştirmek için herhangi bir teşviğe sahip olmadıkları istenen bazı şeyleri yaptırmak (bunlar dışsallıklar veya değerlendirilmiş mallar ile ilgili olabilir) sayılabilir. Bunların yanında diğer bir neden de merkezi yönetimin sorumluluğunda olmasına rağmen yerel düzeyde daha iyi yönetilebilecek bir faaliyete fon sağlamaktır (Cullis,Jones,1992:308-312), (Hirsch,1991:2),(Owens,Panella,1991:107).Yönetimler arası yardımları özel yardımlar ve genel yardımlar olarak iki başlık altında toplayabiliriz. Genel nitelikteki yardımlar, kullanım ve kontrol hakkında ön belirlemelere başvurulmadan yapılan yardımlardır. Genel yardımlar gelir paylaşımı gibidir (Cheen Oh,1990:61). Genel gelire destek amacıyla ya da herhangi bir yerel hizmetin sunumu amacı ile harcanabilir. Genel yardımlarda yardımı alan idare, yasalar çerçevesinde kullanım serbestisine sahiptir. Yerel yönetimler otonomilerini zedeleme ihtimali daha az olan bu tür yardımları özel yardımlara tercih ederler. Bölgeler arası mali kapasite eşitsizliğinin çözümünde genel yardımlar, özel yardımlardan daha etkindir. Bunun nedeni koşula bağlı yardımlarda yardımın miktarını dış faydaları göz önünde tutarak saptamak zorunluluğunun olmasıdır.

“Genel yardımlara yönelik bazı itirazlar da yapılmıştır. Yerel yönetimler genel yardım yoluyla elde ettikleri gelirlerin harcanmasında kendi öz gelirlerini harcamalarına oranla daha dikkatsiz davranmak ve dolayısıyla israfa bulunmak eğilimindedir” (Nadaroğlu, 1989:125).

Özel yardımlar, kullanım ve kontrolü hakkında ön belirlemelere başvuru olan, yerel yönetimlerin belli bir görevi, belli bir seviyede gerçekleştirecek

malî güce kavuşmasını sağlamaya yönelik yardımlardır. “Özel yardımların hem gelir hem de ikame etkileri vardır. Bu yardımlar yardımı alan bakımından kamusal hizmetlerin maliyetlerini düşürür ve daha fazla harcama yapmaya teşvik eder” (Musgrave R,1991:3). Dolayısıyla da bu tür yardımlar yardımı yapan idarenin tercihlerini empoze eder. Werner Z.Hirsch'e göre bu tür gelir sağlamanın borçlanma yolu ile gelir sağlamadan farkı geri ödeme zorunluluğunun olmamasıdır. Ancak bu tür transferlerin yerel yönetimi bağlayıcı bir yönü vardır. Bu da bağışın yapıldığı amaç için kullanılma zorunluluğudur. Koşula bağlı bağışların en büyük avantajı, hizmetin bölünüşü yönünden iktisadi optimumun gerçekleşmesindeki rolüdür. Yapılan eleştirilerin başında ise yerel yönetimlerin idari ve malî otonomisiz zedelemesi gelmektedir (Nadaroglu,1989:123-126), (Owens,Panella,1991:107-108).

2.3. ŞEREFİYELER, HARÇLAR, HARCAMALARA İŞTİRAKLER

Şerefiye uygulamasının konusu, kamu tüzel kişilerinin gerçekleştirdikleri, bayındırlık ve altyapı hizmetleri, imar faaliyetlerinden dolayı kişilerin mal varlıklarında meydana gelen değer artışlarıdır. Mal varlığında değer artışı meydana gelen kişilerin bu artışa sebep olan faaliyetlerin harcamalarının bir kısmına katılmaları öngörülmekte ve bu amaçla salınan yükümlülüğe şerefiye denilmektedir.

Harç; kamu tüzel kişiliğinin sunduğu dışsal faydaya sahip, yarı kamusal hizmetlerden yararlananların ödediği bedeldir. Yerel yönetimlerin ürettikleri hizmetlerin pek çoğu bölgesel nitelikte yarı kamusal mal ve hizmetlerdir. Bu nedenlerle bunlardan yararlananlardan alınan bedele harç denir. “Harçlarda kişilere özel faydalar söz konusu olmakla beraber görülen hizmette esas amaç kamu düzenidir. Halkın sağlığını koruma nedeniyle mezbaha ve kanalizasyon hizmetlerinden veya trafik kontrolünü daha iyi yapabilme amacına dayanarak alınan harçlar bunun en belirgin örneğini teşkil eder” (Öncel,1992:91).

Harcamalara katılma payları ise, yol ve kanalizasyon gibi altyapı tesislerinin gerçekleştirilmesi sırasında, yapılan harcamaların, bu tesislerden yararlanacak olanlara ödettirilmesi şeklindedir.

2.4. TİCARİ VE SİNAİ İŞLETMELERİN ÜRÜN SATIŞ GELİRLERİ

“Hemen her ülkede yerel yönetimler kendi bölgeleriyle ilgili ihtiyaçların görülmesi amacıyla, iktisadi teşebbüsler kurar ve işletirler. Bu hizmetteki temel düşünce topluca yaşamın ortaya çıkardığı ekonomik ve sosyal ihtiyaçlardır. Yerel kamu işletmelerinden çoğunda fiyat tespitindeki düşüncelere toplu ve komşuca yaşamaktan doğan yararlar eklendiğinden alınan bedel bir kamu fiyatı oluşturmaktadır” (Öncel,1992:94). Belediyeler tarafından işletilen şirketler eliyle üretilen elektrik,su, havagazi, otobüs hizmetlerinden yararlananlardan sağlanan

gelirler yerel yönetimlerin ticari ve sınai gelirlerine örnek gösterilebilir.

2.5. BORÇLANMALAR

Yerel yönetimler gerektiğinde borçlanma yolu ile gelir sağlar. Ancak borçlanma, gelecek kuşakları da yükümlülük altına koyan finansman yöntemi olduğundan, bu yolla elde edilen gelirlerin cari giderlere değil gelecek kuşaklarında yararlanacağı tesislerin finansmanında kullanılması gerekir. Yerel yönetimlerin geçici nitelikteki gelir yetersizliklerini gidermekten çok, büyük ölçüde sermaye yatırıma ihtiyaç gösteren işlerin finansmanı için borçlanmaları arzu edilir. Ancak günümüzde gelirlerin merkezileşme eğilimi sonucunda yerel yönetimler, sözü edilen yatırım harcamaları dışında, bütçe açıklarını karşılamak üzere de borçlanma yoluna gitmektedirler. Böylece borçlanma cari harcamalara yönelmektedir (Öncel,1992:96).Yerel yönetimler borçlanmalar konusunda sınırsızca özgür değildirler. Merkezi yönetimin önceden izni gerektiği gibi başka kısıtlamalarda getirilmiştir.

2.6. EMLAK GELİRLERİ VE VERGİLERİ

Yerel yönetimlerin sahip oldukları bina, arazi türünden emlakların satışından veya kiraya verilmesinden elde edilen gelirlerdir.

Vergi kaynakları arasında yerel yönetimlere en uygun olanı bina ve arazi vergileridir (Öncel,1992:86). Bina ve arazi vergilerinde vergiyi doğuran olayın, yerel sınırlar içerisinde gerçekleşmesi sonucu etkin bir vergileme ile yerel yönetimler en önemli özgelir kaynaklarından birine kavuşmuş olabilir. Yerel yönetimlerin bölge koşullarını etkin kavrama gücüne sahip olduğu varsayımı altında, yerel yönetimler bina ve arazi değerlerinin gerçeğe uygun saptanmasını daha etkin sağlayabilir.

SONUÇ

Yönetimlerarası ilişkilerde en önemli yeri yerel yönetim ve merkezi yönetim ilişkisi almaktadır. yönetimlerarası hizmet ve gelir bölüşümü kamusal ve yarı kamusal mal ve hizmetlerin etkin sunumu açısından önem taşımaktadır. Hizmet bölüşümünü ölçek ekonomileri ve hizmette dışsallık gibi iki ekonomik kriter öncelikle belirlemektedir. Ancak tek belirleyici ekonomik kriterler değildir. Genel kabul gören sınıflamaya göre savunma, sosyal güvenlik, dışişleri,adalet gibi geleneksel kamusal hizmetlerin merkezi yönetimce şehir planlaması, itfaiye, içme suyu, şehir içi trafik ,çöp toplama vb. hizmetlerin yerel yönetimlerce sunulması uygun görülmektedir. Teknolojik gelişmeler ve kentleşme sonucu özel sektörcce üretilen mal ve hizmetlerin yarattığı çevresel sorunlar ve dışsallıklar bunlara ilişkin kamusal mal ve hizmet üretimini de gerekli kılmıştır. Anılan bu hizmetlerin etkin sunumu için idareler arasında finansal kaynakların adil ve yeterli düzeyde dağılımı

önem kazanmaktadır. Gelir paylaşımı konusunda standartlaşmış kriterlerden bahsetmemize henüz olanak yoktur. Uygulamalar ülkeden ülkeye değişmektedir. Ancak ilke olarak her idarenin görevi ile doğru orantılı gelire sahip olması, her ekonomik kaynağın vergilenmesi, aşırı ve çifte vergilemeden kaçınılması, hizmet kalitesinde bölgeler arası farklılıklar yaratmaması kabul edilmektedir.

KAYNAKÇA

- CHEON O.** (1991) "Allocation of tax Bases Between the Central and Local Governments in Korea" Proceedings of the 46th congress of the International Institute of public Finance, Brüssels 1990
- CULLIS J. JONES, P** (1992) Public Finance and Public Choice Analytical Perspectives. McGraw Hill
- DPT** (1991) **Mahalli Hizmetlerin Yerinden Karşılanması**, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Yayın no:2173 DİK 370, Ankara
- GÜVEN, S.** (1982) "Değişen Yerel Hizmet Kavramı ve Yerel Yönetimlerde Ölçek Sorunu" **Amme İdaresi Dergisi**, Cilt:15 ss.27-48
- HIRSCH, W. Z.** (1991) "İdarelerarası Bağışların Yerel İdare Gelirleri Üzerindeki Rolü" **VII.Türkiye Maliye Eğitimi Sempozyumu**, Marmara Üniversitesi, Marmaris
- LEEMANS A.F.** (1970) **Changing Patterns of Local Government**. Hague:İULA
- MUSGRAVE, P.B.** (1991) "İdarelerarası Mali İlişkilerin Prensipleri". **VII.Türkiye Maliye Eğitimi Sempozyumu**, Marmara Üniversitesi, Marmaris
- NADAROĞLU, H. KELEŞ, R** (1991) "Merkezi İdare İle mahalli İdareler Arasındaki Mali İlişkilerin Dünü ve Bugünü". **VII.Türkiye Maliye Eğitimi Sempozyumu**, Marmaris: Marmara Üniversitesi
- NADAROĞLU, H.** (1994) **Mahalli İdareler**. 5.Baskı İstanbul: Beta Yayınevi
- (1989) **Mahalli İdareler**. 4.Baskı İstanbul: Beta Yayınevi
- ÖNCEL, Y.** (1992) **Mahalli İdareler Maliyesi**, İstanbul :Filiz kitapevi
- ÖNDER, İ.** (1991) "Prof.Dr. Peggy B.Musgrave'in Tebliğine Mütala"**VII.Türkiye Maliye Eğitimi Sempozyumu**, Marmaris: Marmara Üniversitesi
- OWENS, J, PANELLA, G** (1991) **Local Government**, North-Holland
- PRUD'HOMME, R.** (1991) "Ademi Merkeziyet(Yerinden Yönetim)" Çev: E.Özbudun, **VII.Türkiye Maliye Eğitimi Sempozyumu**, Marmaris: Marmara Üniversitesi
- KARTAL K.** (1978) **Kentleşme ve İnsan**, TODAİE, Ankara

AVUSTURYA - FİNLANDİYA – İSVEÇ’TE SAĞLIK VE HASTALIK SİGORTASI UYGULAMASI

Dr. Müge Ece Güney

Istanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İSTANBUL

GİRİŞ

Bu çalışmada, sağlık hizmetlerinin ekonomik analizi yapıp Avusturya, Finlandiya ve İsveç’in sağlık ve hastalık sigortası uygulamaları, bu sigortanın finansmanı ve bu ülkelerin sağlıkla ilgili reformları incelenecektir. Avrupa Birliğine üye ilk 12 ülkenin sağlık ve hastalık sigortası uygulamaları daha önce doktora tezimde incelendiğinden bu makalede sonradan katılan 3 ülke ele alınmıştır¹.

Sosyal güvenlik sistemleri, bireyleri sosyal risklerden doğan gelir kayıpları ve gider artışlarına karşı korumayı amaçlamaktadırlar².

Sosyal risklerden olan hastalık olayı, bireyin hem çalışmasını engelleyerek mesleki faaliyetinden gelir elde etmesini engeller hem de olağanüstü giderler yapmasına neden olur. Hastalık sigortası yardımları sağlık (aynı) ve parasal (nakdi) yardımlar aracılığıyla bu olumsuzlukları ortadan kaldırmaya ya da azaltmaya yöneliktir³.

Avrupa Birliğinde aynı yardımlar ikamet edilen ülkenin yasaları doğrultusunda verilir, yani bir kişinin hasta olup olmadığı ya da aynı yardıma uygunluğu ikamet edilen ülkenin kurumları tarafından belirlenir. Nakdi yardımlar ise istihdamın gerçekleştiği devletin yasaları doğrultusunda verilir. Ancak nakdi yardıma temel teşkil edecek olan tıbbi kontrollerden ikamet edilen devlet sorumludur⁴.

¹ Güney, Müge Ece, Avrupa Topluluğu’nda Sosyal Güvenliğin Yapısı ve Sosyal Güvenlik Katkı Paylarının Tasarruf Etkileri. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1995, Yayınlanmamış doktora tezi.

² Dilik, 1992, s.5.

³ Güzel ve Okureti, 1992, s.216.

⁴ Kluwer Sovac, 1994, s.138.

BÖLÜM I

SAĞLIK HİZMETLERİNİN EKONOMİK ANALİZİ

I.1. Etkinlik ve Hakkaniyet

Sağlık sektöründe kaynak dağılımında, etkinlik ve toplumsal hakkaniyetin sağlanması gerekmektedir. Etkin bir sağlık sistemi, maliyeti önemsemeden mümkün olabilen en yüksek standartı vermelidir⁵ Sağlık sektöründe etkinliğin tanımlanması için hem maliyetlerin hem de faydaların dikkate alınması gerekir. Bir mal üretiminin etkinlik düzeyi fayda ve maliyetlerin arasındaki farkın en büyük olduğu noktadır, bu nokta aynı zamanda marjinal sosyal faydanın, marjinal sosyal maliyete eşit olduğu noktadır⁶.

“Sağlık hizmetinin üretilmesinden sağlanan fayda, bu üretimin sağlık koşullarındaki iyileştirmelerin değeri ile ölçülebilir. Bu faydaların ölçülmesine yönelik girişimler, yurttaşların bu sektördeki gelişmeleri nasıl değerlendirdiklerine ilişkin enformasyonu gerektirmektedir. Fakat bu iş kolay değildir”.

Özellikle hastalık konusunda bu sektördeki iyileştirmeler, hastalık nedeniyle ortaya çıkan kazanç düşüşlerinin azaltılması ile ölçülür. Ama bu analiz fiziksel acıların azalmasını hesaba katmayan bir analizdir. Ayrıca kazanç potansiyeli olmayan kişiler bu analiz çerçevesinde sağlık sektöründeki iyileşmeleri değerlendiremeyecekleri için bu analiz eksiktir⁷.

Ayrıca sağlık sistemleri adil ve hakkaniyetli olmalıdır. Sağlık hizmetlerinin hakkaniyetli dağılımı için iki tanım yapılabilir. Bir tanesi asgari standart -sağlık hizmetlerinden herkesin en azından asgari miktara sahip olması- diğeri ise tam eşitliktir- herkes sağlık hizmetlerini eşit tüketmelidir. Bu iki tanım sağlık hizmetlerinin hakkaniyetli dağılımı konusunda şu tartışmalara neden olmuştur. Bazıları ihtiyacı olanlara asgari standartta hizmet verilmelidir derken⁸, bazıları da sağlık hizmetlerinde eşit ihtiyaca eşit bakımı tercih etmektedir. Hakkaniyete yönelik üçüncü bir yoruma göre, sağlık hizmetlerinin organizasyonu, sisteme girişte fırsat eşitliği sağlamalıdır⁹.

Devletin sağlık hizmetlerine destek olmadığı bir sistem de, fakir insanlar özel piyasada ihtiyaçları olan tedaviyi alamayabilir veya sağlık sigortasını satın alamayabilirler. Asgari bir sağlık hizmetini garanti eden bir piyasa mekanizması mevcut değildir. Aynı şekilde eşit ihtiyaçlara sağlık hizmeti götürecek bir mekanizmanın da varlığından söz edemeyiz. Yüksek gelir grubundaki kişiler, büyük ihtimalle daha iyi sağlık hizmeti tüketeceklerdir. Rekabet ve piyasa kuralları büyük ihtimalle aynı sağlık hizmeti için aynı fiyatın geçerli olmasını sağlayacaktır, oysa

⁵ Le Grand, et all, 1992, s.37.

⁶ İbid; s.38.

⁷ İbid; s.40.

⁸ İbid; s.41.

⁹ İbid; s.42.

bu piyasa fiyatı fakirler için zenginlere oranla çok daha büyük maliyet getirecektir. (Çünkü bu fiyat x sağlık tüketimi, fakir kişinin geliri içinde çok daha büyük bir yer tutacaktır.)¹⁰

I.2. Piyasa Mekanizması ve Sağlık Hizmetleri

Piyasa mekanizması analizleri yiyecek ve yiyecek gibi temel ihtiyaçları da içine alacak şekilde geniş boyutta yapılmakta idi. Piyasa mekanizmasında sağlık hizmetlerinde kaynak dağılımı konusu alışılmış bir konu değil idi. Sağlık hizmetleri gerçekten yiyecek ve yiyecek gibi standart özel mallar olan farklı, özel nitelikler taşıyan bir mal niteliğine mi sahiptir?

Son yıllarda tartışılan temel konu sağlık sektöründe toplumsal amaçların piyasa dışı yöntemlerle gerçekleştirilip gerçekleştirilemeyeceğidir. Sağlık hizmetlerinde tam rekabet piyasaları ne gibi özellikler taşır? Örneğin hastaneler ve doktorlar, hastaların rahatsızlıklarının tipi ve süresine orantılı olarak fiyatlarını belirleyecektir. Sağlık hizmeti isteyen yurttaşlar doktor ve hastane seçiminde tümüyle özgür olacaklar, marjinal maliyete göre fiyat ödeyeceklerdir. Bu sistemin en önemli yararı etkinlik konusunda ortaya çıkmaktadır. Yurttaşlar doktor ve hastane seçiminde özgür olacaklarından düşük kalitede ve pahalı hizmet sunan doktorlar ve hastaneler piyasadan silinirken, diğerleri ayakta kalacaklardır¹¹.

Analiz standart bir özel maldan farklı değildir.

I.2.1. Talebin Belirsizliği

Sağlık hizmetlerinin bir özelliği de talebin belirsizliğidir. Genellikle kişiler sağlık hizmetine ihtiyacı olduklarını öngörmeyebilirler ve harcamaları ile tasarruflarını planlayamayabilirler¹². Zira her zaman beklenmedik tıbbi masraflarla karşılaşabilirler. Bu toplamda az kalırsa çok önemli olmayabilir¹³.

Piyasa sistemi içinde belirsizliğin yarattığı sorunları çözmek için sigorta mekanizması ortaya çıkmıştır. Ancak sigorta mekanizması içinde etkinliği azaltıcı iki sorun barındırmaktadır. Bu kavramlara ters seçiş (adverse selection) ve ahlaki tesadüf (moral hazard) adları verilmektedir.

Ters seçiş, sigorta şirketlerinin ortalama prim hesaplarırken düşük ve yüksek risklerin ortalamasını almalarından kaynaklanmaktadır. Bu ortalama fiyat (prim) düşük riskli grup için çok pahalı, yüksek riskli grup için ise çok ucuz olacağından düşük riskli grup (sigortacılık sektörü için tercih edilen grup) piyasadan çekilirken, yüksek riskli grup (sigortacılık sektörünün tercih etmediği grup) sistemi gereğinden fazla kullanacaktır.

¹⁰ Ibid: s.50.

¹¹ Ibid: s.42.

¹² Ibid: s.43.

¹³ Ibid: s.44.

Ahlaksal tesadüf ise ,sigorta sistemlerinin kapsamına giren kişilerin sisteme getirdikleri maliyetleri abartılı bir biçimde arttırma yönündeki eylemlerine verilen isimdir. Örneğin, bir hastanın hiç te gerekli olmadığı halde yüksek düzeyde sağlık hizmetlerini tüketmesi, doktorların da bu eğilime ayak uydurmasıdır.

Ahlaksal tesadüf ve ters seçim olgularının varlığı, piyasalardaki eksik bilgi ortamının bir sonucudur ve bu olgular piyasa süreçlerinin belirsizliğini sigorta mekanizmaları ile çözümünü güçleştirmektedir¹⁴.

1.2.2. Eksik Bilgilenme

Bir malı satın alırken kişilerin genelde o malın özellikleri, vereceği tatmin konusunda bilgileri vardır. Halbuki kişiler bir doktora gittiklerinde satın aldıkları genelde doktorun bilgi ve görüşüdür. Hastanın, tedaviye başlamadan önce hastalığının ne kadar süreceği, ne tip değişik tedavi tarzları olabileceği, tedavinin ne tip faydalar sağlayacağı, hangi ilaçların gerektiği veya ameliyatın gerekip gerekmediği konusunda fazlaca bilgisi yoktur. Bu konularda doktorun kararına güvenmek zorundadır¹⁵.

1.2.3. Eksik Rekabet

Bireyler standart bir malı satın alırken, aynı kalitede malı en ucuza alabileceği firmayı seçerken, rakiplerine göre daha düşük ücret alan doktora görünen hastalar, onun pek talebi olmadığını ve onun iyi bir doktor olmadığı hissine kapılabilirler.

Aynı şekilde, sağlık hizmetlerinin heterojenliği, fiyat ve kalite kıyaslamalarını güçleştirir. Hastalar yapılan teşhis ve tedavi hizmetlerinin ne olduğunu bilmedikleri sürece daha düşük ücret alan doktora mı, yoksa daha yüksek ücret alan doktora mı gitmeleri gerektiğini bilemeyebilirler. Hastalar küçük yerleşim birimlerinde yaşıyorlarsa, hastane seçimi konusunda da çok fazla seçenekleri olmaz ve genelde bu seçimde doktoru tarafından yapılır¹⁶. Ayrıca tüketiciler standart bir malı alırken malın faydasının en azından maliyeti kadar olacağına inanırlarken, sağlık hizmetlerinde kısmen önceden ödedikleri özel sigorta, kısmen de devletin desteğinin olması nedeniyle aldıkları hizmetin maliyetinin farkına varamazlar¹⁷.

1.2.4. Dışsallıklar

Kaynak dağılımı konusunda sorun çıkaran sağlık hizmetleri piyasasının önemli bir özelliği de dışsal fayda yada dışsallık yaratmasıdır. Tüketim yada üretim kararlarında olmayan üçüncü kişilerin yada firmaların bir mal ya da hizmetin tüketilmesinden veya üretilmesinden etkilenmesine dışsallık denir. Eğer bu

¹⁴ Rosen, 1995, s.219.

¹⁵ Stiglitz, 1994, s.354.

¹⁶ İbid; s.355.

¹⁷ İbid; s.356.

dışsallık negatifse bir dışsal maliyetten, eğer bu dışsallık pozitifse dışsal faydadan bahsedebiliriz. Sağlık hizmetleri piyasasından bir örnek vermek gerekirse, bulaşıcı hastalıklara karşı yürütülen sağlık hizmetleri dışsal fayda yaratır. Buna aşı kampanyalarını örnek olarak verebiliriz.

Toplumsal üretim ve tüketim faaliyetlerinde hem dışsal fayda hem de negatif dışsallıklar söz konusu olduğundan aşağıdaki formüller geçerlidir

$$\text{Özel faydalar} + \text{dışsal faydalar} = \text{toplumsal faydalar}$$

$$\text{Özel maliyetler} + \text{dışsal maliyetler} = \text{toplumsal maliyetler}^{18}.$$

Negatif ya da pozitif dışsallıkların (fayda yada maliyet) boyutları büyüdükçe toplumsal ve özel maliyet ya da faydaların arasındaki makas açılır¹⁹.

I.2.5. Hasta-Doktor İlişkisinin Niteliği

Sağlık hizmetlerinde piyasa mekanizmasının uygulanması ve buna bağlı olarak sağlık hizmetleri sistemine ticari kaygıların yerleşmesi, hizmeti arz eden kişi ile hizmeti talep eden kişi arasında (doktor ve hasta) ilişkinin özüne aykırı bir içerik kazandırmaktadır²⁰.

I.3. Hükümet Politikaları

Piyasanın sağlık hizmetleri kaynaklarının dağıtımında etkinlik ve hakkaniyet konusunda nasıl başarısız olabileceğini belirtmiştik. Bu yüzden ülkeler, sağlık piyasasına müdahale etmektedir. Bu konudaki hükümet politikalarını üç ana grupta inceleyebiliriz. Düzenleme, tedarik sorunu ve sübvansiyonlar.

I.3.1. Düzenlemeler

Çoğu düzenleyici politikalar sağlık hizmetlerinin kabul gören standartlar düzeyinde olmasını sağlamak amacıyla dizayn edilmektedir. Doktorlar eğitimlerini bitirmeli, ilaç vermeye başlamadan önce ilaçların özelliklerini tanımalı, hemşireler özel eğitim kurslarına katılmalı, piyasaya girmeden önce ilaçlarla ilgili bilgi edinmeli ve ebelik kursları gibi özel kurslara katılmalıdırlar. Hastaların vizite ücretine katkıda bulunduğu ülkelerde, hükümetlerin doktor ve hastane fiyatlandırmaları üzerinde doğrudan kontrolleri vardır²¹.

I.3.2. Tedarik Sorunu

Bazı Avrupa ülkelerinde devletler sağlık hizmetlerinin çoğunu temin etmektedirler. Devlet hastanelerinde sağlık hizmetleri Ulusal Sağlık Hizmetlerine bağlı maaşlı doktorlar ve hemşireler tarafından verilir. Hastaya temel bakımını yapan bağımsız aile hekimleri de ulusal sağlık hizmetleri ile sözleşmeli olarak

¹⁸ Le Grand et al. 1992 s.46.

¹⁹ İbid: s.47.

²⁰ İbid: s.51.

²¹ İbid: s.52.

çalışmaktadır. Ayrıca hükümetler AIDS, uyuşturucu ve kalp krizi gibi kamu sağlığını ilgilendiren konularda kamunun korunması amacıyla koruyucu kampanyalar yürütmektedirler²².

1.3.3. Sübvansiyonlar

Gelişmiş ülkelerin sağlık hizmetlerinin finansmanında önemli destekleri vardır. Sübvansiyonlar özellikle etkinlik konusunda önemli sapma ve etkinlik kayıplarına yol açabilir. Sübvansiyonlar dışsallıkların çözümünde önemli bir yöntemdir. Üretilen sağlık hizmetlerinde dışsal fayda olduğu sürece özel piyasalarda üretilen sağlık hizmetlerinin miktarı toplumsal olarak arzu edilen miktarın altında kalacaktır. Söz konusu piyasa üretim düzeyini toplumsal olarak arzu edilebilir üretim seviyesine çekebilmek için hizmetin fiyatı sübvansiyonlarla aşağı çekilir ve böylece talebin artması sağlanır.

Sübvansiyonlar kullanıcı ya da alıcıya mal ya da hizmetin daha düşük fiyatla ulaşmasını sağlar. Söz konusu sübvansiyonlar fiyatı çok fazla düşürürse söz konusu mal ve hizmetin aşırı tüketimi de söz konusu olabilir²³.

BÖLÜM II SAĞLIK VE HASTALIK SİGORTASI

II.1. Sağlık Sigortası (Ayni Yardımlar)

II.1.1. Sağlık Sigortasından Yararlanabilenler

Avusturya'da tüm ücretli çalışanlar, stajyerler, emekliler, işsizlik sigortası alan işsiz kimseler, mesleki eğitime katılanlar, askerlik yapanlar ve devlet hizmetinde çalışanlar, serbest meslek sahiplerinin aileleri, öğretmenler, müzisyenler ve sanatçılar gibi serbest çalışanlar, gönüllü olarak sigorta yaptıranlar ayni yardımlardan yararlanabilirler²⁴. Ayrıca kendi sağlık sigortaları olmayan eş ve çocuklar sigortalının bağımlıları olarak sayılmaktadır. Sigortalının emekli olması durumunda da bağımlıları aynı anlamda kendisiyle aynı haklara sahiptir. Emeklilik sigortasının %7.61'i sağlık sigortası fonuna aktarılır, bunun %3.75'ini emekliler karşılar²⁵.

Aylık geliri 3740 Avusturya şilininden, az olanlar emeklilik, hastalık ve işsizlik sigortası kapsamında değildir. Avusturya'da son yıllarda sosyal güvenlik yardımlarından tam olarak yararlanamayan kişi sayısında oldukça artış olmuştur. Bu kişilerin çoğunluğunu ise kadın çalışanlar oluşturmaktadır. Sendikaların tüm baskılarına rağmen işverenler bu konuda herhangi bir değişiklik yapmamaktadırlar²⁶.

²² Ibid; s.53.

²³ Ibid; s.56.

²⁴ Missoc, 95, s.124

²⁵ Missoc, 96, s.138.

²⁶ Austria, Social Security Coverage, 1997 s.1.

Finlandiya'da tüm ikamet edenler gelir, yaş, cinsiyet, ırk ve bölge ayırımı olmaksızın kamu sağlık hizmetlerinden eşit ölçüde yararlanma hakkına sahiptir²⁷.

İsveç'te tüm İsveçliler ulusal sağlık sigortası kapsamındadır. Ayrıca Avrupa Birliği ve Avrupa Ekonomik Alanı vatandaşları da İsveçlilerle aynı sağlık yardımlarını alma hakkına sahiptir²⁸.

II.1.2. Sağlık Sigortasından Yararlanma Koşulları

Avusturya, Finlandiya ve İsveç'te sağlık sigortasından yararlanabilmede belirli bir süre sigortalı olma ve prim ödeme koşullarının yerine getirilmesi zorunluluğu yoktur. Avusturya'da sadece gönüllü emekli olan kişilerden bazı haklar için 6 aylık süre istenmektedir.

Bu üç ülkede de kişiler hastalığın başlangıcından itibaren, tüm tedavi süresince sağlık sigortası yardımlarından yararlanabilmektedirler²⁹.

II.1.3. Sağlık Sigortası Organizasyonu

II.1.3.1. Doktorlar

Avusturya'da tıbbi doktorlar ile sigorta fonları arasındaki ilişki, içeriği Bölgesel Tıp Doktorları Odası tarafından belirlenmiş, bireysel sözleşmelerle düzenlenmektedir. Doktorlara yapılacak ödemeler, Bölgesel Tıp Doktorları Odası ile sigorta fonları arasındaki genel kontratlarla belirlenir.

Finlandiya'da tüm doktorlar Ulusal Tıp Kurulu tarafından onaylanmalıdır. Hastanelerde ve sağlık merkezlerinde çalışan doktorlar belediyelerden maaşlıdırlar. Özel doktorlar ise vizite ücreti almaktadırlar.

İsveç'te doktorluk lisansı olan tüm doktorlar, hastalık sigortasıyla bağlantılı çalışabilir. Kamu sağlığı yetkililerince çalıştırılan tüm doktorlar kamudan maaşlıdır. Hastalık sigortası ile ilişkili olarak çalışan özel doktorlara hükümet ile Doktorlar Birliği arasında yapılan görüşmeler sonucu belirlenen bir vergiye göre ödeme yapılır³⁰.

II.1.3.2. Hastaneler

Avusturya'da kamu hastaneleri ve Özel hastaneler kanuni sözleşmelerle belirlenirler. Kamu hastaneleri genel vizite çerçevesinde tıbbi yardıma ihtiyacı olan her hastayı kabul etmek zorundadır. Sigorta fonu hastalar ve ambulans kullanımı için gün başına belirli oranlarda ödeme yaparken, hastanelere dağıtılması amacıyla da Hastane İşbirliği Fonuna (KRAZAF) katkı yapmaktadır. Kamu hastaneleri ve kar amacı gütmeyen hastaneler potansiyel kayıplarını karşılamak amacıyla bütçeden de katkı alırlar.

²⁷ Health care in Finland.1998.s.1

²⁸ Living and working in Sweden. 1998,s.1

²⁹ Missoe, 1996. s.138-139.

³⁰ Ibid; s. 142-143.

Finlandiya'da ilk sağlık kontrolü yerel sağlık merkezlerince yapılır. Özel bakım gerektiren durumlarda kamu hastanelerine gidilir. Bunlar belediyeler tarafından sađlanır³¹. Finlandiya'da aile hekimliği sistemi uygulanmaktadır. Aile hekimleri hastalarını hastaneye havale etme yetkisine sahiptir. Finlandiya'da 243 kamu sağlığı merkezi vardır. 5 eğitim amaçlı hastaneden biri olan Helsinki Üniversitesi Merkez Hastanesinde doku nakli ve özel kanser tedavileri yapılmaktadır. Özel hastaneler kamu sağlığı ile yükümlü değildir. Özel hastanelerin 1/3'ü sadece ayakta tedavi kuruluşlarıdır. %5'i ise hastanede yatarak tedaviyi üstlenmektedirler. Bunlardan bazıları sadece bireysel hastaları tedavi etmekle kalmazlar, ayrıca hizmetlerini yerel otoritelere de satabilmektedirler³².

İsveç'te kamu hastaneleri bölgesel sağlık otoriteleri (şehir konseyleri) tarafından kurulur. Özel hastanelerle, bölgesel sağlık otoriteleri anlaşma yapabilir.

II.1.4. Sağlık Sigortası Yardımları

II.1.4.1. Doktor Seçimi, Ödemeler ve Hastanın Katılımı

Avusturya'da hastalar doktorları bireysel sözleşme yaparak serbestçe seçebilirler. 1.1.1997 tarihine kadar sigortalı kimse herhangi bir ücret ödemez, ödemeler sigorta fonundan yapılır³³. Bu tarihten itibaren hastalara her doktora gidişleri için 50 ATS (3.70 ECU) katılım payı getirilmiştir. (Çocuklar, emekliler ve fakirler hariç)³⁴.

Finlandiya'da hastaların hastane ve sağlık merkezlerini seçme hakkı sınırlıdır. Doktorlar belediyenin doktorlarıdır. Hastalar özel doktora gittiklerinde harcamaları kendileri öderler³⁵.

Finlandiya'da sağlık merkezlerinde bir takvim yılındaki ilk 3 doktora gidişte maksimum 50 Finlandiya markı (8.50 ECU) ödenir. Ya da bağlı olunan belediye ye göre ayakta tedavi için 12 ay süre için 100 FIM (17 ECU) ödendiğinde çoğu hizmetler ücretsizdir. 15 yaşın altındaki çocuklar bu ödemeden muafır.

Hastanelerde ise ayakta tedavi için hastadan 100 FIM (17 ECU), yatarak tedavi için 125 FIM (21 ECU) günlük ücret alınır. Belirlenmiş tarifeyi geçmediği sürece hastalar özel doktorlara ödediği vizite ücretinin %60'ını hastalık sigortasından geri alırlar. Reçete maliyeti için 70 FIM (12 ECU) ödemek hastanın sorumluluğundadır ve belirlenmiş tarifeyi aşan miktarında %25'ini öderler.

İsveç'te hastalar ulusal sağlık sigortası ile ilişkili özel doktorlar ve kamu sağlığı doktorlarından diledikleri doktoru seçebilirler. Hasta masrafların bir kısmını kendisi öder. Doktor, özel doktorsa gerisini Bölgesel Sağlık Otoritelerinden alır. Sigortalı kişi doktora her gidişinde 60-140 İsveç Kronu (7.20-17 ECU) öder.

³¹ İbid; s. 146-147.

³² Health care in Finland, 1998, s.2.

³³ Missoc 95, s.136.

³⁴ Missoc 96, s.150.

³⁵ İbid; s.147.

Uzman doktorlara ise 100-260 SEK (12-31 ECU) öder. Acil durumlar içinde bu tarife geçerlidir.

I.4.2. Yatarak Tedavi Durumu

Avusturya'da tüm kamu hastanelerinde ve sözleşmeyle belirlenmiş özel hastaneler de yatarak tedavi sigortanın kapsamındadır. Bir yıl içinde maksimum 28 gün yatarak tedavi uygulanmışsa günlük 67 ATS (5 ECU) katılım payı alınır. Bağımlıları için ise 4 hafta süreyle hastanede yatarak tedavi için masrafların %10'unu öderler. Avusturya'da hastalar ihtiyaçları olduğu sürece hastane de kalabilirler. 1 yıl içinde maksimum 28 gün sanatoryumda kalınması durumunda günlük 70 ATS (5.20 ECU) ödenir. Fakirlerden bu ücret alınmaz.

Finlandiya'da kamu hastanelerinde günlük ücret 125 FIM (21 ECU) dır. 18 yaşın altındakilerden ilk 7 günlük kalma süresinin dışında ücret alınmaz. 90 günün üzerinde hastanede kalma durumunda aylık gelire göre ücret alınır ve bu tutar kişinin gelirinin %80'ini aşamaz. Evde yapılan tedavide bakım masrafları hastanın gelirinin %35'ini aşamaz. Sanatoryum da yatarak tedavi hastanelerde yatarak tedaviyle aynı ücrete tabidir.

Özel hastanelerdeki tetkik maliyetleri ve doktor vizitesinin bir kısmı hastalık sigortası tarafından geri ödenir.

İsveç'te hastalar bölgesel kamu hastaneleri ile sözleşmeli özel hastaneler arasında serbestçe seçim yapabilirler. Gün başına hastadan maximum 80 SEK (9.60 ECU) katılım payı alınır. Sanatoryumlar için hastanelerden farklı bir uygulama yoktur³⁶.

I.4.3. Tedavi Süresince Verilen Bakımlar ve Dış Tedavisi

Avusturya'da sigorta fonunun durumuna göre tedavi sürecindeki maliyetlere katılım söz konusudur. Bir yıl içinde maksimum 28 gün için 70 ATS (5.20 ECU) ile 180 ATS (13 ECU) arasında katılım payı alınır. Fakirlerden ise herhangi bir ücret alınmaz. Dış tedavisi ve dış protezleri için hastanın ödeyeceği ücret tedavinin durumuna göre değişmektedir. Koruma, ameliyat ve ortodonti tedaviler tıbbi bakıma dahildir. Ortodonti tedavi ve tel taktırma gibi durumlara hastanın ve ailesinin katkısı %25 ile %50 arasında değişmektedir. 1.1.1997 den itibaren çocuklar, emekliler ve fakirler haricinde her dış bakımı tedavisi için 50 ATS (3.70 ECU) katılım payı alınmaktadır.

Finlandiya'da tedavi kamu sağlığı merkezlerinde yapılıyorsa herhangi bir ücret alınmaz. Sağlık merkezleri belli limitler dahilinde dış tedavisi tarifelerini belirleyebilmektedirler. Hasta tedavi için ve her gelişi için belirlenmiş bir ücret öder. Bunlar özel dişçilerden daha düşük tarifelerdir. Dış tedavisi 19 yaşın altındakilere ve savaş gazilerine ücretsizdir.

³⁶ Ibid: s.150-151.

1956 yılı ve sonrasında doğanların diş tedavi masraflarının bir kısmı hastalık sigortası tarafından ödenmektedir. Tedavi ve korumaya yönelik bakımlarda vizitenin %75'i geri ödenir. Diğer tedaviler için ise %60'ına kadar ödenir. Ortodonti ve prostodontik tedaviler için hastalık sigortası ödeme yapmaz.

İsveç'te 20 yaşına kadar çocuklara diş tedavisi kamu diş sağlığı merkezlerinde bedavadır. Özel diş doktoruna gidildiğinde hasta maliyetin bir kısmını öder.

700 SEK (84 ECU)'nün üzerindeki maliyetin %75'ini

3000 SEK (359 ECU)'nün üzerindeki maliyetin %60'ını

7000 SEK (837 ECU)'nün üzerindeki maliyetin %30'unu hasta öder³⁷.

1.4.4. İlaç, Protez, Gözlük ve İşitme Cihazları Maliyetlerine Hastanın Katılımı

Avusturya'da eczacılık listesinde belirtilmiş tüm ürünler hastalık sigortası kapsamındadır. Hastadan sadece reçetede her bir ilaç için 42 ATS (3.10 ECU) katılım payı alınır. Salgın hastalık durumlarında ve fakirlerden herhangi bir ücret alınmaz. Sigortalı kimsenin protez, gözlük ve işitme cihazlarına katkısı %10 oranındadır. Minimum katkı 259 ATS (19 ECU) olarak belirlenmiştir. Fakirlere ise bunlar bedavadır. Sigorta fonunun durumuna göre, gözlük ve işitme cihazları için 12 900 ATS (957 ECU), protezler için ise 32 300 ATS (2.395 ECU) kadar olan ödemeler hastalık sigortası kapsamındadır.

Finlandiya'da ilaç ücretleri devlet hastanelerine ödenen ücrete dahildir. Hastalık sigortası kapsamındaki hastalar doktorun önerdiği ilaçlara 50 FIM, (8.50 ECU) + aşan rakamın %50'sini öderler.

Ciddi ve kronik hastalıklarda listelenmiş ürünlerin 25 FIM (4.30 ECU)'ını geçmesi durumunda hastalar %75 veya %100'ünü geri alırlar. Eğer hastanın yıllık masrafı 3.166,24 FIM (541 ECU)'ını geçmişse, geçen miktarın tamamını hasta geri alır.

Sağlık merkezlerinde protez, gözlük ve işitme cihazları belli durumlarda ücretsizdir. Hastalık sigortası sigortalının bu aletlerle ilgili ödemelerini karşılamaz.

İsveç'te hastalar reçetede ilk ilaç için 170 SEK (20 ECU) ve onu takip eden her bir ilaç için 70 SEK (8.40 ECU) ödeme yapar. Protez, gözlük ve işitme cihazı gibi aletlerin masrafları devlet tarafından karşılanır³⁸.

1.4.5. Sağlık Sigortası tarafından yapılan diğer yardımlar

Avusturya'da gençlerin muayenesi, koruyucu muayene, anne ve çocuk muayenesi, evde bakım (doktor talimatınca, kalifiye elamanlarla maksimum 4 hafta boyunca yapılan tıbbi yardımlar) psikoterapi, ulaşım masrafları, seyahat masrafları hastalık sigortası kapsamındadır.

³⁷ İbid; s.154-155

³⁸ İbid; s.158-159.

Finlandiya'da hastanın kendi sorumluluğunda olan 45 FIM (7.70 ECU) düşüldükten sonra tüm seyahat ve ulaşım giderleri hastalık sigortası tarafından ödenir. Eğer hastanın seyahat giderlerine katılımı aynı takvim yılı içinde 900 FIM (154 ECU)'ını geçmişse, aşan miktar tamamıyla geri ödenir. Ayrıca gecede 120 FIM (21 ECU)'na kadar olan konaklama giderleride geri ödenir.

İsveç'te hastane de yatarak tedavi gerekiyorsa, ulaşım bedavadır. Belirli koşullarda diğer ulaşım maliyetleri için de ödeme yapılır. Yüksek maliyetler için limit vardır. Bir yıllık süre içinde hastanın sağlık ve ilaç masrafları 2200 SEK (263 ECU)'unu geçmişse, geri kalan zaman için bir bedava hakka sahiptir³⁹.

II.2. Hastalık Sigortası (Nakdi Yardımlar)

II.2.1. Hastalık Sigortasından Yararlanabilenler

Avusturya'da ücretli durumundaki tüm çalışanlar, işsizlik sigortası alan tüm işsiz kimseler, mesleki rehabilitasyona katılanlar, serbest meslek sahipleri, öğretmenler, müzisyenler, sanatçılar nakdi yardımlardan yararlanabilmektedir. Aylık geliri 3740 ATS'nin altında olanlar nakdi yardımlardan yararlanamazlar.

Finlandiya'da 16-64 yaş arası tüm ikamet edenler, İsveç'te ise tüm çalışanlar ve serbest meslek sahipleri bu yardımlardan yararlanma hakkına sahiptir⁴⁰.

II.2.2. Hastalık Sigortasından Yararlanma Koşulları

Avusturya'da hastalık nedeniyle çalışmaya uygun olmama ve işçiler için en az 14 gün bir işte çalışma durumunda, nakdi yardımlardan yararlanılabilir.

Avusturya'da hastalık ödemesi için bekleme süresi 3 gündür. Eğer çalışmama durumu bir hafta içinde rapor edilmemişse, bu yardımlardan yararlanma haber verme tarihinden başlar.

Finlandiya'da hastanın hastalık sigortasından yararlanabilmesi için belli bir süreyle çalışıyor olması koşulu aranmaz. Sadece hastalık nedeniyle bir işte çalışamaz olma durumunu belirten raporu doktordan almalıdır. Hastalık sigortasından nakit yardımlara hak kazanabilmesi için bekleme süresi pazar günleri hariç 9 gündür. Bu süre hastalığın başlamasından sonraki günden başlar.

İsveç'te bu yardımlara hak kazanabilmek için hastanın hastalığının yedinci gününden sonra doktordan çalışamayacağına dair hastalık raporu alması gerekmektedir. Nakit yardımların başlaması için 1 günlük bekleme süresi vardır. Serbest meslek sahipleri ise 3 ve 30 gün üzerinden bekleme sürelerine kendileri karar verebilir⁴¹.

³⁹ İbid; s.162-163.

⁴⁰ İbid; s.168-169.

⁴¹ İbid; s.172-173.

II.2.3. Hastalık Sigortası Yardımları

Avusturya'da nakit ödemeler için minimum zaman 52 haftadır. Sigorta fonunun durumuna göre bu süre 78 haftaya kadar uzatılabilir. Brüt maaşın veya ücretin %50'si, hastalığın 43'üncü gününden sonra ise %60'ı ödenir. Aylık en fazla ödenecek miktar 39.000 ATS (2,892 ECU) dir.

İşçiler ise, iş ilişkisinin süresine göre 4 ile 10 hafta arası, çalışanlar ise 6 ile 12 hafta süreyle maaşlarının yarısını alırlar. Maaşlarının %100'ünü aldıkları sürece hastalık ödemesi yapılmaz. Maaşlarının yarısını aldıkları sürede hastalık ödemesinin yarısı ödenir.

Avusturya'da sigorta fonunun durumuna göre gerektiğinde cenaze masrafları için maksimum 6000 ATS (445 ECU) ödenir.

Finlandiya'da aynı hastalığın 2 yılı geçen sürede devam etmesi durumunda (pazarları hariç) 300 gün süreyle hastalık sigortası yardımlarından yararlanılabilmektedir.

Finlandiya'da hasta kişiye yapılacak nakit ödemenin miktarı onun yıllık kazancına göre belirlenir.

Kazancının 5000 FIM (855 ECU)'nın altında olması durumunda hastalığı 60 günden daha fazla süredir devam eden kişilere nakit ödemeler belirli kısıtlamalar getirilerek yapılır.

5000 FIM (855 ECU) ile 130.000 FIM (22.220 ECU) arasında kazancı olanlara yıllık kazancının 1/300'ünün %70'i oranında ödeme yapılır.

130.000 FIM (22.220 ECU) ile 200.000 FIM (34, 185 ECU) arasında kazancı olanlara 303.33 FIM (54 ECU) + 130.000 FIM'ını aşan kazançların 1/300'ünün %40 oranında ödeme yapılır.

200.000 FIM (34 185 ECU) yü aşan kazançlar için 396,66 FIM (68 ECU) + 200.000 FIM'ını aşan kazançların 1/300'ünün %25'i ödenir.

Finlandiya'da maaşların ödenmesine devam edilmesi konusunda yasal bir düzenleme yoktur.

İsveç'te hastalığın ilk 14 günü için ödemeleri işveren yapar. Daha sonra sigorta, hastalık masraflarını öder. Bunun için de yasal bir sınırlama yoktur, eğer hastalık uzun süre devam edecekse, nakit sağlık yardımları malüllük sigortasına çevrilebilir.

İsveç'te hastalık nakit ödemesi maaşın %75'i oranında işveren tarafından ödenir. 15 günden itibaren ödemeler hastalık nakit ödemeleri hakkına sahip olanlara, sigorta tarafından ödenir. 271.500 SEK (32.482 ECU)'dan fazla yıllık geliri olanlara, bu ödeme yapılmaz.

Çalışmayan kimseler, iş aradıkları süre boyunca, son işten ayrıldıkları kazançlarına göre, hastalık nakit ödemelerine hak kazanırlar.

İsveç'te hastalığın 2.gününden 14.gününe kadar hastalık ödemesini işveren yapar. 2. ve 3.günü için ücretin %75'ini, geri kalan günler için %90'ını öder.

İsveç'te eğer kişi mesleki eğitim alıyorsa, hastalıktan sonra kendisine rehabilitasyon yardımı ödenir. Bu yardım 1996 ocağından itibaren hastalık nakit yardımı ile aynı miktardadır.

II.2.4. Vergilendirme

Avusturya'da devam eden maaş ödemeleri ve hastalık ödemeleri tamamıyla vergilendirilir.

Çalışanların 11.500. ATS (853 ECU), emeklilerin 9600 ATS (712 ECU)'nine kadar maaşları vergilendirmeye girmez. Finlandiya ve İsveç için vergi indirimi yoktur⁴².

II.3. Hastalık Sigortasının Finansmanı

Avusturya'da hastalık sigortasının finansmanı sosyal güvenlik katkı payları ve devletin hastanelere yaptığı yardımlarla olmaktadır. Hastalık sigortası katılım paylarına analık sigortası da dahildir.

Hastalık sigortasına %3.95'i işçilerden %3.95'i işverenlerden olmak üzere %7.90 oranında katkı payı alınır. işçi statüsü dışında çalışanlar %3.40, işverenleri ise %3.40 olmak üzere toplam %6.80 oranında katkı payı öderler. Aylık ödeme tavanı 39.000 ATS (2.892 ECU)'ni aşamaz. Bunun dışında yıllık 78.000 ATS (5.784 ECU)'i özel ödeme yapılır. işverenler ayrıca devam eden maaş ve ücret ödemeleri kanunu gereğince %2.30 oranında ödeme yaparlar⁴³.

Finlandiya'da kamu sağlığı yerel otoriteler tarafından finanse edilmektedir. Belediyeler sağlık ve sosyal hizmetler için devletten destek alır. Yerel otoritelerin kendi bölgelerinde yaşayanlardan vergi toplama hakları vardır. Ayrıca bazı sağlık harcamaları için devletten kişi başına tahsil edilen yardım alırlar. Bu yardımı sağlık hizmetlerine nasıl harcayacaklarına dair karar verme yetkileri vardır⁴⁴. Hastalık sigortasından sigortalı 80.000 FIM (13.674 ECU) ye kadar geliri için %1.90 vergilendirilir. Bu geliri aşanların ilave olarak %3.80 + %3 geliri emeklilik fonuna aktarılır. işverenler ise özel sektör maaşlarının toplamının %1.60'ı, kamu sektörü maaşlarının toplamının %2.85'i, kiliseler ise %7.85 oranında katkıda bulunurlar.

İsveç'te sağlık harcamaları katkı payları ile finanse edilmektedir. Bu katkı payları %5.28 oranında işverenlerden, %5.82 oranında Serbest Meslek sahiplerinden, %3.95'i ise genel hastalık sigortası katkılarından olmaktadır. Sağlık hizmetleri kantonlar tarafından organize edilmektedir⁴⁵.

⁴² İbid; s.176-181.

⁴³ İbid; s.108.

⁴⁴ Health care in Finland, 1998,s.1

⁴⁵ Missoc, 1996, s.109.

II.4. Sağlık Sektörünün Sorunları ve Alınan Tedbirler

Son yıllarda sağlık harcamaları Avrupa Birliği ülkelerinin gayri safi milli hasıllarının %5'i ile %10'u oranında bir yer tutmaktadır. Sağlık harcamalarının gün geçtikçe de artış göstermesi ülkeleri bu konuda tedbirler almaya yöneltmiştir. Doğum oranlarının düşmesi ve ortalama yaşam süresinin uzaması gelişmiş ülkelerde nüfusun yaşlanmasına neden olmuştur. Son yirmi yılda 75 yaş ve üstü nüfusta %50 oranında artış olmuştur. Bu da yaşlı nüfusun sağlık harcamalarını çalışılan nüfusa göre 5 kat arttırmıştır⁴⁶.

Tıp teknolojisinin gelişmesi sonucu hastalıkların teşhisinde ve tedavisinde kullanılan aletlerin modernleştirilip, daha etkin ve pahalı ilaçlar üretilmesi sağlık harcamalarını arttırmıştır. Teminat türleri bakımından sağlık sigortası kapsamının genişletilmesi, sağlıkla ilgili eğitici programların artması, kamunun sağlık konusunda daha fazla beklentiler içine girmesi ve sağlık hizmetlerine talebin artması diğer nedenlerdir⁴⁷.

Sağlık harcamalarını azaltmak amacıyla hastalıklardan korunma ve sağlıklı olmaya özendirme konularında kamunun bilgilendirilmesine başlanmıştır. Avrupa Birliği içinde her yıl yarım milyon kişi sigaranın sebep olduğu hastalıklardan ölmektedir. Aşırı alkol tüketimi, dengesiz diyetler, fiziksel aktivite eksikliği, uyuşturucu kullanımı, cinsel yolla bulaşan hastalıklar, trafik ve iş kazaları toplum sağlığını olumsuz yönde etkileyen diğer faktörlerdir⁴⁸.

Sağlık harcamaları finansmanı devlet tarafından karşılanan ülkeler bu artışların bütçe üzerindeki baskısını azaltmak için, sağlık hizmeti veren kurumları ve sağlıkla ilgili teçhizat ve ilaçların imalatçı ve satıcılarını sınırlama ve denetleme yoluna gitmişlerdir.

Hastaların tedavi masraflarının bir kısmını üstlenmesi yoluyla (ilaç masraflarına ve hastane giderlerine katılım) sağlık harcamaları azaltılmaya çalışılmaktadır.

Yerel yönetimlerin sağlık hizmeti sunmada, yetkisi artırılarak, harcamalar kısılmış, bekleme listeleri azalmış ve verimlilik artmıştır⁴⁹.

Bunlara ilave olarak hastaneler alt yapı ve fonksiyonları açısından reorganize edilmeli, profesyonel hastane yöneticileri tarafından yönetilmeli eleman sayısı daha etkili ve verimli kullanılmalıdır⁵⁰.

Avusturya'da sağlık sistemi talep açısından fazla tüketimi, arz açısından aşırı hizmet verilmesi önlemek için yeterli tedbirler almamakta, bu da tedavileri pahalılaştırıp hastanelerin aşırı şekilde büyümesine neden olmaktadır.

⁴⁶ Modernising and improving social protection in the European Unions. 1998,s.1

⁴⁷ Public Health in Europe,1997, s.8.

⁴⁸ İbid; s.10.

⁴⁹ Güney, 1995, s.84.

⁵⁰ İbid; s.85.

Şu anda tartışılan reformlar bu problemleri detaylarıyla ele almaktadır. Örneğin yatarak tedavi ile ayakta tedavi arasındaki şekilleri geliştirme veya bugünkü hastane finansmanının günlük ödemeye yapıldığı sistem yerine, tüm tedavinin maliyetinin karşılanması şeklinde bir sistemle değiştirilmesi⁵¹.

Finlandiya'da sağlık hizmetleri belediyelerin sorumluluğuna verilmiştir. Ana sorunlar alt yapının uygun koordine edilmemesi ve verimliliği arttırmak için inisiyatiflerin alınmamasıdır. Belediyelerin hizmetlerin fiyatları ve organizasyonu üzerindeki karar alma özgürlüğü artırılmış ve belediyelerin faaliyetlerini kontrol eden hukuki düzenlemeler önemli ölçüde esnekleştirilmiştir.

İsveç'te hastaneler ve ayakta tedavi klinikleri çoğunlukla bölgesel eyalet konseyleri tarafından idare edilmektedir. 1980'li yıllarda tedavi maliyetleri kontrol altına alınmış, aynı zamanda çıktı artırılmıştır.

Eyalet konseyleri arasında önemli performans farklılıkları vardır. Özellikle büyük kentlerde belirli tedaviler için uzun bekleme listeleri oluşmakta bu da hastalık sigorta fonları için gereksiz maliyetlere neden olmaktadır.

Yaşlıların, ruh sağlığı bozuk kişilerin bakım sorumluluğu eyalet konseylerinden yerel otoritelere transfer edilmiştir. 1994 ten sonra herkese kendi aile doktorunu seçme hakkı verilip ilk tıbbi müdahale sistemi geliştirilmeye çalışılmıştır⁵².

SONUÇ

İnsan Hakları Evrensel Bildirisine göre, herkes toplumun bir ferdi olarak sosyal güvenlik hakkına sahiptir. Sosyal güvenlik sistemlerinin amacına ulaşmasındaki en önemli etkenlerden biri de bireylerin sağlık hizmetlerinden asgari ölçüde ve eşit olarak yararlanabilmesidir. Avusturya, Finlandiya ve İsveç'in sağlık ve hastalık sigortası uygulamasının incelenmesi sonucu şu sonuçlar ortaya çıkmıştır.

Finlandiya ve İsveç'te sağlık sigortasından yararlanma hakkı daha geniş kapsamlı olduğu halde, Avusturya'da aylık geliri 3740 Avusturya şiliminden az olanlar bu sigorta kapsamında değildirler. Avusturya ve İsveç'te hastalar doktor seçiminden daha özgürken, Finlandiya'da hastaların bu hakları daha sınırlıdır. Ülkeler arasında, hastanede yatarak tedavi durumunda, hastaların katılım paylarında farklılıklar sözkonusudur. Bu durum dişçilik, ilaç, protez, gözlük ve işitme cihazları maliyetlerine, hastanın katılımında da söz konusudur. Bu ülkelerde nakit hastalık yardımı alabilmenin koşulları, süreleri ve nakit ödemelerde de farklılıklar vardır.

Doğum oranlarının düşmesi ve ortalama yaşam süresinin uzaması gelişmiş ülkelerde sağlık sektöründen hizmet bekleyen kişi sayısını gün geçtikçe

⁵¹ Commission, 1995, s.113.

⁵² Ibid; s.114.

artırmaktadır. Ülkelerin sağlık hizmetleriyle ilgili reform çalışmaları yetersiz kalmaktadır.

Avrupa Birliğinin tam entegrasyona ulaşmasında mali ve siyasi birliğin kurulması kadar, ulusal sosyal düzenlemelerin de uyumlaştırılması önemlidir. Bu yüzden ülkeler arasındaki sağlık ve hastalık sigortası konusunda da gerekli uyumlaştırmaya ve sağlık hizmetlerinin iyileştirilmesine gerekli önem verilmelidir.

KAYNAKLAR

- Austria; Social Security Coverage**, October 1997 <http://www.watson.wyeti.com>
- Commission of the European Communities, Directorate-General Employment, industrial Relations and Social affairs-Missoc, **Social Protection in the Member States of the European Union**, situation on 1 July 1995 and evolution.
- Dilik Sait, "Sosyal Piyasa Ekonomisinin Vazgeçilmez Bir Parçası Sosyal Güvenlik", **8.Sosyal Piyasa Ekonomisi Sempozyumu**, Ankara 10 Temmuz 1992.
- European Commission Directorate-General for Employment, industrial Relations and Social Affairs, Missoc, **Social Protection in the Member States of the European Union**, situation on 1 July 1996 and evolution unit V/E/2
- European commission-Directorate-General for Employment, Industrial relations and Social Affairs, Employment x social affairs, **Public Health in Europe**, printed in Germany Manuscript completed in 1997.
- European Commission, Directorate-General Employment, Industrial Relations and Social affairs, **Social Protection in Europe**, 1995.
- Güzel Ali, Okur Ali Rıza, **Sosyal Güvenlik Hukuku**, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş 3.Bası, İstanbul Ekim 1992.
- Healthcare in Finland**, <http://kotaliit.to.fi> 1998
- Kluwer Sovac Series on Social Security, **Introduction to European Social Security Law**, Kluwer Law and taxation Publishers, Deventer, The Netherlands, 1994.
- Le Grand Julian, Propper Carol and Robinson Ray, **The Economics of the Social Problems**, Macmillan Press Ltd, Third Edition, Houndmills Basingstoke, Hampshire RG 21 GXS and London, 1992.
- Living and working in Sweden**, communication from the Commission <http://www.ev.int>, 1998
- Modernising and improving social Protection in the European Union**, Communication from the commission, <http://www.ev.int>, 1998
- Stiglitz, E. Joseph, **Kamu Kesimi Ekonomisi**, Çev. Ömer Faruk Batirel, İstanbul, Marmara Üniversitesi Yayın no: 549, İkinci Baskı, 1994

ÜLKEMİZDE YATIRIM TEŞVİK ARACI OLARAK; TEŞVİK BELGELİ YATIRIM İNDİRİMİ UYGULAMASI

Araş. Gör. Ayşe HARPUTLUOĞLU

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, MANİSA

GİRİŞ

Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yönden kalkınabilmeleri için ülkedeki yatırım hacmini arttırmaları ve yatırımlarından en yüksek düzeyde sosyal faydayı sağlamaları gerekir. Bu nedenle; üretimi, verimliliği, ihracatı, üretilen malların kalitesini arttıran yatırımlar teşvik edilmelidir.

Günümüzde toplam yatırımların yüzde 20'si kamu, yüzde 80'i de özel sektör tarafından yapılmaktadır. Bu ise devletin yatırımcılara destek olmasını zorunlu kılmaktadır. Bu destek unsurları "teşvikler" adıyla bilinmektedir.

Teşvikler özellikle, serbest piyasa ekonomisi modelinde devletin ekonomiye müdahalede kullandığı en etkili araçlardır. Günümüzde teşvikler, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde farklı alanlarda kullanılmaktadır. Gelişmiş ülkeler genellikle araştırma ve geliştirme faaliyetlerini özendirerek, çevreyi korumak ve bölgesel gelişmişlik farklarını gidermek için teşvik araçlarını kullanırken, gelişmekte olan ülkelerde ise; daha çok yatırımları, üretimi ve ihracatı arttırmak için çeşitli teşvik araçlarına başvurulmaktadır.

Bu teşvik araçları; Gümrük Vergisi, Toplu Konut Fonu İstisnası, Finansman Fonu, İthalde KDV Ertelemesi, Fondan Kredi Tahsisi, Bedelsiz Yatırım Yeri Tahsisi, Yerli Makine ve Teçhizat KDV Desteği, Finansal Kiralama, Enerji Desteği, Vergi Resim ve Harç İstisnası, Yatırım İndirimi olarak sayılabilir.

Çalışmanın konusunu oluşturan yatırım indirimi ülkemizde diğer teşvik tedbirlerine göre en çok uygulanan özendirme aracıdır. Yatırım indirimi; yatırım döneminde gerçekleştirilen yatırım harcamalarının belirli bir yüzdesi kadar kısmının, yatırımcının kazancından düşülmesini sağlayan bir vergi avantajıdır.

Bu çalışmada; ülkemizde; yatırım teşvik araçları kısaca incelendikten sonra bu araçlardan teşvik belgeli yatırım indirimi ile ilgili uygulama ortaya koyularak karşılaşılan sorunlar ve yeni vergi kanunu ile ilgili değişiklikler değerlendirilmiştir.

YATIRIM TEŞVİK KAVRAMI VE AMAÇLARI

Yatırım teşviki geniş anlamli bir sözcük olup, kamu kesiminden özel kesime yöneltilen bir gelir aktarımı olarak tanımlanabilir. Bu gelir aktarımı girişimcilere uluslararası pazarda zorlanmadan rekabet elde edebilmeleri için sağlanmış bir, birim maliyeti düşürme önlemi olarak değerlendirilebileceği gibi, girişimcilerin planlanan faaliyetleri yerine getirebilmeleri sonucunda aldıkları ödül

olarak da yorumlanabilir. Türkiye ekonomisinde teşviklerin her iki işlevi de yerine getirmeye yönelik olduğu söylenebilir. (Korkmaz, Gerçek, Pazarcık, 1989:28)

Yatırım teşvikinin özünde yatan düşünce, plan hedef ve amaçlarına uygun yatırımlarda bulunmayı kabul eden özel sektörün devletin alacağı tedbirlerle, özellikle mali yükümlülüklerden tamamen veya kısmen istisna tutulmasıdır.

Gelişmekte olan ülkelerde, özellikle sanayileşmenin belirli bölgelerde yoğunlaştığı ve işsizliğin yüksek boyutlara ulaştığı ülkemizde, sanayileşmenin yaygınlaşmasını ve hızlandırılmasını sağlama, yatırım teşviklerinin amaçlarından biridir. Bu uygulamayla işsizlik sorununa da çözüm bulunabileceği açıktır.

Yatırım teşviklerinin en önemli amacının; bölgeler arası gelişmişlik farklarını gidermek olduğu açıktır. Bu amaç iki şekilde ortaya çıkarılabilir. Birincisi, teşviklerin geri olan yörelerde; gelişmiş olan yörelerde gerçekleştirilen teşviklerden, ayrıcalıklı olarak uygulanması veya bu yörelerde söz konusu olmayan teşviklerin yürürlüğe koyulmasıdır. Birinci duruma örnek olarak; yatırım indirimi oranının gelişmemiş yörelerde daha yüksek oranda uygulanması, ikinci duruma ise gelişmemiş yörelerde, bedelsiz arsa tahsisi uygulamasını örnek verebiliriz. (Harputluoğlu, 1998:13)

İşletme açısından yatırım teşvik sistemi; yatırımın finansmanında kaynak bileşimini en uygun düzeyde oluşturarak, finansman giderlerinin azaltılması ve böylece gereksinim olduğu dönemde önemli tasarruf sağlanma amacına yöneliktir.

Örneğin; Türkiye’de yatırımların özendirilmesinde yararlanılan, Gümrük Vergisi İstisnası, Yerli Makine ve Teçhizat KDV Desteği; duran varlık yatırımının daha düşük maliyetle gerçekleşmesi sonucunu doğurmaktadır.

Yatırım teşvik araçlarının nihai amacı, işletmelerin kar elde etmesini sağlamaktır. Örneğin, konumuz olan yatırım indirimi sayesinde çalışma dönemlerinde kardan daha az vergi ödenmesi sağlanarak işletmede öz kaynak birikiminin artırılması ve mali bünyenin finansmanı sağlanmış olmaktadır.

TÜRKİYE’DE UYGULANAN YATIRIM TEŞVİK TÜRLERİ

Ülkemizde uygulanan yatırım teşviklerini kısaca açıklamadan önce bunları şöylece sıralayabiliriz:

- Gümrük Vergisi ve Toplu Konut İstisnası
- İthalde KDV Ertelemesi
- Vergi, Resim ve Harç İstisnası
- Fondan Kredi Tahsisi
- Bedelsiz Yatırım Yeri Tahsisi
- Yerli Makine ve Teçhizat KDV Desteği
- Finansal Kiralama
- Enerji Desteği
- Finansman Fonu
- Yatırım İndirimi

A. Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu İstisnası

Teşvik belgesi kapsamındaki makine ve teçhizat ithalatı yürürlükteki İthalat Rejimi Kararı gereğince ödenmesi gereken Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu'ndan istisnadır. Yatırım ile ilgili hammadde, ara malı ve işletme malzemesi ithalatı, Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu istisnasından yararlandırılmaz ve teşvik belgesine dahil edilmez.

Bu istisnalardan yararlanabilmek için yatırımın, teşvik belgesine bağlanması ve söz konusu makine ve teçhizatın ithal listede yer alması gerekir.

B. İthalde KDV Ertelemesi

Hazine Müsteşarlığı tarafından verilen Teşvik Belgelerinde gösterilen yatırım mallarının ithalinde ödenmesi gereken Katma Değer Vergisi, bu verginin fiilen indirilmesinin mümkün olacağı tarihe kadar ertelenir. Bu ertelemeye 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun' un süre ve tecil faizi ile ilgili hükümleri uygulanmaz. (Öztürk, 1992:27)

Bu teşvik aracında; verginin teminat gösterilmesi suretiyle erteleme yapılmaktadır. Yatırım yapıldığı işletmede tahsil edilen KDV'nin erteleme konusu KDV'ye eşitlendiği durumda yatırımın amacına ilk aşamada varıldığı düşüncesiyle; vergi dairesi ile gümrük idaresi arasındaki KDV' ye ilişkin yazışmalar sonucu; ertelenen vergi bu kez silinir.

C. Vergi ,Resim ve Harç İstisnası

03.12.1989 tarihli ve 3505 sayılı kanunun geçici ikinci maddesine göre yatırımcının yatırımı tamamlamasından itibaren iki yıl içinde 10.000 ABD Doları tutarında ihracat yapacağına dair taahhütte bulunması kaydıyla;

Şirket kuruluşu, yatırımın gerçekleşme süresi içinde kalınmak suretiyle teşvik belgesinde belirtilen özkaynak tutarını geçmemek üzere yapılan sermaye artışı, Teşvik Belgesinde öngörülen yabancı kaynak tutarını geçmemek üzere; bir yıl ve daha uzun vadeli olarak yurt içinden ya da dışından sağlanacak yatırım kredileri, teşvik belgeli yatırıma ilişkin gayrimenkul ve gayrimenkule bağlı aynı hakların, aynı sermaye olarak konulması halinde bunların şirket adına tapuya tescili işlemleri ve bu işlemlerle ilgili olarak düzenlenecek kağıtlar 1.7.1964 tarihli 488 Sayılı Kanuna göre damga vergisinden ve 2.7.1964 tarihli 492 Sayılı Kanuna göre harçlardan istisna edilir.

D. Fondan Kredi Tahsisi

Araştırma-Geliştirme, teknopark, çevre korumaya yönelik, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'na belirlenen öncelikli teknolojik yatırımlar ile KOBİ yatırımlarına Müsteşarlıkça belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde, Fondan kredi tahsisi yapılabilir.

E. Bedelsiz Yatırım Yeri Tahsisi

Kalkınmada öncelikli yörelerde; organize sanayi bölgelerine öncelik verilmek üzere; en az on kişilik istihdam öngören teşvik belgeli yatırımlar için gerçek ve tüzel kişilere, Hazineye ait arazi ve arsaların mülkiyeti bedelsiz olarak devredilebilir. Devir konusu arazi ve arsaların imar planları yoksa, bunların imar planları öncelikle yapılmalıdır.

F. Yerli Makine ve Teçhizat KDV Desteği

Yatırımcıların, yatırım konusu yerli makine ve teçhizatı almaları halinde, ödedikleri KDV, daha sonra kendilerine T.C Merkez Bankası'na iade edilmektedir. Kalkınmada öncelikli yörelerde bu uygulama KDV+10 puan şeklindedir. Ancak bu iade makine ve teçhizat alındıktan 1-1.5 yıl sonra yapılabilmektedir. Kuşkusuz yaşanan yüksek enflasyon nedeniyle reel anlamda ödenilen KDV'nin yarısı geri alınabilmektedir.

G. Finansal Kiralama

Teşvik Belgesi konusu menkul ve gayrimenkullerin tamamının veya bir kısmının finansal kiralama yoluyla temini mümkündür. Kiralayan ile yatırımcı (kiracı) tarafından Müsteşarlığa 10.6.1985 tarih ve 3226 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde düzenlenmiş sözleşme örneği ve kiralama işlemine konu malların listesi ile birlikte müracaatta bulunularak teşvik belgesi temin edilmesi gerekmektedir. Ayrıca istenen belgelere ek olarak finansal kiralama şirketinin kuruluşu ile ilgili ön izin belgesi, sözleşmenin fesih edilemeyeceği sürenin dört yıl olarak belirlenmesi gibi şartlar da aranır.

H. Enerji Desteği

Kalkınmada Öncelikli Yöreler için düzenlenecek Teşvik Belgeleri kapsamında gerçekleştirilecek belli sektörlerdeki komple yeni yatırımlara ilk beş işletme yılındaki elektrik enerjisi tüketiminin yüzde 25'ne kadar olan kısmı, Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu tarafından belirlenecek esaslar çerçevesinde fon kaynaklarından karşılanabilir.

I. Finansman Fonu

Bu uygulama; belirli koşullara bağlı olarak ödenmesi gereken Kurumlar Vergisinin (yüzde 25 oranında) bir yıl süreyle ertelenmesini sağlayan bir vergi kolaylığıdır. (Bingöl, 1997:99)

Finansman Fonu bir muafiyet veya istisna değildir. Kurumlar Vergisinin belirli bir oranının ertelenmesine yönelik bir uygulamadır. Bir önceki yıl sabit kurum kazancından finansman fonu olarak düşülen tutar, izleyen hesap dönemi sonunda safi kurum kazancına eklenir. Dolayısıyla finansman fonunun sağladığı

vergi kolaylığı, kurumların finansman yükünü erteleyen geçici bir kolaylıktır.(Toroslu, 1997:93)

Bu fon Türkiye’de pratik bir uygulama aracı olmamaktadır. Çünkü mükellefe sağlanan avantaj yüzde 25 oranında ertelenen verginin T.C. Merkez bankasında devlet tahvili olarak yatırılması ile dezavantaja dönüşmektedir. Dezavantajları nedeniyle bu uygulama; 4369 sayılı kanunun yatırım indirimine yönelik 82/4-a maddesiyle 01.01.1999 tarihinden itibaren yürürlükten kaldırılmıştır. Yatırım indirimi ile ilgili yeni düzenleme bu boşluğu dolduracak özelliktedir. Bu düzenleme, gerçekleşen yatırım harcamalarına göre indirimle yetinmeyip, bir sonraki yıl öngörülen yatırım tutarı üzerinden indirim istisnası da sağlamaktadır.

Böylece Finansman Fonu hem Gelir Vergisi hem de Kurumlar Vergisi mükelleflerinin, özellikle de KOBİ’lerin yararlanabileceği bürokratik engellerden arındırılmış etkin bir yapıya kavuşturulmaktadır. (Saygılıoğlu,1998:15)

J. Yatırım İndirimi

Bu uygulama; ticari ve zirai kazançları bilanço esasına göre tespit edilen Gelir Vergisi Mükellefleri ve Kurumlar Vergisi mükelleflerinin yaptıkları yatırımlara ilişkin bir istisnadır.

ÜLKEMİZDE TEŞVİK BELGELİ YATIRIM İNDİRİMİ UYGULANMASI

A-Yatırım İndiriminin Tanımı ve Amacı

Yatırımları teşvik etmek ve ekonomideki sermaye birikimini ve kalkınmayı hızlandırmak için yatırım indirimi ilk defa 12.2.1963 tarih ve 202 sayılı kanunla kabul edilmiştir.

Bu uygulama, mükelleflerin yaptığı yatırım harcamalarının tamamının veya bir kısmının vergiye tabi kazançlarından indirilmesi şeklinde bir yatırım teşvik tedbiridir.

Yatırım indirimi gerçek kişilerin ve kurumların yapacakları her çeşit yatırım harcamalarına uygulanacak genel bir indirim niteliği taşımaktadır. Bu teşvik aracının yatırımcıya sağladığı en büyük avantaj maliyetleri düşürerek yatırım karlılığını arttırmaktır. Yatırım karlılığının artırılması ise yatırım riskini ve kalitesini yükseltmektedir.

Daha az vergi ödeme ile işletmenin elinde fazladan kullanılabilir fon kalması sağlanarak yatırımların artışı için uygun ortam yaratılmış olur. Yatırım indiriminin kendine özgü özellikleri doğrultusunda yöneldiği amaçları şu şekilde özetlenebilir : (Ekmekçi, 1986:9)

- Genel yatırım hacmini artırarak kaynakların tam kullanımını sağlamak,

- Yatırımları, belirli bölge ve üretim alanlarına yönelterek kaynakların sektörler arası optimal dağılımını ve bölgeler arası dengesizliklerin ortadan kalkmasını sağlamak,
- Verimli olamayan alanlarda faaliyette bulunulmasını ve spekülatif özellik taşıyan yatırımların yapılmasını güçleştirmek,
- Sanayi ve diğer üretim alanlarında verimliliğini arttırmaktır.

A-Teşvik Belgeli Yatırım İndiriminden Yararlanma

1-Yatırım İndiriminden Yararlanacak Olanlar

Gelir Vergisi Kanunu, yatırım indiriminden yararlanacak olan mükellefleri şöyle belirlemektedir;

Gelir Vergisi uygulamasında,

(Ticari ve zirai kazançları bilanço esasına göre tespit edilen);

- Gerçek Kişiler,
- Adi Şirketler,
- Kollektif Şirketler,
- Adi Komandit Şirketler.

Kurumlar Vergisi uygulamasında;

- Sermaye Şirketleri (Anonim, Limited ve Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirketler),
- Kooperatifler,
- İktisadi Kamu Müesseseleri,
- Dernek ve Vakıflara Ait İktisadi İşletmeler,
- İş Ortaklıkları

Ayrıca dar mükellefiyete tabi mükellefler de yatırım indiriminden yararlanırlar.

2-Yatırım İndiriminden Yararlanma Şartları

Yatırım indiriminden yararlanmak için sadece Gelir Vergisi veya Kurumlar Vergisi mükellefi olmak yeterli değildir. Bunun yanında, aşağıda belirtilen bazı şartların da yerine getirilmesi gerekmektedir.

a-Yatırım İndirimi Uygulanan Kazançlar

Bu teşvik aracı için uygulanan kazançları gelir ve kurumlar vergisi kanunları açısından ayrı ayrı değerlendirdiğimizde;

Kurumlar Vergisi mükelleflerinin elde ettikleri her türlü kazanç kurum kazancı olduğundan; yatırım indirimi uygulanacak kazancın türünün belirlenmesinde herhangi bir ayırıma gidilmez. Kısaca her türlü kurum kazancına yatırım indirimi uygulanabilir.

Gelir Vergisi Mükellefleri ise yalnızca, ticari ve zirai kazançları için yatırım indiriminden faydalanabilir. Ancak bu kazançların, bilanço esasına göre tespit edilmiş olması gerekmektedir. İşletme hesabı esas ve götürü usul kesinlikle bu uygulamadan yararlanamaz.

Ticari ve zirai kazançlar dışında kalan ücretler, serbest meslek kazançları, menkul sermaye iradları; gayri menkul sermaye iradları, sair kazanç ve iradlar için yatırım indirimi uygulaması söz konusu olamaz.

Yapılacak Yatırımlarda En Az Yatırım Tutarı

Yatırım indirimi uygulayabilmek için yapılan yatırım, ticari ve sınai yatırımlar için; en az 1995 yılında 6.000.000.000, 1996 yılında 12.000.000.000, 1997 yılında 18.000.000.000, 1998 yılında 30.000.000.000 TL, zirai yatırımlar için; en az 1995 yılında 1.000.000.000, 1996 yılında 2.000.000.000, 1997 yılında 3.000.000.000, 1998 yılında 5.000.000.000 TL olmalıdır.

29.07.1998 tarihli Resmi gazetede yayınlanan 4369 sayılı kanunla yatırım indiriminden yararlanabilmek için yapılan ticari ve sınai yatırımların en az tutarı 50.000.000.000 TL, zirai yatırımlar için ise 10.000.000.000 TL'ye çıkarılmıştır.

Bu tutarlar; her yıl Bakanlar Kurulu' nca artırılabilir. Bakanlar Kurulu bu yetkisini kullanmadığı zaman; yeniden değerlendirme oranıyla orantılı olarak bu değerler tekrar düzenlenir.

Yatırımın Teşvik Belgesine Bağlanması

Yatırım başlamadan önce Hazine Müsteşarlığına başvurularak, gerekli bilgi ve belgelerin sunulması ve yukarıda belirtilen şartların varlığı tasdik edilerek, Yatırım Teşvik Belgesinin alınması gerekmektedir.

Yatırım Teşvik Belgesinin alınması için gerekli bilgi ve belgeler 06.05.1998 tarih ve 23334 sayılı resmi gazetede yayınlanan yatırım uygulama tebliğine göre şöyle sıralanabilir:

- Kalkınmada Öncelikli Yörelere yapılacak yatırımlarda 50.000.000 TL, Gelişmiş ve Normal yörelerde yapılacak yatırımlarda 100.000.000 TL' nin T.C Merkez Bankası nezdindeki yatırım teşvik fonuna yatırıldığına dair makbuzun ikinci nüshası,
- Yurt içinde ve yurt dışından temin edilecek makine ve teçhizata ilişkin olarak yatırımcı tarafından düzenlenmiş ve tasdik edilmiş listeler,
- Noter tasdikli imza sirküleri,
- Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi aslı ve örneği,
- Turizm yatırımlarında Turizm Bakanlığı'ndan turizm yatırım belgesi, eğitim yatırımlarında Milli Eğitim Bakanlığından izin belgesi ve tersane(gemi inşa ve onarım tesisleri) yatırımlarında, Denizcilik Müsteşarlığından temin edilecek uygun görüş yazısı,

- Müteahhitlik hizmetlerinde işin üstlenildiğine dair ilgili kurum ve kuruluştan temin edilecek iş durum belgesi,
- Gelişmiş yörelerde tevsi, modernizasyon, yenileme, kalite düzeltme, darboğaz giderme, entegrasyon ve tamamlama niteliğinde gerçekleştirilecek yatırımlarda kapasite raporu,
- Yatırım projesinin niteliğine göre Müsteşarlıkça, gerekli görülecek diğer bilgi ve belgeler.

Uygulamada yatırım teşvik belgesiyle ilgili bir nokta da; teşvik belgeli yatırımlarda yatırım indiriminin; belgede belirtilen yatırıma başlama tarihinden sonraki harcamalara uygulanmasıdır. Yalnız burada gözden kaçırılmaması gereken, yatırıma başlama tarihi teşvik belgesi başvurusundan önce ise mükellefin teşvik belgesi için yaptığı başvuru günü esas alınır ve bu tarihten sonraki yatırım harcamalarına yatırım indirimi uygulanır. Aksi takdirde nasıl olsa mükellefler daha sonra yatırım teşvik belgesi alırım düşüncesiyle yatırıma önceden başlayabilirler.

Yatırımın Onaylanan Şartlar ve Süreler İçinde Yapılmış Olması

Yatırımın; teşvik belgeli yatırım indiriminden yararlanabilmesi için yatırımın tamamlanma süresi (kalkınmada öncelikli yörelerde ve diğer yörelerde) iki yıldır. Bu iki yıllık süre Hazine Müsteşarlığının gerekli gördüğü durumlarda, dört yıla kadar çıkarılabilir.

Yatırım, yukarıda belirtilen şartlar ve süreler dahilinde yapılmış olmalıdır. Tasdik edilen şartlarda meydana gelecek değişikliklerin ve sürelerde doğabilecek gecikmelerin ortaya çıkış tarihinden itibaren, altı ay içinde Hazine Müsteşarlığına bildirilmesi ve onayın alınması şarttır.

Yeminli Mali Müşavirliklere Yaptırılacak Tasdik

3568 sayılı kanunun 12. maddesinin Maliye Bakanlığına verdiği yetkiye dayanarak; 02.01.1990 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan yeminli mali müşavirlerin tasdik edecekleri belgeler, tasdik konuları ve tasdike ilişkin usul ve esaslar hakkında yönetmelikle, yatırım indirimi ile ilgili işlemler yeminli mali müşavirlerin tasdik edecekleri konular kapsamına alınmıştır. Teşvik belgeli yatırımların bu istisnadan yararlanabilmeleri için; yatırımcıların yatırım indirimi uygulamalarını yeminli mali müşavirlere tasdik ettirmeleri gerekmektedir.

Vergi dairelerince, yıllık beyannamelerin kabulü sırasında bu indirimi uygulayan mükelleflerden YMM tasdik raporu istenecektir. Bu tasdik işlemini yaptırmayan ve raporu ibraz etmeyen mükellefler, diğer şartları yerine getirmiş olsalar dahi yatırım indiriminden yararlanamazlar. (Bağrıaçık, 1997:28)

İptal Edilen Yatırım Teşvik Belgesi Üzerinde Yapılan İşlemler

Yatırım teşvik belgesinin iptal edilmesiyle; yatırım indiriminden yararlanma hakkı ortadan kalkan mükelleflerden o zamana kadar yatırım indirimi

nedeniyle alınmayan vergiler, cezalı olarak alınır ve mükellef, bundan sonra da yatırım indiriminden yararlanamaz.

Yatırım İndiriminin Konusu ve Oranı

Yatırımlar kalkınma planları ve yıllık programlarda belirtilenlerden Maliye Bakanlığı ile Hazine ve Dış Ticaret müsteşarlığı tarafından müştereken seçilen sektörler veya konularda yapılmalıdır.

Yatırım İndiriminin Konusu

Yatırım indiriminin kaynağı ne olursa olsun (öz veya yabancı kaynaklar); yatırım indirimi için gerekli şartları taşıyan yatırımlar ile ilgili harcamalardan bina, makine, tesisat, araç(sadece işletmenin esas faaliyet konusu ile ilgili olanlar) ve benzeri amortismanına tabi aktif değerlerin yeni olanlarının maliyet bedelleri dikkate alınmaktadır.

Yeni olmasında amaç, bunların yurt içinde ve yurt dışında daha önce hiçbir şekilde kullanılmamasıdır. Bununla beraber, yurt dışında kullanılmış olsa dahi Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından uygun görülen makine ve tesislerin ithali halinde bu aktif kıymetler yatırım indirimi uygulaması açısından yeni sayılmaktadırlar. (Candan, 1995: 56)

Yatırım indirimine konu olan harcamalar şu şekilde belirtilmektedir;

- Bina Harcamaları;

26.12.1993 Tarih ve 3946 sayılı kanunla sadece turizm işletmelerindeki bina yatırımları için yapılan harcamalara, yatırım indirimi uygulanırken, 25.05.1995 tarih ve 4108 sayılı kanunla, diğer bina yatırımları da yatırım indirimi kapsamına alınmıştır.(Personel lojmanları inşası hariç)

Binalarla ilgili bir diğer uygulama ise binaların inşa suretiyle edinilmiş olmalarıdır. Dolayısıyla satın alınmış binalar, teşvik belgesinde yer alsalar bile yatırım indiriminden yararlanamazlar. Ayrıca bina maliyetinin arsaya ait kısmı da yatırım indirimi dışında kalmaktadır.

- Bina Benzerleri;

Yatırım indirimine konu olan harcamalar,yukarıda ; “bina, makine, tesisat, araç ve benzeri aktif kıymetler” olarak belirtilmişti. bu tanım içerisinde bina benzeri kıymetler; sarnıçlar, iskele ve rıhtımlar, yollar, bentler, köprüler,ihata duvarları, kuyular gibi gayri menkullerdir. Bu gayri menkuller de yatırım indiriminden yararlanır.

- Makineler;

Makineler teşvik belgesinde; sabit yatırım tutarı içerisinde yer alıp, maliyet bedeli üzerinden indirimine konu edilir.

- Tesisat;

Vergi usul kanunu çerçevesinde tesisler; bahçeler, parklar, aydınlatma, ısıtma ve soğutma tesisleri, telefon, diafon radyo tesisleri, yangın söndürme, tahmil

ve tahliye tesisleri, su ve kanalizasyon tesisleri, hava hatları ve direklerdir. Bu tesisler esas projeye dahil olmak şartıyla yatırım indiriminden yararlanırlar.

- Araçlar;

Araçların; bina, makine ve tesisat dışında kalan üretimle ilgili sabit değerlerin tümünü kapsadığı kabul edilir.

Vergi Usul Kanununda "mefruşat ve demirbaş eşya" deyimini bulunduğu halde, bu deyim yatırım indirimi ile ilgili hükümlerde bulunmadığı için; mefruşat ve demirbaş eşya da araçlar içerisinde yer alır ve yatırım indiriminden yararlanır.

- İnşa ve İmal Giderleri;

Yukarıda binaların inşasından bahsederken binaların inşa suretiyle edinilmiş olması gerektiğini belirtmiştik.

İnşa edilen binalar ve gemiler, imal edilen makine ve tesisatın; inşa ve imal giderleri, satın alma bedeli yerine geçer ve yatırım indiriminden yararlanır.

Demirbaş eşyalar; imal suretiyle edinildiği hallerde imal giderleri satın alma bedeli yine geçer.

İnşa ve imal için bazı hizmet bedelleri de maliyete girebilir. Bunlara örnek olarak ödenen teknik bilgi karşılığı ve projelendirme hizmet bedeli gösterilebilir.

Personel lojmanları inşası dahil (kalkınmada öncelikli yörelerde yapılanlar hariç); arazi, arsa veya yedek parça sağlanması ve esas proje dışındaki bazı tesisat, makine, araç satın alınması için yapılan harcamalara yatırım indirimi uygulanmaz. İnşa edilmiş olarak veya inşa halinde satın alınan binaların, satın alma bedelleri üzerinden yatırım indirimi yapılmaz.

Yukarıdaki esas proje deyiminin; neyi ifade ettiği konusunda kanun maddesinde bir açıklama olmadığı halde, bunun teşvik belgesi kapsamındaki, yatırım unsurlarını içerdiği söylenebilir.

Yatırım İndiriminin Oranı

Yatırım indiriminin oranı, yatırım miktarının yüzde 30'dur. Bakanlar Kurulu; bu oranı, kalkınmada öncelikli yöreler ile özel önem taşıyan sektörlerde yapılan yatırımlar için yüzde 100'e kadar arttırabilir. Bakanlar Kurulunca tespit edilen yeni oranlar, resmi gazetede yayımlandığı tarihten itibaren yapılan harcamalara uygulanır.

01.01.1999 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek olan; 4369 sayılı kanunla; yatırım indiriminin konusu ve nispeti başlıklı Ek 3. maddesi değiştirilerek oranlar aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

- Kalkınmada öncelikli yörelerde ve organize sanayii bölgelerinde yapılan yüzde 100, 250 milyon Amerikan Dolarını aşan yatırımlarda yüzde 200,

- Özel önem taşıyan sektör yatırımlarında yüzde 100,

- Diğer yörelerde yapılan yatırımlarda ise yüzde 40' dır. Bu oran belirli koşullarla Bakanlar Kurulu kararı ile %100 ve %200'e çıkarılabilecektir.

Yatırım İndiriminin Başlangıç ve Uygulama Süresi

02.06.1995 tarih, 22301 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 4108 sayılı kanun ile yatırım indiriminin başlangıç ve uygulama süresi; her yatırım için hesaplanan yatırım indirimi tutarı, yatırım konusu içinde yer alan; indirimden yararlanacak aktif değerlere ilişkin harcamaların yapıldığı takvim yılından itibaren başlar ve indirimden faydalanacak miktara ulaşıncaya kadar devam eder şeklinde belirlenmiştir.

4369 sayılı kanunla; ek 4. Maddede yapılan değişiklikle yatırım indirimi uygulamasına ne zaman başlanacağı ve bu uygulamanın ne zaman bitirileceği açıklığa kavuşturulmuştur.

Buna göre yatırım indirimi uygulamasına, Yatırım Teşvik Belgesinin alındığı tarihte beyanname verme süresi geçmemiş ilk hesap döneminden itibaren başlanacak ve indiriminden yararlanacak miktara ulaşıncaya kadar devam olunacaktır. Böylece teşvik belgesine bağlı yatırımlarla ilgili olarak bir sonraki yılda yapılacağı öngörülen harcama tutarı da yatırım indirimi oranında cari yıl kazancından indirilebilecektir.

Örneğin 1999 yılında ilk dört ayda Yatırım Teşvik Belgesi için başvuruda bulunan bir kurumun teşvik belgesini 30 Nisan 1999 tarihine kadar alması durumunda sadece 1999 yılı ile ilgili olarak öngördüğü yatırım harcama tutarı üzerinden hesaplayacağı yatırım indirim tutarını 1998 yılı ile ilgili olarak vereceği beyannameye indirim konusu yapabilecektir. Burada 2000 yılı ile ilgili olarak öngörülen yatırım harcamaları üzerinden hesaplanacak yatırım indirimi tutarının 1998 yılı kazancından indirimi söz konusu değildir. (Perçin, 1998:56) Aynı zamanda; 30.04.1999 tarihine kadar fiilen yapılan ve yılın geri kalan 8 aylık kısmı içinde öngörülen yatırım tutarları üzerinden hesaplanan yatırım indiriminin 1998 yılı kazancından indirimi mümkün olabilecektir.

Yatırım İndirimi Tutarının Hesaplanması ve Endeksleme Yöntemi

İster öz kaynaklardan karşılansın isterse de dışarıdan kredi alınarak karşılanmış olunsun, yatırım için yapılan tüm harcamalar yatırım indiriminden yararlanır.

Yatırım indirimi tutarı, o yatırım içinde yer alan, indirimden yararlanabilecek aktif değerlerin maliyet bedelleri toplamına uygulanır. Yatırım için faydalanılacak indirim tutarı, yatırım konusuna giren aktif değerlerin maliyet bedelleri toplamına; yatırım teşvik belgesinde yer alan oranın uygulanması suretiyle bulunur.

İlk olarak 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununda 02.06.1995 tarih, 4108 sayılı kanunla yapılan değişiklikle, hesaplanan fakat kazanç yetersizliği nedeniyle, yılında indirilemeyen yatırım indirimlerinin enflasyon karşısında erimesini ve teşvik unsuru olmaktan çıkmasını önlemek amacıyla; vergi usul kanununun ilgili hükümleri gereği açıklanan yeniden değerlendirme katsayısı oranında arttırılması düzenlenmiştir. Yapılacak bu işleme de endeksleme adı verilmektedir. (Uçar, Bilginer, 1997:58)

Endeksleme uygulaması; hesaplandığı halde, kazancın yetersiz olması nedeniyle ilgili yılda indirilemeyen istisna tutarlarının, üç yıl süre ile endekslenerek yeni değerler üzerinden kullanıma sokulmasını kapsar.

Yukarıdaki açıklamadan da anlaşılacağı gibi bu uygulamada indirilemeyen; devreden yatırım indirimi tutarı; indirilemeyen yılı takip eden üç yıl boyunca uygulama edilir. Buna göre; her yıla ait yatırım indirimi tutarlarının indirilemeyen kısımları üç yıllık süreyle ayrı ayrı indirim konusu yapılır ve kayıtlarda yıllar itibariyle izlenir.

Yatırım indirimi uygulamasında endeksleme yöntemini bir örnekle açıkladığımızda; kalkınmada öncelikli bir yörede bulunan, X Anonim Şirketi'nin; 1996 yılında 60.000.000.000 TL' lik yatırım yapıp; yararlanacak teşvik tedbirleri bölümünde yüzde 100 oranında yatırım indirimi olan yatırım teşvik belgesini 15.01.1996 tarihinde almış olup aynı yıl içinde yatırımını tamamlamış olsun.

Yatırımcının bu faaliyeti ile ilgili ticari kazancı yıllar itibari ile şöyledir:

<u>YILLAR</u>	<u>TİCARİ KAZANÇ</u>
1996	30.000.000.000.- TL.
1997	15.000.000.000.- TL.
1998	35.000.000.000.- TL.
1999	50.000.000.000.- TL.

Yukarıdaki bilgilere göre, yatırım indirimine ilişkin endeksleme uygulaması yıllar itibari ile aşağıdaki şekilde olacaktır.

- 1996 yılı uygulaması;

- İndirilebilecek yatırım indirimi tutarı (60.000.000.000 x % 100)	60.000.000.000 TL.
- Yatırım indirimi uygulanabilecek 1996 yılı kazancı	30.000.000.000 TL.
- Devreden yatırım indirimi tutarı (30.000.000.000-60.000.000.000)	30.000.000.000 TL.
- 1996 Yılı beyan edilecek matrah	-
- 1997 yılı uygulaması;

- Yatırım indirimi uygulanabilecek kazanç	15.000.000.000 TL.
- 1996 yılından 1997 yılına devreden yatırım	

indirimi istisna kalanının; 1997 yılının yeniden 54.120.000.000 TL.
değerleme oranıyla endekslenmesi

(30.000.000.000 x 1.804)

- Devreden yatırım indirimi tutarı

(15.000.000.000 - 54.120.000.000) 39.120.000.000 TL.

-1997 Yılı beyan edilecek matrah

• 1998 yılı uygulaması;

- Yatırım indirimi uygulanabilecek

kazanç 35.000.000.000 TL.

- 1997 yılından 1998 yılına devreden yatırım indirimi

istisna kalanın; 1998 yılının yeniden değerlendirme ora-
nıyla endekslemesi (1998 Yeniden Değerleme 68.460.000.000 TL.

oranı 0.75 olarak varsayılmış)

(39.120.000.000 x 1.75)

- Devreden yatırım indirimi tutarı

(35.000.000.000 - 68.460.000.000) 33.460.000.000 TL.

-1998 Yılı için beyan edilecek matrah

• 1999 yılı uygulaması;

- Yatırım indirimi uygulanabilecek

kazanç 50.000.000.000 TL.

- 1998 yılından 1999 yılına devreden yatırıma

istisna kalanının; 1999 yılı yeniden değerlendirme oranıyla
endekslemesi (1999 yılı yeniden değerlendirme oranının 46.844.000.000 TL.

yüzde 40 olduğunu varsayalım.)

(33.460.000.000 x 1.40)

- Devreden gelecek yıllarda indirilecek miktar

- Vergilenecek matrah (1999 Yılı Beyanı)

3.156.000.000 TL.

Yukarıda da görüldüğü gibi, 1999 yılında artık gelecek yıllara devredecek yatırım indirimi istisnası kalmadığından; bu uygulamaya son verilir. Eğer 1999 yılında da kazanç; istisna için yetersiz olsaydı yani 1999 yılında yatırım indirimi uygulanacak kazanç 50.000.000.000 TL değil de 40.000.000.000 TL olsaydı, bu durumda 2000 yılına devreden; 6.844.000.000. TL' lik yatırım indirimi tutarı bulunacaktı. 2000 yılında yatırım indirimi uygulanabilecek kazancın 30.000.000.000 TL olduğunu varsayarsak; (üç yıl tamamlandı ve bu üç yıl boyunca endeksleme uygulandı.) üçüncü yılın sonunda artık endeksleme yapılmadan; 2000 yılına ait kazançtan (30.000.000.000. TL); 2000 yılına

devreden 6.844.000.000 TL' lik yatırım indirimi tutarı çıkarılmak suretiyle; (artık 2000 yılının kazancı yatırım indirimi tutarını karşılamıştır.) Vergilenecek matrah bulunur.(23.156.000.000 TL)

Bu uygulama endeksleme uygulamasını üç yıllık bir süre ile sınırlandırmış olup üç yıl sonraya sarkacak yatırım indirimi tutarını da reel anlamda azalmaktaydı. Endeksleme yönteminin bu sakıncasını ortadan kaldırmak için 01.01.1998 tarihinden sonra Yatırım Teşvik Belgesi alan mükellefler; 4369 sayılı kanunun ek 4. Maddesi gereğince endeksleme uygulamasından üç yıl süre ile değil sınırsız yararlanabileceklerdir. Yani endeksleme uygulaması sürekli hale getirilmiş bulunmaktadır.

Yatırım İndirimine Konu Aktif Değerlerin Satış ve Devrinde Yapılacak İşlemler

Satan ve Devreden Yönünden Yapılacak İşlemler

Yatırım indirimine konu olan aktif değerlerin yatırım tamamlandıktan sonra komple satışı yapılmış ise satıcı yönünden herhangi bir işlem yapılmaz.

Çünkü, yatırım tamamlanmış, yatırım indirimi ile ilgili öngörülen amaç gerçekleşmiştir. Eğer yatırım tamamlanmadan komple satış veya devir gerçekleşmiş ise bu istisna dolayısıyla sadece zamanında tahakkuk ettirilmemiş vergiler, tahakkuk ve tahsil olunur. Bunun nedeni de yatırım tamamlanmadan, satışın yapılması halinde; yatırımın yarıda bırakılmasıdır.

Yatırım indirimi nedeniyle zamanında tahakkuk ettirilmeyen vergiler alınırken; ceza uygulanmayacaktır. Yalnız; V.U.K.' nun 112. maddesi uyarınca gecikme faizi alınacağı tabidir.

Satın veya Devir Alan Yönünden Yapılacak İşlemler

Yatırım indiriminden kısmen faydalanmış veya hiç faydalanmamış aktif değerleri satın veya devralan şahıs öngörülen yatırım indiriminden yararlanma şartlarına sahipse bu istisnadan istifade eder. (Küçüktop, 1995:118)

Daha önce yatırım indiriminden hiç faydalanmamış olması halinde, satan veya devir edene tanınan indirim tutarı, satın veya devir alan için de aynı olacaktır.

Söz konusu aktif değerler için daha önce yatırım indiriminden yararlanılmış ise, satın veya devir alan aynı değer üzerinden hesaplanacak bakiye indirim tutarından yararlanır.

Örnek olarak; yatırımı satan veya devreden yatırımcı; yatırım indirimi istisnasının yüzde 75' inden faydalanmış ise; yatırımı satın veya devir alan kişide; yatırım indiriminin yararlanılmamış olan kısmından, yani yüzde 25' inden yararlanır.

Sayısal bir örnek vermek gerekirse;

(X) Limited Şirketi, Erzurum' da 30.000.000.000.- TL.' ye tamamladığı bir tesisi 5.000.000.000.- TL.' lik yatırım indiriminden yararlandıktan sonra,

40.000.000.000.- TL.' ye (Z) Anonim Şirketi' ne satmıştır. (Uygulanacak yatırım indirimi oranı yüzde 100' dür.)

(Z) Anonim Şirketi'nin yararlanabileceği yatırım indirimi tutarını şu şekilde hesaplayabiliriz;

Yararlanılabilecek toplam yatırım indirimi tutarı;

$30.000.000.000 \times \% 100 = 30.000.000.000.-$ TL.' dir.

Bu miktardan, (X) Limited Şirketi'nin yararlandığı tutar düşüldüğünde; (Z) Anonim Şirketi'nin yararlanabileceği yatırım indirimi tutarı bulunacaktır.

Bu da; $30.000.000.000 - 5.000.000.000 = 25.000.000.000.-$ TL.' dir.

Şartların İhlali Halinde Yapılacak İşlemler

Şartların ihlali halinde yatırıma konu aktif kıymetlerin, yatırımın hangi safhasında olursa olsun yatırımla güdülen amaç dışında; parça parça satılması ya da teşvik belgesinde yazılı şartlardan herhangi birine uyulmaması halinde yatırım indirimi dolayısıyla zamanında tahakkuk ettirilmeyen vergiler cezalı tahsil edilir.

Bu uygulama ile ilgili, zaman aşımı beş yıl olmaktadır. Bu beş yıllık süre; şartların ihlal edildiği yılı takip eden yıldan başlar. Eğer bu beş yıl içinde yatırım indirimi uygulaması nedeniyle eski dönemlerde tahakkuk ettirilmeyen vergiler ve bunlara ilişkin cezalar kesilemiyorsa; beş yıllık zaman aşımı dolduktan sonra herhangi bir tarihyat yapılması söz konusu olmayacaktır.

Yukarıda belirtilen ceza; kaçakçılık, ağır kusur, kusur cezalarıdır.

- Kaçakçılık cezasında; zamanında tahakkuk ettirilemeyen vergiler ve ek olarak bu tutarın üç katı daha ceza alınır.
- Ağır kusur cezasında; tahakkuk ettirilmeyen vergi ve bu verginin bir katı kadar ceza alınır.
- Kusur cezasında ise; tahakkuk ettirilmeyen vergi ve bunun yarım katı kadar ceza alınır.1.1.1999 tarihinden itibaren 4369 sayılı yasa değişikliği ile üç grup olan vergi cezaları "vergi ziya cezası" adı altında tek bir vergi cezasına dönüştürülmüştür. Bu ceza ziyaa uğratılan verginin miktarı kadar olup buna birde zaman tahribatına karşı gecikme faizinin yarısı tutarında bir ekleme yapılmaktadır.

GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Hızla gelişen ve değişen ekonomik şartlar, artan enflasyon, makro ekonomik hedeflerde oluşan farklılıklar, yatırım indirimi uygulamasının teşvik özelliğini yitirmesine neden olmuştur.

Bu yüzden devlet; teşvikler, özelliklede yatırım indirimi konusunda gerekli düzenlemeler yaparak, değişime uyum sağlamak zorunda kalmıştır.

22.07.1998 tarihli 4369 sayılı kanunla; bu istisna uygulamasında bazı düzenlemelerin yapılması değişimin kanıtı olmuştur.

Yatırım indirimine ilişkin olarak yapılan yeni düzenlemeleri kısaca özetleyip, bu özet içinde değerlendirmesini yaparsak;

- Yatırım indirimi uygulamasına, Yatırım Teşvik Belgesinin alındığı tarihte beyanname verme süresi geçmemiş hesap döneminden itibaren başlanabilecek ve teşvik belgesine bağlı yatırımlarla ilgili olarak bir sonraki yılda yapılacak harcama tutarı, yatırım indirimi oranında cari yıl kazancından indirilebilecektir. Böylece mükelleflerin sadece fiilen yaptıkları yatırım harcamaları değil, teşvik belgesinde gösterilen bir sonraki yıl yapacakları harcamalar da bir önceki yıl kazançlarından indirilebilecektir. İki yıla ilişkin yatırım tutarı ve buna bağlı yatırım indiriminin bir defada kazançtan düşülmesi suretiyle tanınan vergisel avantaj, kredi olarak değerlendirilir. Bu yeni düzenleme ile artık mükellefin yatırımın vergisel avantajını karın müsait olduğu dönemde kullanabilme şansı olurken, bir yandan da yatırımın programlanan sürede tamamlanması teşvik edilmiş olur.

- Endeksleme uygulaması sürekli hale getirilmiş bulunmaktadır. Bu uygulamanın sürekli hale getirilmesi, yatırım harcamalarının enflasyondan korunmasını sağlayacağı ve yatırımcıyı teşvik edeceği bir gerçektir.

- Yatırım indirimi oranlarında daha önce belirtildiği gibi; yatırım indirimi genel oranı %30'dan %40'a çıkarılmış ve hatta bu oran belirli koşullarda Bakanlar Kurulu kararı ile %100'e ve %200'e çıkarılabilecektir. Fakat kalkınmada öncelikli yörelerde yatırım indirimi oranı sabit kalmış (%100), hiç arttırılmamıştır. Bu oranın Bakanlar Kurulu kararı ile arttırılması, kalkınmada öncelikli yörelerin özendirilmesi için iyi olabilir.

Son olarak şu söylenebilir ki; bütün bu yeniliklere rağmen bu istisna bölgeler arası dengesizlikleri giderme amacını henüz tam olarak gerçekleştiremez durumdadır. Bu istisna daha çok gelişmiş yörelerde örneğin Marmara ve Ege bölgesinde uygulama alanı bulmaktadır. Doğu bölgelerinde gelişmişlik farkının giderilmesinde yatırım indirimi yarar sağlayacak olsa da, diğer altyapı örneğin ; yol, su, elektrik ve sosyal barış şartlarının gerçekleşmemesi nedeniyle söz konusu istisna beklenen faydayı bu bölgelerde sağlayamamıştır. Bu yüzden öncelikle, yukarıda belirtilen şartların oluşması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- BAĞRIACIK, Atilla (1997): "Belgelerle Uygulamalı Yatırım Teşvikleri", Bilim Teknik Yayınevi.
- BİNGÖL, Mehmet (1997): "Finansman Fonu Vergi Karşılığı ve Muhasebe Kayıtları", Yaklaşım, Yıl:5, Sayı:60.
- CANDAN, Şinasi (1995): "Yatırım İndirimine Konu Harcamalara İlişkin Son Düzenlemeler", Vergi Dünyası, Sayı:170.
- EKMEKÇİ, Esra (1986): "Yatırım İndirimi ve Yatırım Finansman Fonu (Mevzuat ve Uygulama)", Kazancı Hukuk Yayınları, İstanbul.
- HARPUTLUOĞLU, Ayşe (1998): "Yatırım İndiriminin Sektörel Uygulaması ve Muhasebeleştirilmesi", D.E.Ü.S.B.E., Yüksek Lisans Tezi, İzmir.

KORKMAZ, Adil, GERÇEK, Cihangir, PAZARCIK Orhan (1989): "Ülkemizde Uygulanan Teşvik Sistemi Ekonomi Üzerindeki Etkileri ve Verimlilik Temeline Dayandırma İmkanları", MPM Yayınları, No:381, Ankara.

KÜÇÜKTOP, Sema, KÜÇÜKTOP, Muzaffer (1995): "Yatırım İndirimi Müessesesi (Özel Sektör Yatırımlarının Teşviki ve Yönlendirilmesi)", Vergi Dünyası, Sayı:171.

ÖZTÜRK, Bünyamin (1992): "Teşvikli Yatırım Mallarının İthalinde KDV Uygulanması", Maliye Postası, Yıl:13, Sayı:290.

PERÇİN, Necati (1998): "4369 Sayılı Yasa İle Yatırım İndirimi Konusunda Yapılan Değişiklikler", Yaklaşım, Yıl:6, Sayı:71.

TOROSLU, M. Vefa (1997): "Finansman Fonu ve Muhasebesi", Finansman Dünyası, Sayı:188.

TÜRKİYE'DE İŞGÜCÜNÜN İSTİHDAMI VE BÖLGESEL DAĞILIMI

Araş.Gör. C.Erdem HEPAKTAN

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, MANİSA

I. GİRİŞ

Gerek gelişmiş, gerekse gelişmekte olan ülkelerin başlıca ekonomik ve sosyal sorunlarından birisini oluşturan işsizlik sorunu, son yıllarda yapısal bir sorun halini almıştır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde iş becerisine uygun ya da geçerli ücret düzeyindeki bir işte çalışamayan kişilerin durumu, o ülke için ekonomik düzenin düzgün bir şekilde işleyip işlemediğinin bir göstergesidir.

Gelişmiş ülkelerdeki işsizlik, ekonomik konjoktüre bağlı olarak değişmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise işsizlik, ekonomik ve sosyal sorunlardan doğan yapısal bir karakter taşımaktadır. Bilindiği üzere bir ülkenin kalkınma hızı, o ülkenin büyüme hızından nüfus artış hızının çıkartılması ile hesaplanmaktadır ki, bu açıdan, kalkınma çabası içerisinde bulunan gelişmekte olan ülkelerdeki hızlı nüfus artışı, kalkınmayı olumsuz yönde etkileyen faktörlerin başında gelmektedir. İnsan, sosyo ekonomik kalkınmada önemli bir faktördür. Gelişmekte olan ülkelerde nüfus artış hızının fazla olması sorunlar yaratmaktadır. Ancak sosyal ve ekonomik kalkınmada, nüfus sayısından çok, kalitesinin artması daha önemlidir. İnsan faktörü, fikri ve bedeni olarak üretim sürecinde bulunmaktadır. Bu nedenle ekonomik kalkınma için nüfusun niteliği çok önemlidir. Ancak niteliği artırıcı unsurlar, üretimi artırır. Bir ülkenin kalkınması ve sermaye birikiminin artırılması için fiziki sermaye yatırımları olduğu kadar insan sermayesi yatırımları da yapılmalıdır. Bir ekonomide beyin gücü geliştirildikçe fiziki sermaye kullanımı da gelişeceğinden insan sermayesine yatırım önem kazanmaktadır. İnsan sermayesine yapılan yatırım ile, bir ekonomide belli bir dönemde üretilen mal ve hizmet miktarı ve kişisel kazançlar arasında kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır. İnsan sermayesinin geliştirilmesi; eğitim, sağlık, beslenme, konut ve daha iyi iş olanaklarının sağlanmasına bağlıdır. İnsana yapılan yatırım ile verimlilik arasındaki ilişkiyi kısaca aşağıdaki biçimde gösterebiliriz:

Nitelikli → Emeğin Verimlilik → Kaliteli Üretim → Üretimde
Emek Artışı Aşamaları Verimlilik Artışı

Diyebiliriz ki, bir ekonomide nitelikli (vasıflı) işgücü, emeğin verimli olarak kullanılmasını, dolayısıyla verimli emeğin kaliteli üretimi gerçekleştireceğini ve böylece üretimde verimlilik artışını sağlayacağını söyleyebiliriz.

Bir ekonomide bireyin niteliğini (vasfını) arttırmaya yönelik olarak, insan sermayesine yapılan yatırımın başlıca amaçlarını şöyle sınıflandırabiliriz:

- ♦ Milli gelir artırılarak ve ekonomide yapısal değişmeler sağlanarak kalkınma düzeyinin yükseltilmesi,
- ♦ Bireysel gelirlerin artırılarak, bireysel kültür ve refah düzeylerinin yükseltilmesi,
- ♦ Gelir farklılıklarının asgari düzeye indirilerek gelir dağılımlarının adil duruma getirilmesi,
- ♦ Mikro ve makro düzeyde verimlilik düzeyinin yükseltilmesi,
- ♦ Uluslararası düzeyde rekabet edilebilir bir duruma ulaşılmasını sağlamak,
- ♦ Kalkınmanın sürekliliğini sağlamak,
- ♦ Beyin göçünü engellemek,
- ♦ Yeniliklere uyum amacıyla yenilikleri izleme yeteneğini kazandırmak,
- ♦ Teknoloji transfer edebilir aşamasından teknoloji üretebilir aşamasına geçmek.

Gelişmekte olan ülkelerde işsizliğe neden olan faktörleri; hızlı nüfus artışı, insan sermayesine yapılan yatırımın yetersizliği, fiziki sermaye yatırımı eksikliği, eğitim eksikliği, enflasyon şeklinde sıralayabiliriz.

II. İstihdam Kavramları

Türkiye, gelişmekte olan ülkelerde görülen istihdam yapısı özelliklerine sahiptir. Türkiye açık işsizliğin yanında gizli işsizlik sorunuyla da karşı karşıyadır.

İstihdam kavramı dar anlamda; kullanım, çalışma, çalıştırma olarak tanımlanırken, ekonomideki geniş anlamıyla ise istihdam; bir ekonomide belli bir dönemde üretim öğelerinin mevcut teknolojik düzeye göre ne ölçüde kullanıldığıdır. Geniş anlamda tanımlanan istihdam tanımı gereğince karşımıza 3 ayrı istihdam durumu çıkmaktadır (Karakayalı, 1995, 232-233).

Ülkemizde çalışma çağındaki nüfus, "Aktif nüfus" olarak tanımlanmaktadır. Ve sözkonusu nüfus, 15 ve daha yukarı yaştaki nüfusu oluşturmaktadır.

A. Tam İstihdam

Eğer bir ekonomide üretimin faktörlerinin tümü çalışıyor ve üretime katılıyorsa, sözkonusu ekonominin tam istihdama ulaştığı söylenebilir. Tam istihdamın gerçekleşmiş olduğu bir ekonomide, mevcut çalışma şartlarında ve cari ücret düzeyinde çalışmak isteyen tüm emek sahipleri iş bulabildiği gibi, ülkenin mevcut sermaye malları stoku ve tabiat faktörü de tamamen üretime katılmış

durumdadır. Böylece ekonominin mevcut üretim potansiyelinden tamamen yararlanılmakta ve atıl kapasite bulunmamaktadır. Makro ekonomik alanda önemli olan ekonomide çalışmayan fabrika, işlenmemiş toprak ve işi olmayan kişilerin bulunmamasıdır. Eğer bu durum sağlanmışsa, o zaman ekonominin genel anlamda tam istihdam düzeyine ulaşmış olduğu söylenecektir. Kısaca tam istihdam, ekonominin sahip olduğu üretim öğelerinin tamamının kullanılmasıdır. Ancak hiçbir üretim faktörünün boşa olmadığı bir durum, tam istihdamın teorik çerçevesini oluşturmaktadır. Bu nedenle tam istihdama ulaşmış bir ekonomide de %2 ya da %3 gibi düşük oranlarda işsizlik görülmesi mümkündür. Buna bağlı olarak da bir kısım sermaye ya da tabiat faktörü atıl olabilir. Tam istihdam durumu için önemli olan, açık işyerleri sayısının o anda iş arayanlardan daha fazla olmasıdır.

Bir ekonomide çalışan işgücü miktarı (istihdam hacmi), reel gelirin hangi düzeyde olacağını belirlemektedir. Ekonomi tam istihdam düzeyinde iken, tüm üretim faktörleri üretime katılacağı için reel milli gelir en yüksek düzeyine ulaşacaktır. Ancak, gerek tam istihdamdaki istihdam hacmini, gerekse tam istihdamda ulaşılan reel milli geliri değişmez büyüklükler olarak kabul etmemek gerekir. Çünkü, bir yandan ülkede nüfus arttığından çalışmak isteyenlerin sayısı gittikçe artacak, diğer yandan ülkenin sermaye stokunda artışlar olacak ve hepsinden önemlisi yeni yeni teknolojiler geliştirilecek ve böylece ülkenin üretim kapasitesi gittikçe genişleyecektir.

B. Eksik İstihdam

Eksik istihdam; ekonomide mevcut üretim faktörlerinden bir kısmının üretime katılamaması durumudur. Çalışabilir nüfusun bir kısmı geçici ve sürekli olarak geçerli ücret düzeyinde ve çalışma koşullarında iş bulamamakta, öte yandan sermaye malları tam kapasite ile çalışmamakta, toprak teknolojik olanaklara göre en iyi biçimde değerlendirilememektedir. Bunun doğal sonucu olarak da ekonomide üretilen mal ve hizmet miktarı, üretilmesi mümkün olanın altında kalmaktadır. Eksik istihdam olarak tanımladığımız bu durumda kaynaklar açıkça israf edilmekte, toplum ekonomik yanlışlar sonucu ulaşabileceği maddi gönence düzeyinin altında bir yaşam düzeyini kabullenmektedir. Eğer atıl duran üretim faktörleri, üretime katılabilirse ekonomide üretilen mal ve hizmet miktarı yani reel milli gelir artacaktır.

C. Aşırı İstihdam

Bir ekonomide mevcut üretim faktörlerinin tümü çalıştığı halde üretilen mal ve hizmet miktarının, toplam talebi karşılamaması durumudur. Aşırı istihdam durumunda girişimciler, mevcut talebi karşılamak için kapasitelerinin üstünde ve koşullar elveriyorsa vardiya yöntemiyle çalışarak daha fazla mal ve hizmet

üretecekler, bunun için de daha fazla üretim faktörü talep edeceklerdir. Ancak üretim faktörlerini sınırsız bir şekilde arttırma olanağı yoktur. Ülke içerisinde giderilemeyen faktör talebi, dış ülkelere sağlanacak emek ve sermaye faktörleri ile karşılanmaya çalışılacaktır. Böyle bir ekonomide enflasyonist baskıların ortaya çıkması büyük bir olasılıktır. Çünkü toplam talebin toplam arzdan fazla olması fiyatları yükseltecektir (Talep enflasyonu). Öte yandan toplam arzın toplam talebi karşılayamadığı böyle bir ortamda ülkenin sahip olduğu ekonomik kaynakların üretim faktörü haline dönüştürülmesi zaman alacağından üretim faktörleri fiyatları yükseltecektir. Buna ek olarak mevcut fazla talebi doyurmak için firmalar düşük kaliteli üretim faktörlerini de kullanma yoluna gideceklerdir. Tüm bunların yanında, faktörlerin bir kısmı sabitken diğer bir kısmını arttırmanın ortaya çıkaracağı azalan verim kanunu gereğince, üretilen ürünlerin maliyetlerinin yükseldiği görülecektir. Bu ise fiyatlar genel düzeyinin artmasına yol açarak maliyet enflasyonu dediğimiz olguyu ortaya çıkaracaktır.

III. Milli Gelir ile İstihdam Arasındaki İlişki

Bir ulusal ekonomide istihdam düzeyi ile milli gelir arasında aynı yönlü olmak üzere sıkı bir ilişki vardır. Diğer değişkenler sabitken, istihdam düzeyi arttıkça, o ekonominin ürettiği toplam mal ve hizmet miktarı da (yani reel milli gelir) artacak, aksine istihdam düzeyi düştükçe reel milli gelir de azalacaktır. O halde bir ülke sahip olduğu üretim faktörlerinin ne kadar çoğunu çalıştırabiliyorsa, üretilen toplam ürün miktarı ya da reel milli gelir o kadar çok olacak, aksine ülke sahip olduğu üretim faktörlerinin ne kadar azını çalıştırabiliyorsa, elde ettiği reel milli gelir de o kadar az olacaktır. Kuşkusuz istihdam düzeyindeki artışla, reel milli gelirdeki artış her zaman aynı oranda olmayacaktır. Ülkenin sahip olduğu üretim faktörlerinin tümünün çalıştırılmasına yaklaşıldıkça, reel milli gelirde meydana gelecek artış, istihdam düzeyindeki artıştan daha az oranlarda olacaktır. Bunun nedeni azalan verim kanunudur. Çünkü, ekonomide istihdam düzeyi arttıkça kullanılan üretim faktörlerinin miktarını aynı kalitede arttırma olanağı gittikçe azalacaktır. Örneğin, daha az verimli topraklar tarıma açılacak, daha az yetenekli işçiler işe alınacaktır. Bunların doğal sonucu olarak da verim düşecektir.

Üretim fonksiyonunda, bir ulusal ekonominin gerçekleşen üretimi, yani reel milli geliri, o ekonominin üretime katılabilmelerini sağladığı emek, doğa, sermaye faktörleri ile teknoloji düzeyinin bir fonksiyonudur. Bir ulusal ekonomide, belli bir teknoloji düzeyinde mevcut üretim faktörlerinin ne kadar fazlası üretime katılıp çalışırsa elde edilen reel milli gelir o denli büyük olacaktır. Diğer bir ifadeyle gerçekleşen üretim, bu faktörlerin kullanılış derecesine bağlıdır. İşte **istihdam ile milli gelir** arasındaki çok yakın ilişki buradan kaynaklanmaktadır.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde işgücünü miktar olarak arttırmak kolayca gerçekleşebilir. Ancak aynı durumu, emeğin verimini arttırmak için

söylemek güçtür. Emeğin prodüktivitesinin artması, ülke ekonomisinde mevcut makina ve teçhizatın yani kısaca sermaye mallarının hem miktarının artmasına hem de kalitesinin yükselmesine, bunun ötesinde üretimde gelişmiş teknolojilerin kullanılmasına ve üretime yönelik bilgi düzeyinin ve birikiminin yükselmesine bağlıdır. Bunlar ise kolayca kısa ve hatta orta dönemde ulaşılabilecek hedefler değildir. Aslında az gelişmiş ülkelerin kalkınmalarının kilit sorunu da budur (Pekin, 1988, 93-98).

IV. İşsizlik Kavramı

Bir ekonomideki mevcut üretim kapasitesinin tamamının üretimde kullanılmamasına eksik istihdam, üretime yönlendirilemeyen doğa ve sermaye atıl kapasite, çalıştırılmayan işgücü ögesine de işsiz denilmektedir. Ekonomi yazınında ise işsiz; çalışma istemi ve gücünde olup da piyasadaki geçerli ücret ve işkollarını kabul etmelerine karşın çalışabilecekleri bir iş bulamayan kimsedir.

Adam Smith, işsizliği: "liberal ekonomilerde işçilerin üretim etkinlikleri yanında sürekli olarak işgüçlerini satmayı istedikleri ancak her zaman alıcı bulamadıkları özel durum" olarak tanımlamaktadır. Klasik ekonomistler, ekonominin sürekli ve otomatik bir tam istihdam dengesinde bulunduğunu ileri sürerek işsizlik üzerinde fazla durmamışlardır. Klasikler, ekonomide yalnız iradi ve geçici (friksiyonel-arızı) işsizlik bulunabileceğini kabul etmişler ve bunun üzerinde durmuşlardır. Oysa Keynes, klasiklerin gözden kaçırdıkları irade dışı (gayri-iradi) işsizlik üzerine dikkati çekmiştir.

İşsizlik, üretim kaybı gibi ekonomik sonuçların yanı sıra sosyal, siyasal ve ahlaki sonuçlar da ortaya çıkarmaktadır. Bu açıdan işsizlik ve işsizliğin giderilmesi konusu, günümüz ekonomilerinin başlıca sorunları arasındadır. Kalkınmanın temel amaçlarından sayılan işsizliğin giderilmesi, gerçekte çözümü zor bir sorundur.

Genel olarak işsizlik; öncelikle iradi ve gayri iradi işsizlik olmak üzere şu şekilde sınıflandırılmaktadır:

I. İradi işsizlik

II. Gayri - iradi işsizlik

- Geçici (Friksiyonel - Arızı) işsizlik
- Mevsime bağlı işsizlik
- Konjonktürel (Dönemsel) işsizlik
- Teknolojik işsizlik
- Yapısal (Strüktürel) işsizlik
- Gizli işsizlik.

V. Türkiye'de İşgücünün İstihdamı ve İşsizlik

İstihdam sorunları içerisinde yer alan en önemli sorunlardan biri işsizlik sorunudur. İşsizlik genel tanımı gereği, cari ücret düzeyinde iş arayan insanların iş bulamamasıdır. Tablo 1'de adı geçen bazı kavramları şöyle açıklayabiliriz:

İstihdam edilen işgücü: 15-64 yaş grubunu ifade eden çalışabilir aktif nüfus olarak tanımlanmaktadır.

Sivil işgücü: Toplam nüfustan, ordu ve jandarma kuvvetleri dışında kalan 15 yaş üstü öğrenciler ve ev kadınları çıkarıldıktan sonra kalan toplamdır.

İşsiz sayısı: Sivil işgücü ile sivil istihdam arasındaki farktır.

Tablo 1: Türkiye'de İstihdam ve İşsizlik Oranları

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Toplam sivil işgücü	1.240	1.702	1.629	2.136	2.900	3.030	2.359
Toplam sivil istihdam	9.454	9.958	9.907	0.396	1.378	1.698	0.815
İşsiz sayısı	0.786	0.744	0.722	0.740	0.522	0.332	0.544
İşsizlik oranı	8.4	8.0	8.0	7.9	6.6	5.8	6.9
Eksik istihdam	0.379	0.591	0.570	0.931	0.450	0.439	0.362
Eksik istihdam oranı	6.5	7.3	7.3	8.7	6.4	6.2	6.1
İşsiz + Eksik istihdam nedeniyle atıl işgücü oranı	14.9	15.3	15.3	16.6	13.0	12.0	13.0

Kaynak: DPT, DİE ve DTM, Ekonomik Göstergelerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

D.İ.E tarafından uygulanan Hanehalkı İşgücü Anketi (HİA) sonuçlarına göre, 1994 yılında 20.4 milyon kişi olan toplam istihdam (toplam işgücü - işsizler) artarak 1995 yılında 21.4 milyon, 1996 yılında da 21.7 milyon kişi olmuştur. Ancak bu artış kırsal yerlerdeki istihdam artışından kaynaklanmıştır. 1997 yılı toplam istihdamı ise 20.8 milyon kişidir. D.İ.E verilerine göre toplam istihdamın %43'ü kentsel alanlarda, %57'si kırsal alanlardadır ve Türkiye genelinde işsizlik oranı 1994 yılında %7.9'dan, 1995 yılında %6.6'ya, 1996 yılında %5.8'e düşmüştür. 1997 yılı işsizlik oranı ise, %6.9'dur. Kırsal yerlerde işsizlik oranı

%4.4 iken, bu oran kentsel yerlerde %10.7'dir. "İstihdamda olup da iş arayanlar ya da mevcut işinde veya ikinci bir işte daha fazla çalışmaya uygun olanlar" şeklinde tanımlanan Eksik İstihdam ise 1995 yılında %6.3, 1996 yılında %6.2, 1997 yılında ise %6.1 olarak gerçekleşmiştir. Eksik istihdam, özellikle işsizlik sigortasının olmadığı, kendi hesabına ve ücretsiz aile işçisi olarak çalışanların yoğunlukta bulunduğu ülkelerde en az işsizlik kadar önem taşımaktadır. Eksik istihdam ve işsizlik oranının toplamından oluşan atıl işgücü, 1997 yılında %13.0 olarak gerçekleşmiştir.

1997 yılına değin toplam istihdam içindeki payı %50 dolayında bulunan tarım sektörünün 1997 yılındaki payı %40'a gerilemiştir. Buna karşılık, sanayi ve hizmetler sektörünün istihdam içerisindeki payı artmıştır. 1995 yılında, tarım sektöründeki istihdam artışı, ücretsiz aile işçilerinin sayılarının artmasından kaynaklanmıştır. Ücretli, yevmiyeli ve kendi hesabına çalışanların sayısındaki azalma, sanayi ve hizmetler sektörünün toplam istihdam içindeki payını azaltmıştır. Tarım sektöründeki ücretsiz aile işçilerinin istihdamda görülmesi kırsal yerlerde işsizlik oranının Türkiye genelinin çok altında gerçekleşmesine yol açmaktadır. Kentsel yerlerde kadın ve gençler arasındaki işsizlik oranı Türkiye genelinin çok üstündedir. Özellikle ilk kez iş arayan vasıfsızların yoğunlukta bulunması kentsel yerlerde genç ve niteliksiz işgücü için potansiyel istihdam olanaklarının çok sınırlı olduğunu göstermektedir.

Kentsel yerlerde işsizlik oranının yüksek olması gibi son yıllarda ortaya çıkan bazı sosyal sorunların nedeni, Türkiye'deki demografik hareketliliğe bağlanabilir. DPT çalışmalarına göre, hızlı şehirleşme olgusu neticesinde 1960 yılında %32 olan şehir nüfusunun toplam nüfusa oranı giderek artmış ve 1990 yılında %59'a yükselmiştir. Göçler 20-34 yaş ücretli erkekler grubunda yoğunlaşmakta ve kırdan kente göç edenleri genelde az eğitilmiş tarım işçileri oluşturmaktadır. İllerarası göçlerin iktisadi faaliyet kollarına dağılımında sanayi sektöründe çalışanların payı %10'un üzerindedir ve büyük bir bölümü sanayinin bir alt sektörü olan imalat sanayinde çalışmaktadır. Hizmetler sektörü, diğer sektörlerle göre göç eden nüfusun en fazla istihdam edildiği sektördür (TCMB, 1995, 14-20).

İşsizlik sorununu incelerken işgücü piyasasını ele almak ve bu piyasada işgücü arzı ile işgücü talebini belirleyen temel etkenleri de dikkate almak gerekmektedir. İşgücüne Katılma Oranı; çalışabilir aktif nüfusun toplam nüfus içerisindeki payıdır (DİE, 1994, 219-220). İşgücü arzının zaman içinde değişmesine yol açan temel etken, işgücünün çalışma çağı nüfusun oranı olarak tanımlanan İşgücüne Katılma Oranları (İKO) sabit iken, nüfus artış oranıdır. Ancak İKO zaman içinde değiştiği için işgücü arzı, uzun dönemde nüfus artış oranı yanında İKO'na da bağlıdır. Öte yandan işgücü talebinin zaman içinde değişmesine neden olan temel etken ise, üretimin teknik katsayıları sabit iken, sermaye artış oranıdır.

Üretimin teknik katsayıları zaman içinde değişen katsayılardır. Ancak bu değişmeyi sayısal olarak takip edebilmek pek kolay değildir. Bu bakımdan temel olarak sermaye artış oranı ile üretimin teknik katsayılarının değişmesine bağlı bir biçimde değişen, milli gelir artış oranını uzun dönemde işgücü talebini belirleyen en önemli değişken olarak kabul edebiliriz. İşsizlik sorununu inceleyebilmek için bir yandan işgücü arzını etkileyen temel etken olan nüfus artış oranındaki değişimleri, öte yandan işgücü talebini etkileyen temel etken olan milli gelir artış oranındaki değişimleri incelemek gerekir (Tanyeri, 1995, 9). O halde işgücü, istihdam ve işsizlik sorunları incelenirken nüfus artış oranının ve milli gelir artış oranını etkileyen değişkenlerin de incelenmesinde fayda vardır.

A. Nüfus Artışı ve İşgücü Arzı

Türkiye’de 1950’li yıllarda yılda ortalama %2.8 düzeyine ulaşan nüfus artış hızı, 1960’lı yıllarda %2.5 düzeyine, 1970’li ve 1980’li yıllarda %2.3 düzeyine düşmüştür. Günümüzde nüfus artış hızı, halen yüksek bir düzeydedir(%2.2).

Tablo 2: Türkiye’de Nüfus ve Yıllık Ortalama Nüfus Artış Hızı

Yıllar	Nüfus (Bin)	Nüfus Artış Hızı(%)
1950	20.947	2.8
1960	27.755	2.5
1970	35.605	2.3
1980	44.737	2.3
1985	50.664	2.5
1990	58.473	2.2
1993	59.491	2.3
1994	60.576	2.3
1995	60.901	2.2
1997	62.865	2.2

Kaynak: D.İ.E. Türkiye Ekonomisi İstatistikleri ve DPT, Başlıca Ekonomik Göstergeleri’nden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Hızlı nüfus artış oranı, 1970’li yıllardan itibaren işgücü arzını etkilemeye başlamıştır. 1960’larda %75 civarında bulunan İKO, 1970 yılında %64.9’a, 1980 yılında %60.2’ye, 1990 yılında %53.7’ye, 1995 yılında ise %50.6’ya düşmüştür (DİE, 1996, 97-99). İşgücüne Katılma Oranı, 1996 yılında %49.9, 1997 yılında ise %47.4’tür. Görüldüğü gibi son yıllarda sözkonusu oran (İKO) hızlı bir düşüş göstermektedir. İ.K.O’da gözlenen bu azalma, nüfus artış oranının aynen işgücü arzı artış oranı olarak gerçekleşmesini engellemiş ve işgücü arzı artış oranları %2.5 düzeyinin biraz altında gerçekleşmiştir.

Türkiye’de toplam istihdam içinde ücret ya da maaş karşılığı çalışanların payı %35 civarında iken, kendi hesabına çalışanlar ile ücretsiz aile işçilerinin payı %60’lar civarındadır. Bu durum özellikle istihdam ve işgücü istatistiklerinin güvenilirliğini engellemektedir. Zira Genel Nüfus Sayımı sonuçları ile Halk İşgücü Anket sonuçları arasında istatistiki bir farklılık göze çarpmaktadır. Bunun nedeni de, kendi hesabına çalışanlar ile ücretsiz aile işçilerinin her sayımda farklı düşünceler ile bildirimlerde bulunmalarıdır.

Tablo 3: Yıllar İtibariyle İstihdam Artış Hızı ile Reel GSMH Büyüme Hızı

	Reel GSMH Büyüme Hızı	İstihdam Artış Hızı
1990	9.4	1.8
1991	0.4	2.2
1992	6.4	0.2
1993	7.6	0.2
1994	-6.1	2.8
1995	8.0	3.7
1996	7.1	1.5
1997	8.0	-4.0

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü verileri.

Türkiye’de kentlerde, 15-24 yaş grubunda ve yüksekokul veya fakülte mezunları tarafından daha yoğun bir biçimde yaşanan işsizlik sorununun temelinde, oldukça yüksek sayılabilecek nüfus artış hızı ile hızlı bir kentleşmenin yattığını söylemek mümkündür. Yüksek bir nüfus artış hızı ile hızlı bir kentleşme sonucunda özellikle kentlerde yüksek sayılabilecek bir işgücü arzı artış oranı ortaya çıkmaktadır.

İstihdamın hızla artırılabilmesi ve işsizlik sorununun hafifletilebilmesi, bir yandan Türk ekonomisinin sanayileşmesini hızlandırarak yapısal dönüşümü tamamlamasına ve hızlı bir iktisadi büyümeye, öte yandan nüfus artış hızının azaltılması ile işgücü arzı artış oranının azaltılmasına bağlıdır.

Türkiye’nin, sanayileşmesini hızlandırması ve iktisadi büyüme oranını yükseltilebilmesi, tasarruf ve yatırımların GSMH içindeki paylarının artırılması ile mümkün olacaktır. Nüfus artış hızının azaltılması ile işgücü arzı artış oranının düşürülmesi arasında en azından 15 yıl gibi bir süre gerekmektedir. Bu bakımdan bir yandan işgücü arzı artış oranını azaltmak öte yandan sanayileşmeyi ve iktisadi büyümeyi hızlandırmak zaman ve fedakarlık gerektiren olaylardır. Ancak hem nüfus artış oranını azaltmak hem de sanayileşmeyi ve iktisadi büyümeyi hızlandırmak en önemli iktisadi hedeflerimiz arasında yer almalıdır. Böylece istihdam ve işsizlik sorunlarını hafifletmek yolunda önemli adımlar atılabilir.

VI. Türkiye'de İstihdamın Sektörel Dağılımı

Türkiye'de istihdamın sektörel dağılımını incelediğimizde toplam istihdam içerisinde en büyük payı tarım sektörünün oluşturduğunu görmekteyiz. Türkiye'de işgücü istihdamında, tarım sektöründen sonra hizmetler sektörü gelmektedir. Türkiye'de istihdamın sektörel dağılımını yıllar itibariyle incelediğimizde sözkonusu dağılımın çok önemli bir değişme göstermediğini, ilk sırayı tarımın, ikinci sırayı hizmetler sektörünün ve son sırayı da sanayi sektörünün oluşturduğunu görebiliriz.

Tablo 4: Türkiye'de İstihdamın Sektörel Dağılımı (15+Yaş, Bin kişi)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Tarım	0.253	0.913	0.643	0.023	0.226	0.962	0.219
Sanayi	0.020	0.555	0.280	0.241	0.190	0.378	0.889
Hizmetler	0.181	0.490	0.984	0.132	0.962	0.358	0.705
Toplam İstihdam	9.454	9.958	9.907	0.396	1.378	1.698	0.815

Kaynak: DPT Temel Ekonomik Göstergeler ve DİE İstatistik Bültenleri'nden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Nüfus artışı ve istihdam sorunları, Türkiye'nin gündeminde uzun zamandır yer alan iki önemli sorundur. Türkiye'de istihdam sorununun temel olarak yapısal bir sorun olduğu söylenebilir. Türk ekonomisinin yapısı incelendiğinde, tarım sektöründe istihdam edilenlerin toplam istihdam içerisinde %50'ye yakın bir paya sahiptir.

Tablo 5: Türkiye'de İstihdamın Sektörel Dağılımı (%)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Tarım	7.5	4.7	3.4	4.2	7.9	6.0	9.5
Sanayi	5.5	7.8	6.5	5.9	4.9	5.5	8.7
Hizmetler	7.0	7.5	0.1	9.9	7.2	8.5	1.8

Kaynak: DİE, Aylık İstatistik Bülten, Yayın No: ISSN 0041-4263 Temmuz-1998.

1992 yılı itibariyle Türkiye nüfusunun % 45'ini biraz aşan bir bölümünün kırsal kesimde yaşadığını dikkate alacak olursak, Tarım sektörünün Türkiye ekonomisinde halen önemli bir ağırlığa sahip olduğunu görebiliriz. Bu arada tarımsal gelirin GSMH içindeki payının 1992 yılında % 15 kadar olduğu görülmektedir. Demek oluyor ki, Türkiye'de çalışanların %45'i, GSMH'nın ancak %15 kadarını üretebilmektedir. Bu durum da, tarımdaki verimlilik düzeyinin Türkiye ortalamasının altında olduğuna işaret etmektedir.

Tablo 6: Türkiye'de GSYİH'nın Sektörel Dağılımı (%)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Tarım	5.8	5.3	6.2	6.0	6.4	7.4	5.8
Sanayi	3.2	3.0	2.1	4.6	4.2	2.1	1.9
Hizmetler	1.0	1.7	1.6	9.4	9.4	0.4	2.4

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı, Temel Ekonomik Göstergeler, 1998.

Türkiye'de 1990-1997 yılı verilerini incelediğimizde, toplam istihdamın %45'ini istihdam eden Tarım sektörü, G.S.Y.İ.H'nın yalnızca %15'ini karşılamaktadır. Toplam istihdamın ortalama %15'ini istihdam eden Sanayi sektörü ise G.S.Y.İ.H'nın %25'ini sağlamaktadır. Bu bilgilerden bir oranlamaya gidecek olursak; sanayi sektöründe çalışanların G.S.Y.İ.H'ya katkısı, tarım sektöründe çalışanların G.S.Y.İ.H'ya katkısının yaklaşık beş katıdır.

Sanayileşmiş batılı ülkelerde ise, toplam istihdam içerisinde tarım sektörünün payı %10'un altında seyretmektedir. Sözkonusu ülkelerde sanayide istihdamın payı %30-40 dolayında iken, hizmetler sektörünün payı ise %60-70 civarındadır. Örneğin Almanya'da tarım sektöründe istihdam edilenlerin toplam istihdam içerisindeki payı sadece %4'tür. Söz konusu oran İngiltere'de %2, Amerika'da %3, Hollanda'da %5, Fransa'da %6'dır. Almanya'da, sanayi sektöründe istihdam edilenlerin toplam istihdam içerisindeki payı %40 iken, hizmetler sektöründeki istihdam oranı ise %56'dır.

Diyebiliriz ki, sanayileşmiş batılı ülkelerde toplam istihdam içerisinde tarım kesiminin payı çok düşüktür. Söz konusu ülkelerde istihdam, ağırlıklı olarak hizmetler ve sanayi sektöründedir.

Tablo 7: Sanayileşmiş Bazı Ülkelerde İstihdamın Sektörel Dağılımı (1990 yılı %dağılımı)

	TARIM	SANAYİ	HİZMETLER
A.B.D	3	26	71
Almanya	4	40	56
Avustralya	5	26	69
Belçika	3	28	69
Danimarka	6	27	67
Finlandiya	8	31	61
Fransa	6	30	64
Hollanda	5	26	69
İngiltere	2	29	69
İrlanda	15	29	56
İspanya	12	34	54
İsveç	3	29	68
İsviçre	6	39	55
İtalya	9	32	59
Japonya	7	34	59
Kanada	6	25	69
Norveç	6	24	70
Portekiz	18	34	48
Yunanistan	25	28	47

Kaynak: Ş. Türcan Özşuca, "Teknolojik Gelişme ve İstihdam", İstihdam Dergisi, Mart 1995, Sayı:18, s.20.

VII. Türkiye'de İktisadi Faaliyet Kollarına Göre İstihdam

Türkiye'de istihdam edilen işgücünü iktisadi faaliyet kollarına göre analiz ettiğimizde, toplam istihdamın %45'ini Tarım, ormancılık, balıkçılık ve avcılık faaliyet kollarının oluşturduğunu görebiliriz. İstihdam edilen işgücünün diğer iktisadi faaliyet kollarına göre dağılımında ise, %15 pay ile imalat sanayi, %14 pay ile toplum hizmetleri, sosyal ve kişisel hizmetler, %13 pay ile ticaret yerleri, lokanta ve oteller, %0.055 pay ile inşaat ve bayındırlık işleri, %0.04 pay ile ulaştırma, haberleşme faaliyetleri, %0.02 pay ile mali kurumlar, sigorta hizmetleri, %0.01 pay ile madencilik ve taş ocaklığı gelmektedir.

**Tablo 8: Türkiye’de İktisadi Faaliyet Koluna Göre İstihdam Edilenler
(Bin kişi)**

	Tarım, ormancılık balıkçılık, avcılık (1)	İmalat Sanayi (2)	Toplum Hizmetleri, sosyal ve kişisel hizmetler (3)	Toptan, perakende ticaret, lokanta ve oteller (4)	İnşaat ve bayındırlık işleri (5)
1990	9.223	2.741	2.648	2.197	1.005
1991	9.557	2.851	2.581	2.220	1.042
1992	8.772	3.085	2.810	2.438	1.077
1993	8.999	2.866	2.716	2.419	1.193
1994	9.307	3.034	2.762	2.482	1.158
1995	9.880	2.936	2.769	2.570	1.149
1996	9.751	3.143	2.974	2.647	1.195
1997	9.607	3.081	2.911	2.770	1.230

	Ulaştırma, haberleşme ve depolama(6)	Mali kurumlar, sigorta yardımcı iş hizmetleri(7)	Madencilik ve taş ocaklığı(8)	Elektrik, gaz ve su(9)	TOPLAM
1990	818	418	198	68	19.323
1991	807	431	185	64	19.736
1992	869	478	178	65	19.769
1993	922	444	143	104	19.804
1994	864	474	175	101	20.356
1995	826	430	166	107	20.834
1996	870	514	185	98	21.376
1997	845	494	145	118	21.201

Kaynak: T.C Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, İstatistik Göstergeler, Mayıs 1998, ISSN 0041-4263 ss.535-537.

İktisadi faaliyet kollarına göre istihdamı incelediğimizde 1997 rakamlarına göre, 9.607.000 kişinin tarım, ormancılık, balıkçılık ve avcılık faaliyet kolunda istihdam edildiğini görmekteyiz. Ve bu rakam da, toplam istihdam içerisinde %45’lik bir payı oluşturmaktadır.

Tablo 9: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre İstihdamın Toplam İstihdam İçerisindeki Payı(%)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1990	0.48	0.140	0.14	0.11	0.055	0.04	0.02	0.01	0.005
1991	0.48	0.140	0.13	0.11	0.065	0.04	0.02	0.01	0.005
1992	0.44	0.160	0.14	0.12	0.065	0.04	0.02	0.01	0.005
1993	0.45	0.150	0.14	0.12	0.055	0.05	0.02	0.01	0.005
1994	0.46	0.150	0.14	0.12	0.055	0.04	0.02	0.01	0.005
1995	0.47	0.140	0.13	0.13	0.055	0.04	0.02	0.01	0.005
1996	0.46	0.150	0.14	0.12	0.055	0.04	0.02	0.01	0.005
1997	0.45	0.146	0.14	0.13	0.058	0.04	0.02	0.01	0.006

(): Parantez içindeki rakamlar bir önceki tabloda (Tablo 8'de) numaralandırılmış iktisadi faaliyet kollarını temsil etmektedir.

Kaynak: T.C Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, *İstatistik Göstergeler*, Mayıs 1998, ss. 535-537 ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, *Çalışma Hayatı İstatistikleri Haziran 1998*, ss. 122-127'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

VIII. 1995 - 1997 Yılları İtibariyle Türkiye'de İşgücü ve İstihdama İlişkin Genel Değerlendirme: (Bin kişi)

A. 1995 Yılı Türkiye'de İşgücü ve İstihdama İlişkin Değerlendirmesi

$$\text{Toplam nüfus} = 12 \text{ yaş ve üstü nüfus} + 12 \text{ yaşından küçük nüfus}$$

$$60.901 = 45.085 + 15.816$$

$$12 \text{ yaş ve üstü nüfus} = \text{İşgücü} + \text{İşgücüne dahil olmayan nüfus}$$

$$45.085 = 22.900 + 22.185$$

$$\text{İşgücü} = \text{İstihdam edilenler} + \text{İşsizler}$$

$$22.900 = 21.378 + 1.522$$

$$\text{İstihdam edilenler} = \text{Diğer İstihdam} + \text{Eksik İstihdam}$$

$$21.378 = 19.928 + 1.450$$

$$\text{İşsizlik oranı} = \text{İşsizler} / \text{İşgücü}$$

$$\% 6.6 = 1.522 / 22.900$$

$$\begin{aligned} \text{İşgücüne Katılım Oranı} &= \text{İşgücü} / 12 \text{ yaş ve üstü nüfus} \\ \% 50.8 &= 22.900 / 45.085 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Eksik İstihdam Oranı} &= \text{Eksik İstihdam} / \text{İşgücü} \\ \% 6.4 &= 1.450 / 22.900 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{İşsiz+Eksik İstihdam Nedeniyle Atıl Durumdaki İşgücü Oranı (\%)} &= \\ 6.6 + 6.4 &= 13.0 \end{aligned}$$

B. 1996 Yılı Türkiye'de İşgücü ve İstihdama İlişkin Değerlendirmesi

$$\begin{aligned} \text{Toplam nüfus} &= 12 \text{ yaş ve üstü nüfus} + 12 \text{ yaşından küçük nüfus} \\ 61.933 &= 46.135 + 15.798 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 12 \text{ yaş ve üstü nüfus} &= \text{İşgücü} + \text{İşgücüne dahil olmayan nüfus} \\ 46.135 &= 23.030 + 23.105 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{İşgücü} &= \text{İstihdam edilenler} + \text{İşsizler} \\ 23.030 &= 21.698 + 1.332 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{İstihdam edilenler} &= \text{Diğer İstihdam} + \text{Eksik İstihdam} \\ 21.698 &= 20.259 + 1.439 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{İşsizlik oranı} &= \text{İşsizler} / \text{İşgücü} \\ \% 5.8 &= 1.332 / 23.030 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Eksik İstihdam Oranı} &= \text{Eksik İstihdam} / \text{İşgücü} \\ \% 6.2 &= 1.439 / 23.030 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{İşsiz+Eksik İstihdam Nedeniyle Atıl Durumdaki İşgücü Oranı (\%)} &= \\ 5.8 + 6.2 &= 12.0 \end{aligned}$$

C. 1997 Yılı Türkiye'de İşgücü ve İstihdama İlişkin Değerlendirmesi

$$\begin{aligned} \text{Toplam nüfus} &= 12 \text{ yaş ve üstü nüfus} + 12 \text{ yaşından küçük nüfus} \\ 62.865 &= 47.195 + 15.670 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 12 \text{ yaş ve üstü nüfus} &= \text{İşgücü} + \text{İşgücüne dahil olmayan nüfus} \\ 47.195 &= 22.359 + 24.836 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{İşgücü} &= \text{İstihdam edilenler} + \text{İşsizler} \\ 22.359 &= 20.815 + 1.544 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{İstihdam edilenler} &= \text{Diğer İstihdam} + \text{Eksik İstihdam} \\ 20.815 &= 19.453 + 1.362 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{İşsizlik oranı} &= \text{İşsizler} / \text{İşgücü} \\ \% 6.9 &= 1.544 / 22.359 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Eksik İstihdam Oranı} &= \text{Eksik İstihdam} / \text{İşgücü} \\ \% 6.1 &= 1.362 / 22.359 \end{aligned}$$

İşsiz+Eksik İstihdam Nedeniyle Atıl Durumdaki İşgücü Oranı (%)=
6.9 + 6.1 = 13.0

IX. Türkiye'de İstihdam Edilen İşçilerin Bölgesel Dağılımı

Tablo-10: İllere Göre İşçi Sayıları ve Türkiye Genlinde İşçi İstihdam Eden İllerin Yüzde Dağılımı (Ocak 1998 itibariyle)

İLLER	1995 yılı İstihdamı	% Dağılımı	1996 yılı İstihdamı	% Dağılımı	1997 yılı İstihdamı	% Dağılımı
ADANA	138.508	3.486	138.193	3.361	135.890	3.185
ADİYAMAN	10.761	0.271	10.431	0.254	11.393	0.267
AFYON	26.384	0.664	27.419	0.667	27.981	0.656
AĞRI	5.289	0.133	5.272	0.128	5.100	0.120
AMASYA	15.956	0.402	14.967	0.364	15.547	0.364
ANKARA	313.570	7.892	325.556	7.919	337.841	7.919
ANTALYA	101.346	2.550	108.721	2.645	119.536	2.802
ARTVİN	10.400	0.262	9.950	0.242	9.512	0.223
AYDIN	54.482	1.371	55.679	1.354	59.883	1.404
BALIKESİR	50.656	1.275	52.387	1.274	53.317	1.250
BİLECİK	17.324	0.436	17.512	0.425	18.755	0.440
BİNGÖL	4.830	0.121	5.042	0.123	4.863	0.114
BİTLİS	5.409	0.136	5.259	0.127	5.054	0.118
BOLU	26.004	0.654	24.952	0.607	25.902	0.607
BURDUR	18.597	0.468	19.024	0.463	19.053	0.447
BURSA	168.567	4.242	180.941	4.401	198.471	4.652
ÇANAKKALE	19.552	0.492	21.327	0.519	22.930	0.537
ÇANKIRI	6.605	0.166	6.599	0.161	6.733	0.158
ÇORUM	20.712	0.521	20.789	0.506	20.822	0.488
DENİZLİ	42.205	1.062	43.051	1.047	49.153	1.152
DİYARBAKIR	29.559	0.744	27.405	0.667	26.669	0.625
EDİRNE	22.572	0.568	23.550	0.573	24.991	0.586
ELAZIĞ	24.175	0.608	22.924	0.557	23.822	0.558
ERZİNCAN	11.858	0.298	9.718	0.236	10.127	0.237
ERZURUM	25.968	0.653	25.411	0.618	25.204	0.591
ESKİŞEHİR	60.178	1.514	61.934	1.506	63.753	1.494
GAZİANTEP	57.256	1.441	57.756	1.405	63.939	1.499
GİRESUN	12.611	0.317	12.260	0.298	12.741	0.299
GÜMÜŞHANE	3.072	0.077	2.807	0.068	3.145	0.074
HAKKARİ	3.967	0.099	3.798	0.093	3.563	0.084
HATAY	46.626	1.173	45.076	1.096	44.131	1.034
ISPARTA	18.123	0.456	18.651	0.454	19.342	0.453
İÇEL	65.714	1.654	61.855	1.505	62.332	1.461

İSTANBUL	1.279.050	32.191	1.331.461	32.386	1.396.482	32.734
İZMİR	297.701	7.492	315.283	7.669	326.738	7.659
KARS	7.227	0.182	7.291	0.177	6.087	0.143
KASTAMONU	17.197	0.433	16.964	0.413	17.089	0.401
KAYSERİ	62.332	1.568	63.247	1.538	67.432	1.581
KIRKLARELİ	21.427	0.539	23.536	0.572	23.957	0.561
KİRŞEHİR	8.470	0.213	8.190	0.199	8.177	0.192
KOCAELİ	104.655	2.634	110.375	2.685	115.046	2.696
KONYA	62.037	1.561	64.189	1.561	65.630	1.538
KÜTAHYA	38.046	0.957	37.967	0.924	36.945	0.866
MALATYA	35.998	0.906	36.088	0.878	35.466	0.831
MANİSA	52.546	1.322	55.088	1.340	55.650	1.304
K.MARAŞ	28.294	0.712	28.822	0.701	30.670	0.719
MARDİN	7.087	0.178	7.201	0.175	6.960	0.163
MUĞLA	43.382	1.092	45.032	1.095	44.928	1.053
MUŞ	5.708	0.144	5.520	0.134	5.416	0.127
NEVŞEHİR	13.194	0.332	12.861	0.313	12.561	0.294
NİĞDE	7.806	0.196	8.464	0.206	8.012	1.880
ORDU	13.824	0.348	14.633	0.356	14.758	0.346
RİZE	29.325	0.738	29.668	0.722	27.823	0.652
SAKARYA	34.169	0.860	35.857	0.872	37.038	0.868
SAMSUN	49.134	1.236	50.227	1.222	49.926	1.170
SİİRT	12.777	0.321	5.203	0.127	5.192	0.122
SİNOP	8.833	0.222	8.156	0.198	7.882	0.185
SİVAS	28.709	0.722	30.565	0.743	30.167	0.707
TEKİRDAĞ	51.270	1.290	59.226	1.441	64.032	1.501
TOKAT	19.755	0.497	21.724	0.528	20.878	0.489
TRABZON	31.090	0.782	31.925	0.777	31.710	0.743
TUNCELİ	4.353	0.109	4.807	0.117	3.868	0.091
Ş.URFA	20.167	0.507	21.541	0.524	20.621	0.483
UŞAK	9.589	0.241	10.146	0.247	10.867	0.255
VAN	14.961	0.376	15.220	0.370	14.518	0.340
YOZGAT	9.131	0.300	9.689	0.236	9.218	0.216
ZONGULDAK	82.193	2.068	84.838	2.064	63.664	1.492
AKSARAY	4.655	0.117	4.870	0.118	5.112	0.120
BAYBURT	1.255	0.031	1.191	0.029	1.310	0.031
KARAMAN	6.290	0.158	6.766	0.165	8.777	0.206
KIRIKKALE	8.410	0.212	9.149	0.223	9.020	0.211
ARDAHAN	273	0.007	286	0.007	345	0.008
İĞDIR	1.790	0.045	1.897	0.046	1.900	0.045
BATMAN	-	-	6.773	0.165	6.580	0.154

ŞIRNAK	-	-	607	0.015	587	0.014
KİLİS	-	-	2.441	0.059	2.442	0.057
BARTIN	-	-	-	-	4.160	0.098
KARABÜK	-	-	-	-	12.955	0.304
OSMANİYE	-	-	-	-	6.006	0.141
TOPLAM	3.972.946	100.00	4.111.200	100.00	4.266.097	100.00

Kaynak: T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Çalışma Hayatı İstatistikleri Haziran 1996, No:63, s.114-115., T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Çalışma Hayatı İstatistikleri Mayıs 1997, No:69, s.104-105. T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Çalışma Hayatı İstatistikleri Haziran 1998, No:73, s.122-123.

1998 Ocak ayı istatistiklerine göre Türkiye genelinde istihdam edilen 4.266.097 işçinin en çok istihdam edildikleri il, İstanbul'dur. 1.396.482 işçi istihdam eden İstanbul, Türkiye genelindeki işçilerin %32.73'ünü istihdam etmektedir. Türkiye genelinde en çok işçi istihdam eden illerin başında; İstanbul(%32.7), Ankara(%7.9), İzmir(%7.6), Bursa(%4.6), Adana(%3.2), Kocaeli(2.7), Antalya(%2.8), Zonguldak(%1.5) gelmektedir.

Ocak 1998 rakamları itibariyle Türkiye'de istihdam edilen işçilerin kamu ve özel kesime göre dağılımı ise şöyledir (DİE, 1998, 124-127):

Kamu kesiminde İstihdam edilen işçi sayısı: 925.071

Özel kesimde istihdam edilen işçi sayısı: 3.341.026

Türkiye'de istihdam edilen toplam işçi sayısı: 4.266.097

Söz konusu rakamların yüzdesini incelediğimizde; kamu kesiminde istihdam edilen işçilerin toplam içerisindeki payı %21.68 iken, özel kesimde çalışan işçilerin toplam içerisindeki payı %78.32'dir.

Tablo 11: Türkiye Genelinde İstihdam Edilen İşçilerin Bölgesel Dağılımı (Ocak 1998 itibariyle)

BÖLGELER	1995		1996		1997	
	İstihdam edilen işçi sayısı	Payı (%)	İstihdam edilen işçi sayısı	Payı (%)	İstihdam edilen işçi sayısı	Payı (%)
Marmara	1.769.242	44.53	1.856.172	45.15	1.955.019	45.83
İç Anadolu	591.387	14.89	612.079	14.89	632.433	14.82
Ege	564.335	14.20	589.665	14.34	612.145	14.35
Akdeniz	417.208	10.50	422.783	10.28	439.402	10.30
Karadeniz	341.361	8.60	345.051	8.39	339.824	7.96
Doğu Anadolu	151.806	3.82	149.140	3.63	145.920	3.42
G.Doğu Anadolu	137.607	3.46	136.310	3.32	141.354	3.32
TOPLAM	3.972.946	100.00	4.111.200	100.00	4.266.097	100.00

Kaynak: Tablo 10'daki verilerden yararlanılarak düzenlenmiştir.

Türkiye genelinde istihdam edilen işçilerin bölgesel dağılımını incelediğimizde, en çok işçi istihdam eden bölgenin Marmara Bölgesi olduğunu ve toplam işçi sayısının yarıya yakın bir kısmını istihdam ettiğini görmekteyiz. 1997 yılı rakamlarıyla işçilerin istihdamını bölgesel olarak incelediğimizde, Marmara Bölgesi'nin % 45.83 ile ilk sırayı aldığını, daha sonra ise %14.82'lik payı ile İç Anadolu, %14.35'lik payı ile Ege, %10.30'luk payı ile Akdeniz, %7.96'lık payı ile Karadeniz, %3.42'lik payı ile Doğu Anadolu ve %3.32'lik payı ile Güney Doğu Anadolu Bölgesi gelmektedir.

SONUÇ

Türkiye'deki işsizlik sorunu, gelişmekte olan ülkelerde görülen başlıca ekonomik ve sosyal sorunlardan birisi niteliğindedir. Nüfus artışı ve istihdam sorunları, Türkiye'nin gündeminde uzun zamandır yer alan iki önemli sorundur. Türkiye'de istihdam sorununun temel olarak yapısal bir sorun olduğu söylenebilir.

1997 yılına değin toplam istihdam içindeki payı %50 dolayında bulunan tarım sektörünün 1997 yılındaki payı %40'a gerilemiştir. Buna karşılık, sanayi ve hizmetler sektörünün istihdam içerisindeki payı artmıştır. 1997 yılı itibariyle toplam istihdam içerisinde tarım ve hizmetler sektörünün payı %40 dolayında iken, sanayinin payı %20'dir. Türkiye'de 1990-1997 yılı verilerini incelediğimizde, toplam istihdamın %45'ini istihdam eden Tarım sektörü, G.S.Y.İ.H'nın yalnızca %15'ini karşılamaktadır. Toplam istihdamın ortalama %15'ini istihdam eden Sanayi sektörü ise G.S.Y.İ.H'nın %25'ini sağlamaktadır. Bu bilgilerden bir oranlamaya gidecek olursak; sanayi sektöründe çalışanların G.S.Y.İ.H'ya katkısı, tarım sektöründe çalışanların G.S.Y.İ.H'ya katkısının yaklaşık beş katıdır.

Sanayileşmiş batılı ülkelerde ise, toplam istihdam içerisinde tarım sektörünün payı %10'un altında seyretmektedir. Sözkonusu ülkelerde sanayide istihdamın payı %30-40 dolayında iken, hizmetler sektörünün payı ise %60-70 civarındadır. Diyebiliriz ki, sanayileşmiş batılı ülkelerde toplam istihdam içerisinde tarım kesiminin payı çok düşüktür. Söz konusu ülkelerde istihdam, ağırlıklı olarak hizmetler ve sanayi sektöründedir.

İstihdamın hızla artırılabilmesi ve işsizlik sorununun hafifletilebilmesi bir yandan Türk ekonomisinin sanayileşmesini hızlandırarak yapısal dönüşümü tamamlamasına ve hızlı bir iktisadi büyümeye, öte yandan nüfus artış hızının azaltılması ile işgücü arzı artış oranının azaltılmasına bağlıdır.

Türkiye'nin, sanayileşmesini hızlandırması ve iktisadi büyüme oranını yükseltilebilmesi, tasarruf ve yatırımların GSMH içindeki paylarının artırılması ile mümkün olacaktır. Nüfus artış hızının azaltılması ile işgücü arzı artış oranının düşürülmesi arasında en azından 15 yıl gibi bir süre gerekmektedir. Bu bakımdan bir yandan işgücü arzı artış oranını azaltmak öte yandan sanayileşmeyi ve iktisadi büyümeyi hızlandırmak zaman ve fedakarlık gerektiren olaylardır. Ancak hem

nüfus artış oranını azaltmak hem de sanayileşmeyi ve iktisadi büyümeyi hızlandırmak en önemli iktisadi hedeflerimiz arasında yer almalıdır. Böylece istihdam ve işsizlik sorunlarını hafifletmek yolunda önemli adımlar atılabilir.

1997 yılı sonu rakamlarıyla, Türkiye genelinde istihdam edilen 4.266.097 işçiden 1.396.482'sini istihdam eden İstanbul, Türkiye genelindeki işçilerin %32.73'ünü istihdam etmektedir. Türkiye genelinde en çok işçi istihdam eden illerin başında; İstanbul'un yanı sıra, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Kocaeli, Antalya, Zonguldak gelmektedir.

Türkiye'de istihdam edilen işçilerin kamu ve özel kesime göre dağılımını incelediğimizde; kamu kesiminde istihdam edilen işçilerin toplam istihdam içerisindeki payı %21.68 iken, özel kesimde çalışan işçilerin payı ise %78.32'dir.

Türkiye genelinde istihdam edilen işçilerin bölgesel dağılımını incelediğimizde, en çok işçi istihdam eden bölgenin Marmara Bölgesi olduğunu ve toplam işçi sayısının yarıya yakın bir kısmını istihdam ettiğini görmekteyiz. 1997 yılı rakamlarıyla işçilerin istihdamını bölgesel olarak incelediğimizde, Marmara Bölgesi'nin % 45.83 ile ilk sırayı aldığını, daha sonra sırasıyla, İç Anadolu, Ege, Akdeniz, Karadeniz, Doğu Anadolu ve Güney Doğu Anadolu Bölgesi gelmektedir.

EK: Türkiye'de İşgücünün Bölgesel Dağılımında İllerin Payı

İLLER	1995 yılı istihdamı	1996 yılı istihdamı	% Dağılımı	1997 yılı istihdamı	% Dağılımı
AKDENİZ	417.208	422.783	10.28	439.402	10.30
ADANA	138.508	138.193	3.361	135.890	3.185
ANTALYA	101.346	108.721	2.645	119.536	2.802
BURDUR	18.597	19.024	0.463	19.053	0.447
HATAY	46.626	45.076	1.096	44.131	1.034
ISPARTA	18.123	18.651	0.454	19.342	0.453
İÇEL	65.714	61.855	1.505	62.332	1.461
K.MARAŞ	28.294	28.822	0.701	30.670	0.719
KİLİS	-	2.441	0.059	2.442	0.057
OSMANİYE	-	-	-	6.006	0.141
EGE	564.335	589.665	14.34	612.145	14.35
AFYON	26.384	27.419	0.667	27.981	0.656
AYDIN	54.482	55.679	1.354	59.883	1.404
DENİZLİ	42.205	43.051	1.047	49.153	1.152
İZMİR	297.701	315.283	7.669	326.738	7.659
KÜTAHYA	38.046	37.967	0.924	36.945	0.866
MANİSA	52.546	55.088	1.340	55.650	1.304
MUĞLA	43.382	45.032	1.095	44.928	1.053
UŞAK	9.589	10.146	0.247	10.867	0.255

MARMARA	1.769.242	1.856.172	45.15	1.955.019	45.83
BALIKESİR	50.656	52.387	1.274	53.317	1.250
BİLECİK	17.324	17.512	0.425	18.755	0.440
BURSA	168.567	180.941	4.401	198.471	4.652
ÇANAKKALE	19.552	21.327	0.519	22.930	0.537
EDİRNE	22.572	23.550	0.573	24.991	0.586
İSTANBUL	1.279.050	1.331.461	32.386	1.396.482	32.734
KIRKLARELİ	21.427	23.536	0.572	23.957	0.561
KOCAELİ	104.655	110.375	2.685	115.046	2.696
SAKARYA	34.169	35.857	0.872	37.038	0.868
TEKİRDAĞ	51.270	59.226	1.441	64.032	1.501
G.D.ANADOLU	137.607	136.310	3.32	141.354	3.32
ADYAMAN	10.761	10.431	0.254	11.393	0.267
BATMAN	-	6.773	0.165	6.580	0.154
DİYARBAKIR	29.559	27.405	0.667	26.669	0.625
GAZİANTEP	57.256	57.756	1.405	63.939	1.499
MARDİN	7.087	7.201	0.175	6.960	0.163
SİİRT	12.777	5.203	0.127	5.192	0.122
ŞURFA	20.167	21.541	0.524	20.621	0.483
KARADENİZ	341.361	345.051	8.39	339.824	7.96
AMASYA	15.956	14.967	0.364	15.547	0.364
ARTVİN	10.400	9.950	0.242	9.512	0.223
BARTIN	-	-	-	4.160	0.098
BAYBURT	1.255	1.191	0.029	1.310	0.031
BOLU	26.004	24.952	0.607	25.902	0.607
ÇORUM	20.712	20.789	0.506	20.822	0.488
GİRESUN	12.611	12.260	0.298	12.741	0.299
GÜMÜŞHANE	3.072	2.807	0.068	3.145	0.074
KARABÜK	-	-	-	12.955	0.304
KASTAMONU	17.197	16.964	0.413	17.089	0.401
ORDU	13.824	14.633	0.356	14.758	0.346
RİZE	29.325	29.668	0.722	27.823	0.652
SAMSUN	49.134	50.227	1.222	49.926	1.170
SİNOP	8.833	8.156	0.198	7.882	0.185
TOKAT	19.755	21.724	0.528	20.878	0.489
TRABZON	31.090	31.925	0.777	31.710	0.743
ZONGULDAK	82.193	84.838	2.064	63.664	1.492
İÇ ANADOLU	591.387	612.079	14.89	632.433	14.82
ANKARA	313.570	325.556	7.919	337.841	7.919
AKSARAY	4.655	4.870	0.118	5.112	0.120
ÇANKIRI	6.605	6.599	0.161	6.733	0.158
ESKİŞEHİR	60.178	61.934	1.506	63.753	1.494
KARAMAN	6.290	6.766	0.165	8.777	0.206

KAYSERİ	62.332	63.247	1.538	67.432	1.581
KIRIKKALE	8.410	9.149	0.223	9.020	0.211
KIRŞEHİR	8.470	8.190	0.199	8.177	0.192
KONYA	62.037	64.189	1.561	65.630	1.538
NEVŞEHİR	13.194	12.861	0.313	12.561	0.294
NİĞDE	7.806	8.464	0.206	8.012	1.880
SİVAS	28.709	30.565	0.743	30.167	0.707
YOZGAT	9.131	9.689	0.236	9.218	0.216
D. ANADOLU	151.806	149.140	3.63	145.920	3.42
AĞRI	5.289	5.272	0.128	5.100	0.120
ARDAHAN	273	286	0.007	345	0.008
BİNGÖL	4.830	5.042	0.123	4.863	0.114
BİTLİS	5.409	5.259	0.127	5.054	0.118
ELAZIĞ	24.175	22.924	0.557	23.822	0.558
ERZİNCAN	11.858	9.718	0.236	10.127	0.237
ERZURUM	25.968	25.411	0.618	25.204	0.591
HAKKARİ	3.967	3.798	0.093	3.563	0.084
İĞDIR	1.790	1.897	0.046	1.900	0.045
KARS	7.227	7.291	0.177	6.087	0.143
MALATYA	35.998	36.088	0.878	35.466	0.831
MUŞ	5.708	5.520	0.134	5.416	0.127
ŞIRNAK	-	607	0.015	587	0.014
TUNCELİ	4.353	4.807	0.117	3.868	0.091
VAN	14.961	15.220	0.370	14.518	0.340
GENEL TOPLAM	3.972.946	4.111.200	100.00	4.266.097	100.00

Kaynak: Ekonomik Gösterge ve verilerden yararlanılarak hazırlanmıştır.

KAYNAKÇA

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, *Çalışma Hayatı İstatistikleri Haziran 1996*, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Yayın No:63, Ankara: 1996.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, *Çalışma Hayatı İstatistikleri Mayıs 1997*, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Yayın No:69, Ankara:1997.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, *Çalışma Hayatı İstatistikleri Haziran 1998*, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Yayın No:73, Ankara:1998.

Devlet İstatistik Enstitüsü, *Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumlar Mayıs - Haziran 1996*, D.İ.E. Eylül 1996.

Devlet İstatistik Enstitüsü, *Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları Ekim 1994*, D.İ.E Yayın No:1876, Haziran 1996.

Devlet İstatistik Enstitüsü, *İstatistik Göstergeler (1923-1995)*, D.İ.E Yayın No:1883, Temmuz 1996.

Devlet İstatistik Enstitüsü, *Aylık İstatistik Bülteni Mayıs 1998*, DİE Yayın No:4263, Temmuz-1998.

Devlet Planlama Teşkilatı, *Temel Ekonomik Göstergeler*, D.P.T. Ağustos-1996.

Dış Ticaret Müsteşarlığı, *Başlıca Ekonomik Göstergeler Mart - 1996*.

- İstanbul Ticaret Odası, **Ekonomik Rapor**, İ.T.O Yayın No:1996-3, Haziran 1996.
 İstanbul Ticaret Odası, **Ekonomik Rapor**, İTO Yayın No:1995-4.
 İş ve İşçi Bulma Kurumu, **İstihdam Seminerleri**, İş ve İşçi Bulma Kurumu Yayın
 No:272, Ankara 1992.
 İş ve İşçi Bulma Kurumu Genel Müdürlüğü Faaliyet Raporu, **1987 Yılı Faaliyet
 Raporu**, Yayın No:235, Ankara - 1988.
 KARAKAYALI Hüseyin, **Makro Ekonomi**, 3.b., İzmir, 1995.
 KARAKAYALI Hüseyin, **Türkiye Ekonomisi**, İzmir, 1997.
 Maliye Bakanlığı, **1995 Yıllık Ekonomik Rapor**, Maliye Bakanlığı 1996.
 Maliye Bakanlığı, **1997 Yıllık Ekonomik Rapor**, Maliye Bakanlığı 1998.
 Merkez Bankası, **T.C.M.B. 1995 Yıllık Rapor**, Ankara, 1996.
 ÖZŞUCA Şerife Türcan, "Teknolojik Gelişme ve İstihdam", İstihdam Dergisi Sayı 18,
 Mart 1995.
 PEKİN Tevfik, **Makro İktisat**, İzmir, 1988.
 SÖNMEZ Mustafa, **Türkiye Ekonomi Atlası**, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 1992.
 TANYERİ İbrahim, "Türkiye'de Nüfus Artışı ve İstihdam Sorunları", İstihdam Dergisi
 Sayı 19, Nisan - Haziran 1995.

KAVRAMSAL BECERİ VE YARATICI LİDERLİK

Yrd.Doç.Dr. Hasan İBİCİOĞLU

Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, İSPARTA

1-GİRİŞ

Liderlik, binlerce yıldır büyük ilgi gören konu olmuş ve bireysel liderlerin analizinden etkin liderlerin özelliklerini belirlemeye kadar pek çok yaklaşım liderlik çalışmalarında yer almıştır. Lider ve liderlik terimleri günlük konuşmalarda büyük farklar göstermektedir. Liderliğin ne olduğu konusunda kabul görmüş bir tanımlama yoktur ve hatta bir liderin nasıl olması gerektiği hususunda da çok az ortak görüş vardır (Todd, 1991: 231). "Takipçiler oluşturmak", "her şeyi gönüllü olarak yapacak insanlar elde etmek", ya da daha ayrıntılı olarak örneğin "karar vermede otoritenin kullanılması" gibi ifadelerin hepsi liderlik kavramını anlatırlar. Liderlik, kişiliğe dayandırılabilir yada davranışsal kategoride görülebilir. Ayrıca liderliğe, roller yada diğerlerine nazaran etkin performans gösterme kabiliyetleri açısından bakılabilir. (Mallins, 1996: 246). Geleneksel anlamda lider, grubunun amaçlarını belirleyen ve bu amaçlar doğrultusunda grubuna yön verebilen kişi olarak düşünülmektedir. (Ergun, 1979: 85). Liderlik, şiddet kullanımı yada tehdidi olmaksızın bir bireyin diğerlerinin davranışlarını etkilediği sosyal bir işlemdir (Buchanan, 1985: 285). Liderler, diğer insanların işe isteklice sarılarak bir stratejiyi takip etmelerini ve başarının peşinden koşmalarını sağlayabildikleri ölçüde lider olurlar (Bardwick, 1997: 8).

Sonuç olarak liderliği, farklı fonksiyonları ön plana çıkartılarak tanımlamak mümkündür. Pek çok liderlik tanımında ortak nokta "etki" dir. Liderlik , organizasyonun amacına ulaşabilmesi için bireyleri etkilemeyi gerektirir. Liderin etkisi, yasal bir anlaşmanın sonucu, grup üyelerinin rızaları,, yönetim tarafından otoritenin delegasyonu yada bilgiye sahip olunması ve kullanılmasında olabilir. (Todd, 1991: 231).

Lider olmadan organizasyon, şefi olmayan bir orkestra gibidir. Nasılki şef olmadan orkestra üyelerinin bir eseri uyum içerisinde seslendirmeleri mümkün değilse lider olmadan da grup faaliyetlerinin senkronize edilmesi mümkün değildir. Liderler potansiyeli gerçeğe dönüştüren bir katalizör (Newstrom, Davis,1993: 222) gibi bireylerin karşılaştığı çok sayıda rol beklentisi ve başarımları arasında, yaşamsal bağlantı kurarlar. Bu anlamda liderin rolü, bütün değişkenlerin en önemlisidir (Hunt, 1996:187). Liderlik dinamik bir işlem olup lider-takipçi ilişkisi karşılıklıdır ve etkin liderlik bireysellik ve örgütsel performansı etkileyen iki yönlü bir işlemdir (Mallins,1996: 244). Gelecek, liderlerin parçaları incelemekten vazgeçip sistemleri bütün olarak anlamalarını gerektirmektedir (Norgard, 1997: 17). Örgütlerde liderlerden beklenen geleceği yaratmaktır. Geleceğin yaratılması,

modası geçmiş yapıları kırıp yarımın belirsizliğinde başarılı olacak örgütler kurmakla mümkündür. Başarı, liderin kararlılığına, ve geleceğin kurumsal çerçevesini çizebilmesine bağlıdır (Sullivan, 1997: 21-22). Kavramsal beceri, konsept yaratabilen, inşa etmeyi gaye edinen lider için sahip olunması gereken bir yetenektir.

2-KAVRAMSAL BECERİ

Hint halk masalında anlatılır. Küçük bir köyde her sorunun yanıtını bilir görünen yaşlı bir adam varmış. Bir grup genç onu şaşırtmaya karar vermişler. Gençlerden biri arkasında bir kuş saklayıp yaşlı adama kuşun canlı mı ölü mü olduğunu soracaktı. Yaşlı adam canlı derse kuşu öldürecek, ölü derse kuşu havaya bırakacaktı. Bu düşüncelerle yaşlı adamın yanına gelip, "Onun ellerinde ne var?" diye sormuşlar. Yaşlı adam "bir kuş" diye yanıtlamış. "Canlı mı ölü mü?" diye sorunca da yaşlı adam, "bu sizin elinizde; bu sizin elinizde. diyerek cevaplamış" (Dale, 1996: 117). Kavramsal beceri, örgütü bir bütün olarak görebilme ve örgüt birimleri arasındaki ilişkileri saptayabilme yetkinliği olarak tanımlanabilir. Bu yetenek herhangi bir departmanın, örgütün bütünü içerisinde nereye yerleştirileceğinin ve örgütün bulunulan endüstri veya topluluğa nasıl uyumlaştırılacağına bilinmesiyle ilgilidir. Ayrıca bu yetenek stratejik düşünme yetkinliği ile de ilgilidir (Rodoplu, Akdemir,1996: 143). Olaylara veya sorunlara bütüncül bakabilme ve problemlere alternatif çözümler üretebilmeye ilgili olan kavramsal becerinin tekamülü kavramlaştırmalar ile başlar. Yeni bir görüş zihninizde belirir. Bu ya aniden olur ya da yavaş yavaş gelişir. Bu durumlar çoğunlukla probleminizi düşünmediğiniz, zihninizi dinlendirdiğiniz bir anda ortaya çıkar (Adair, 1991: 89). Kavramsal beceriyi pencereyi görmek olarak adlandırabiliriz. Bu; dış alırken yada dışarıda gezinirken, düşüncelere dalmışken beyninizde birden bir şimşek çakması olayıdır. Zihninizde bir pencere açılır ve birden geleceğinizi etkileyecek belli bir değişimin yaklaşmakta olduğunun ya da değişmek zorunda olduğunuzun farkına varırsınız. Bu farkına varma anı çoğu zaman, ancak daha sonra geriye dönüp bakıldığında saptanabilir (James, 1993: 129). Kavram bir amaca ulaşan ve değerler sağlayan bir şeyi yapmanın yoludur. Var olan her fikrin gerisinde bir kavram vardır. Bu kavram özellikle tasarlanmış olabileceği gibi, kendiliğinden de oluşabilir. Fikri kullananların daha önce fark etmedikleri bir kavramı bulup çıkarmak da olasıdır. Kavram çıkarma, kullanılmakta olan fikir için ya da yaratıcı sürecin kendisi için geçerlidir.

Kavramsal beceriye birleştirme, bütünleştirme becerisi de denir. Yöneticilerin tüm örgütlerinin karmaşıklıklarını anlamasının yanında her bölümün örgütün temel hedeflerine olan katkısını da değerlendirmeleri gerekir (Koçel, 1982: 259). Karışık durumları analiz ve teşhis etme kavramsal beceridir. Kavramsal beceri problem ve fırsatları tanımlamak, ilgili bilgiyi toplamak ve yorumlamak, organizasyonun amacına hizmet eden problem çözme kararlarını vermek

konularında bireylerin mental kapasitelerinin sınırlarını çizer. Uzun dönemli kurumsal ve stratejik kararların alındığı üst yönetim kademelerinde kavramsal beceri önemlidir (Schermerhorn vd., 1991: 24). Kavramsal beceri, modeller, çerçeveler ve geniş ilişkiler bakımından düşünme yeteneğidir. (Örneğin uzun dönem planları gibi). Kavramsal beceri fikirlerle, insani beceri, insanlarla ve teknik beceri, nesnelere ilgilidir (Newstrom, 1993: 224). Hiyerarşinin alt düzeylerinde, sorun çözme ve çekip çevirme becerileri, üst düzeylerinde ise, kavramsal, yaratıcı ve stratejik düşünme becerileri daha önemlidir (De Bono, 1996: 50).

Girişimciler her zaman ellerindeki işi bitirmeden bir sonrakini düşünürler. Mucitler her zaman ellerindeki projenin ötesini kurarlar. Yazarlar, yazmakta oldukları kitabın daha yarısına gelmeden bir sonraki kitapları üzerinde düşünmeye başlarlar. Bu tür bir esnek zihinsel yaklaşım değişimden korkmayanların özelliğidir, öncünün bakış tarzıdır (James, 1997: 189). Beklenmedik ve istenmedik değişimlere hazırlıklı olmanın yolu, mümkün olan en kötü şeyi hayal edip bu durumda ne yapabileceğinizi düşündürmektir (James, 1997: 139).

Gelecek daha yüksek oranda sistematize olmuş bir akıl yürütme becerisi gerektirecektir. Bir zamanlar aklın ve mantıksal analizin bütün problemleri çözebileceğine inanılırdı. Son yıllarda, düşünce tarzında yavaş ama sürekli değişimler yaşandı. Tek parçalara (bağımsız, birbirinden ayrı, bağlantısız) bakmaktan ziyade bütüne (karşılıklı bağlantılar, karşılıklı ilişkiler ve birbirini tamamlayan özellikler) bakmaya geçildi. Parçaları analiz etme çabaları yerini ilişkiler ağlarını anlama çabalarına bıraktı. Liderler, parçalar arasındaki ilişkileri, bağlantıların dinamiğini ve karşılıklı bağımlılıkları anlamak zorundadır; çünkü bütünü parçaların toplamından daha büyük yapan şey, parçalar arasındaki ilişkilerin biçimidir (Norgard, 1997: 17). Dolayısıyla günümüzün yönetici ve liderleri artık holistik(bütüncül) düşünmek zorundadırlar. Nedeni ortadan kaldırılamayan sorunları aşabilmek için, farklı bir düşünce biçimi gereklidir. Bu sorunları aşmamızı sağlayabilecek bir yol "tasarlayabilmeliyiz". Tasarlama içinde yaratıcılık ve yeni kavramlar üretebilme yeteneği gerekmektedir. Ama ne yazık ki, geleneksel düşünce eğitimimiz, bize böyle beceriler kazandırmamaktadır (De Bono, 1996: 31).

Bilgi analizi yapma ve karar verme, iş yönetiminin var olanı koruma yönünün bir parçasıdır. Şimdi ağırlık bilgi analizi ve karar vermeye ek olarak kavramsal düşünceye kaymalıdır. Tek başına bilgi analizi, bilgide gizli olan kavramları hiç bir zaman ortaya çıkaramaz. Karar vermek için hangi seçenekler vardır? Analiz, seçeneklerden ancak bazılarını verebilir; geri kalanı yaratıcı tasarımla üretilmelidir (De Bono, 1996: 15).

Bundan dolayı, akıllı kuruluşlar, bugün teknik geliştirmeyi ciddiye aldıkları kadar, gelecekte kavram geliştirmeye önem vereceklerdir. Gerçekten de teknoloji giderek herkesin kullanabileceği ortak bir mal olmaktadır. Bu durumda, rekabet üstü olmayı, yaratıcı kavramsal beceri getirecektir.

3. KAVRAMSAL BECERİNİN ENTELEKTÜEL TEMELLERİ

Bilgileri ancak, önceden oluşturulmuş kalıplar içinde alabiliriz. Bu durumda, bilgi analizinin kavram oluşturmaya olası değildir. Bilgilerin incelenmesi basit kavramlar oluşturmamızı ya da zaten sahip olduğumuz kavramlar arasında seçim yapmamızı sağlayabilir. Hayal etme ya da tasarlama yoluyla yeni kavramları zihnimizde önceden başlatmamış olduğumuz sürece, sadece bilgi analiziyle yeni kavramlar oluşturamayız. Eğitimde yaratıcı ve kavramsal düşünceye daha fazla önem vermemiz işte bu nedenle çok gereklidir. Bilgi analizi artık yeterli olmayacak ve kavramsal becerisi güçlü liderlere büyük iş düşecektir.

3.1. Birleştirme (Sentez) Becerisi

Bağlantıları görebilme ve problemi yeniden tanımlama kabiliyetidir. Sentez kabiliyeti olarak adlandırılan bu kabiliyet bireylerde farklı düzeylerde bulunabilir. Fakat herkes bu kabiliyetini geliştirebilir (Robert J. Stenberg vd., 1997: 11).

İşletmelerde kullanılan birçok yaratıcılık ve kavramsal beceri geliştirme programları bireylerde sentez kabiliyetinin geliştirilmesi üzerinde durur. Organizasyon üyelerinin bu tür kabiliyetlerini geliştirmek üzere düzenlenen programların amacı, üyelerin olaylar hakkında bütüncül düşünebilmelerini alt sistemlerin birbirleriyle etkileşimlerini anlayabilmelerini, ve probleme değişik açılardan bakmalarını sağlamaktır. Sentez kabiliyeti geliştirme uzmanlarının bu becerileri geliştirme konusunda farklı metodları vardır. Konuyla ilgili olarak Edward De Bono' nun 6 şapkası, Roger Von Oech'in yaratıcı whack Pack'ı meşhurdur (Luthans, 1992 :507).

3.2. Analitik Düşünebilme

Bireylerin bir fikir veya olaydaki potansiyel veya değeri yargılayabilmesidir. Duruma bağlı olarak bu düşünsel beceriyi sentez (kavrama) becerisinden daha sonra kullanmakta yarar vardır. Çünkü bu sayede değerlendirebilecek daha fazla seçenek olacaktır. Sonuçta tüm fikirleri getirilerine göre analiz edip ona göre karar vermek mümkün olacaktır.

3.3. Uygulamaya Koyma;

Bazen fikir adamları düşüncelerinin yeterli olduğunu, ayrıca fikirlerini başkalarına kabul ettirmeye gerek olmadığını, çünkü fikirlerinin herkes tarafından rahatlıkla anlaşılacağını düşünürler. Ama bu durum genelde hayal kırıklığına neden olur. Çünkü fikir sahibi fikrini kendi istediği şekilde başkalarına sunmadığı takdirde fikrin başkalarınca kabul edilmesi ve uygulanması güç olacaktır. Dolayısıyla uygulanmayan fikrin bir önemi kalmayacaktır.

Yukarıdaki entellektüel kabiliyetlere şahıs şüphesiz farklı boyutlarda sahip olabilir. Fakat bu kabiliyetler arasında kavramsal beceri açısından ilk etapta önemli olanı sentez becerisidir. Çünkü olayları bütün bağlantıları ile görmek bu beceri ile

olmaktadır. Öte yandan bireylerin kavramsal yönlerinin güçlü olması açısından sadece bu beceriler yeterli değildir. Bireylerin aynı zamanda çözümlenecek problemin konusuyla ilgili asgari bilgi düzeyine sahip olmaları gerekir.

4. ORGANİZASYONLARDA BİREYLERİN KAVRAMSAL BECERİLERİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

4.1. Bireysel Özellikler

Bireysel özellikler işletmede işgörenleri diğerlerinden ayıran ve belli bir düzenlilik arzeden özelliklerdir. Psikologlar yıllardır yaratıcılık ve zeka düzeylerine göre insanları sınıflandırmışlardır. Bu ayırım neticesinde bireylerin sahip oldukları zeka, eğitim düzeyi, ve cinsiyetlerine göre hangilerinin yaratıcı veya kavramsal becerilerinin daha güçlü olduğu hakkında korelasyonlar kurmuşlardır.

İşgörenler arasındaki önemli farklılıklardan biri de problem çözümüne yaklaşım tarzlarıdır. Yapılan araştırmalarda insanların farklı problem çözümlerinde (Michael Kirton ve meslektaşlarının araştırması) farklı yönlerde yaratıcılıklarının geliştiğini ortaya koymuştur (Kirton, 1976: 622-629). Kavramsal beceriyi besleyen birey özelliklerinden birisi olan yaratıcılığa sahip bireyler problem çözümünde çoğu zaman mevcut yapıyı gözardı edecekler ve problemleri gerektiğinde farklı yöntemlerle tanımlayıp çözüme yoluna gideceklerdir.

Öte yandan kavramsal beceri sahibi yaratıcı bireylerin kişilik profillerinde de farklılık vardır. Yaratıcılığı ve kavramsal becerisi güçlü bir grup insan (Nobel ödüllü bilim adamları, yöneticiler ve öğrenciler) üzerinde yapılan incelemelerde bu insanların birtakım betimsel farklılık gösterdikleri gözlenmiştir (Martindale, 1989: 211-232). Kavramsal becerisi güçlü yaratıcı insanlar genelde kendine güvenen zorlu ve karışık ortamları seven istekli, tolerans sahibi ve yorum yönü güçlü olan insanlardır.

4.2. Çevresel Faktörler

İnsanların çalıştığı ortam ve çevre şüphesiz onların fikir üretmelerini, kavramsallaştırma yapmalarını, ve düşüncelerini ortaya koymalarını etkileyecektir. Eğer bir ortamda fikirlere önyargılı yaklaşıyor ve söylenen fikirler tam dinlenilip analiz edilmeden hüküm veriliyorsa kişilerin fikir üretme istekleri azalacaktır (Amabile, Glazerbrook, 1982: 1-22). Çünkü ürettiği fikirler devamlı bir önyargı ve red duvarına çarpmakta ve insanlar sürekli tenkit etmektedirler. Bu olumsuz duruma genelde sınıflarda, akademik ortamlarda ve iş toplantılarında sık sık rastlarız. Yaratıcı kavramsallaştırmalar yapmanın riskli olduğu ortamlarda insanlar fikir üretmek ve söylemek yerine sunulmuş fikirleri baskın grubun veya bireyin düşüncesi istikametinde eleştireceklerdir. Bu durum böylesi ortamlarda bireylerine kavramsal becerilerinin güdük kalması sonucunu doğuracaktır.

Söz konusu sorunlardan dolayı işletmelerde beyin fırtınası ve diğer kavramsal çözüm üretme teknikleri bu eleştirisel ortamı elimine etmek ve sadece fikir üretimiyle ilgilenmeyi sağlamak için düzenlenir. Buna rağmen bu seanslarda dahi yüz yüze olan insanların fikir üretmede yalnız çalışana göre daha başarısız olduğu gözlenmiştir (Suttan, Hargadan, 1996: 685-718).

Beyin fırtınası ve diğer kavramsallaştırma teknikleri fikir üretmede etkin araçlar olmayabilirler. Fakat bir defada çok farklı görevleri başarmada oldukça etkilidirler. Muhtemel çözümleri üretmenin yanında organizasyona teknik çözüm alternatifleri sunarlar, farklı becerileri kazandırır ve yaratıcılığı teşvik ederler. Günümüz dünyasında farklı düşünme tarzları olan insanların geleneksel statükocu ortamlarda dışlandıkları gözlenmektedir. Ancak Bernard Show'unda dediği gibi dünyadaki ilerlemeler aykırı düşünen insanların sayesinde olmuştur. Herkes birbirinin aynı düşünseydi mevcut durum kabullenileceğinden daha iyisi aranmayacak ve bugünkü teknik ve sosyal gelişmeler olmayacaktı. Dolayısıyla organizasyon yöneticileri bireylerin fikirlerini özgürce söyleyebilecekleri ortam oluşturmalıdır. Çünkü örgütte aykırı fikir olmaması demek herkesin aynı kanaldan beslenerek tek yönlü olarak gerçeklere ulaşmaya çalışması demektir.

5-ORGANİZASYONLARDA YÖNETİCİLERİN KAVRAMSAL BECERİLERİNİ ARTTIRMADA KULLANILAN TEKNİKLER

5.1.Beyin Fırtınası(Brainstorming)

Spesifik bir konu veya problem hakkında bir fikirler demeti oluşturmak istenildiğinde beyin fırtınası tekniğine başvurulur. İşletmede yönetici personelin problemleri kavramsallaştırmasında en etkin sonuçlar üreten tekniklerden birisidir. Bu yönüyle yaratıcı ve üretici bir kavramsallaştırma süreci olup kişiye kısa sürede birçok fikir üretme imkanı sağlar.

Teknik kısaca aşağıdaki adımları içerir.

- Kavramsallaştırma yapacak bireyler bir yerde toplanır.
- Herkesten sırasıyla konu veya problem hakkındaki fikirlerini söylemeleri istenir. (Sıralamada fikirlerini açıkça söyleyebilmeleri ve herhangi bir psikolojik baskı altında kalmamaları için en kıdemsiz veya etkin olmayan kişiden en kıdemliye doğru gitmekte yarar vardır.)
- Herkesin fikri bir tahtaya yazılır.
- Fikirlerin tenkidi ve tartışması yapılır.
- Herkesten, sunulmuş fikirleri ellerindeki kağıtlara kabul derecesine göre sıralamaları istenir.
- Herkesin yazdığı fikirler toplanır.
- En çok kabul gören fikir kabul edilir.

5.2. Beş Niçin Tekniği

Bir problem hakkında yargıya varmak ve çözüm üretmek için niçin sorusu sorulmalıdır. Bu teknik tek tek problemin sebeplerini ortaya koymanın yanında sebepler arasındaki ilişkileri de ortaya koyar. Yani problemin sebeplerini tüm yönleriyle anlamamızı sağlar. Tekniğin adının "5 niçin" olması sonuca gitmede niçin sorusunun çok sorulması gerektiğini vurgulamak içindir. Yani niçin sorusu '5' ten daha fazla sorulabilir (Air Force, 1994: 9).

Tekniğin işleyişi şöyledir;

Problem ortaya konulur. Kavramsallaştırma yapacaklardan niçin sorusunu sorup cevap bulmaları istenir. Problemin nedeniyle ilgili sözkonusu sorular mantıklı cevap alınamayınca kadar sorulur. Niçin sorusunu sormak artık yararlı bir cevap getirmiyorsa problemin sebebi ortaya çıkmış yani kavramsallaştırma aşamasına gelinmiş demektir.

5.3. Bir hedefi tasavvur etme (Mental Imaging)

Bu tekniğin mantığı önce başarıyı hayal edip sonra amaca ulaşmak için gerekli şartları oluşturmaya dayanır. Hayal kurma bireyin gerçekte ne istediğini ve bunun gerçekleşmesi için ne gibi şartların olması gerektiğini ortaya koyar. Profesyonel atletler amaçlarına ulaşmak için bu tekniği çok kullanırlar. Tabii ki bunu kavramsallaştırma yapmak isteyen bireylerde kullanabilir. Bir konu veya problemdeki temel ilişkileri veya engelleri anlamak için bu teknik kullanılır. Tekniğe başlarken önce hoşunuza giden bir şey düşün. Başlamadan önce zihninizi bütün olumsuz düşüncelerden arındırınız. Süreç aşağıdaki gibi işler.;

Gevşeme; Beş altı kez derin nefes alınız. Ev veya işin baskılarından kurtulmaya çalışınız.

Hayal etme; İdeal şartlar olsaydı ne olacaktı ? Beklenen yararı nasıl etkileyecekti? Fikirlerinizi yazınız. Eğer bir grubun parçasıysanız ideal sürecin tanımıyla ilgili olarak öncelikle kendi bireysel fikirlerinizi kullanınız.

Mevcut Durumun Değerlendirilmesi; İçinde bulunduğunuz durum hayal ettiğiniz durumdan farklı mı?

Farkın Tanımlanması; Mevcut ve ideal şartlar arasındaki fark nedir?

Engellerin Belirlenmesi; Mevcut durumla ideal durum arasındaki engel nedir?

Kavramsallaştırmada şüphesiz yukarıda bahsedilen tekniklerin yanında başka tekniklerde kullanılabilir. Ama bunlar veya başka kavramsallaştırma metot ve tekniklerinin başarılı sonuçlar verebilmesi için sözkonusu şahısların mutlaka kavramsal becerinin entelektüel temellerine sahip olmaları gerekir.

6.KAVRAMSAL BECERİYE SAHİP LİDERLERİN BELİRLEYİCİ ÖZELLİKLERİ

Önümüzdeki yıllarda kısıtlı ve geleneksel kaynaklarla, gerek hizmet ve gerekse ekonomik örgütlerde amaçlara sadece yöneticilik bilgileri ile ulaşmak bir hayal olacaktır (Aktulga, 1998: 10). Enformasyon çağı toplumunu tanımlayan bir özellikte, hızlı teknolojik değişimi uygulama ve bütünleştirme kabiliyetidir. Enformasyona dayalı teknolojinin uygulanması ve bütünleştirilmesi daha fazla bilgi yaratacak, daha farklı hareket etmemizi ve davranmamızı sağlayacak ve örgütlerimizde yapısal değişikliklere yol açacaktır (Sullivan, 1997: 178).

Sürekli değişim, günümüzde iş hayatının ayrılmaz bir parçası olarak algılanmaya başlanmıştır.

Artık şirketler, büyük kurumlar ve diğer organizasyonlar, rekabet gücünü koruyabilmek için sadece bugünle ilgilenmenin yeterli olmadığını, aynı zamanda geleceği de yönetmek zorunda olduklarını bilmektedirler. İşte bu noktada herkesin ortak fikri, uzun yıllar boyunca uygulanan otorite bazlı yönetim biçiminin tarihe karışmak üzere olduğudur. 21. Yüzyıla damgasını vuracak olan şirketler, yönetim sisteminin tıkanmasına yol açan otoriter yapıyı ortadan kaldıran, lider özelliklerine sahip kişi ve ekipleri stratejik bir yapılanma içinde doğru biçimde yerleştiren ve çalışanların etrafındaki duvarları yıkarak onların daha verimli ve yararlı sonuçlar üretmesini sağlayanlar olacaktır (Aclan, 1998: 13). 21.yüzyılda vizyonu, hayalleri, misyonu ve stratejik hedefleri olan insanlara sürekli neyin önemli olduğunu ve neden orada olduklarını bilmelerini sağlayacak bir ortam yaratan liderler başarılı olacaklardır (Bennis, 1998: 4). Özetlemek gerekirse 21. Yüzyılda kavramsal beceriye sahip liderin belirleyici özellikleri aşağıdaki gibi olacaktır.

- Tarayabilen ve odaklanabilen, geniş bir kişisel bakış açısına sahip, gördüklerini ve öğrendiklerini kavramsallaştırabilen liderler (Sullivan, 1997: 245).

- Değerlere ve vizyona dayalı stratejik mimariyi oluşturabilen liderler: Drucker Vakfı'ndan Frances Hasselbein bunu şu şekilde ifade etmiştir: "Liderlik, bir hokkabazlık yada beceriler sepeti değildir. Lideri lider yapan onun kişisel kalitesi, karakter ve cesaretidir." Paylaşılan değerlerin güçlü bir şekilde hayata geçirilmesi için liderin kişisel değerleri ile örgütün paylaşılan değerlerinin birbirini tutması gerekir.

- Başkalarının göremediği kalıpları görebilen ve hızla karar verip harekete geçme cesaretine sahip olan liderler (Sullivan, 1997: 246).

- Bizzat kendileri teknolojiye vakıf olan liderler: Lider, yeni teknolojiyi; üretkenliğini yönlendirme ve yönetme yeteneğini güçlendirmek için kullanacak kadar anlamalı ve onun bir parçası olmalıdır.

- Astlarına öğretebilen ve onları geliştiren liderler: Her lider resmi ve gayri resmi anlamda lider yetiştirmeye çalışmalıdır. Resmi olarak kendisi, hem kişisel olarak gelişip bir örnek oluşturan bir katılımcı, hem de elemanlarının liderler olarak yetişme olanaklarına sahip olmasını sağlayan, bunu gerçekleştirenleri ödüllendiren bir himayecidir.

- Sorgulamayı, keşfetmeyi seven liderler. Bu, küresel kaşifler, bilinmeyen topraklara gider ve sorgulayıcı bir düşünce yapısıyla çevrelerini incelerler. Farklı özelliklere sahip, farklı kültürlerde yetişmiş insanları nasıl bir araya getireceklerini bilirler. Bu küresel kaşifler, farklılıklara bayılırlar. Sürekli olarak başka insanlara ilgi duyarlar. Farklılığın, maceranın, yeniliğin peşinde koşar; olayların içindeki çok yönlülüklerden, belirsizliklerden, kötü rastlantılardan çekinmezler.

- Fırsatlara açık, bilgili, iyimserdirler. Sorunların, hatta başarısızlıkların ortasında bile fırsatları nasıl arayıp bulabileceklerini bilirler. Gerçekleri gözden kaçırmazlar, ama genelde iyimserdirler; madalyonun parlak yüzünü, bardağın dolu yarısını görürler (Covey, 1998: 6).

- Liderler, sistemleri bütün olarak gözlemlemeli ancak aynı zamanda uygulamacı olabilmek için sistemin hangi yönleri üzerinde çalışacaklarsa sınırlarını çizebilmelidirler.

- Liderler, parçalar arasındaki ilişkileri, bağlantıların dinamizmini ve karşılıklı bağımlılıkları anlamak zorundadır. Çünkü bütünü parçaların toplamından daha büyük yapan şey, parçalar arasındaki ilişkilerin biçimidir (Norgard, 1997: 16).

- Öncelikleri belirleyebilen liderler. İşin özünü belirlemek, önceliklerin belirlenmesinde atılacak ilk adımdır. Öncelikleri belirlemek çok önemli bir liderlik sorumluluğudur. Öncelikler olmadan tüm çabalar boşa gidebilir. Kavramsal yönü gelişmiş liderler kurum misyonunu ve değerlerini, ayrıcalıklı bir çerçeve içine alan liderlerdir: Yani kurumun hedefleri günlük işlerin sıradanlığından çıkarak, cesaret ve hatta fedakarlık gerektiren hedefler haline gelirler (Bardwick, 1997: 8-9).

21.yılın kavramsal becerisi güçlü liderleri olayları kavramada kendilerine şu soruları sormaları gerekir (Wheatley, 1992: 27).

- Ne oluyor?
- Ne olmuyor?
- Eylemi nasıl etkileyebilirim?

Kavramsal beceri, bu soruların ikincisinde gizlidir. Etkin lider ne olmadığını düşünerek bütün seçenekleri görmek için zihnini daha geniş olanaklara açabilmelidir. Bundan sonra ne olup ne olmayacağını daha iyi sezineyebilir hareketlerini en avantajlı şekilde planlayabilir. "Eylemi nasıl etkileyebilirim?" diye

sormak suretiyle de eylem ve karşı eylem bağlamında düşünerek, geniş bir tepki yelpazesi oluşturabilir. Kavramsal becerili lider hedefine ulaşmak için aşağıdaki beş adımı izlemelidir (Sullivan, 1997: 71-75).

1.Gözle: Bu aşamada lider “ne oluyor?” ve “ne olmuyor” diye sorar. Bu yalnızca örgüt dışına bakma süreci değildir; aynı zamanda içeri bakma, güç ve zayıflıkları, temel kimlikleri, kültürel eğilimleri ve gereksinimleri tartma sürecidir. Müşterileri, pay sahiplerini, çalışanları, rakipleri, analizcileri ve düzenlemeciler de dahil olmak üzere örgütün işleyiş melekelerine etkide bulunan bütün örgüt bileşenlerini kapsmalıdır.

2.Düşün: Liderler düşünselliği harekete dönüştürüp bir fark yaratmak adına mükemmellekle yapabildikleri “tek şeyi” yaparlar (Drucker, 1997: 5). Düşünme, fikir üretme sürecidir: “Eylemi etkilemek için ne yapabilirim?” Lider, gözlemlerle toplanan bilgiyi, farklı yönlerden değerlendirerek, eylem yolları, ihtimaller ve almasıklar formüle eder ve yorumlar. Bu aşamada lider hedef belirler. Düşünme aşamasının önemli bir boyutu da, çevrede neyin değişime uğrayacağını, neyin olduğu gibi kalacağını saptanmasıdır. Bu, belirsizliklerin görece kesinliklerden ayrılması, varsayımların tespiti ve riskin tartılıp azaltılması sürecidir.

3.Karar Verme: Bundan sonra lider hedefin gerçekleştirilmesi için en iyi şekilde nasıl ilerleneceğini belirler. En önemli katılımcıların özgül rollerini ve başarının önündeki tahdit ve sınırlar ile ölçülebilir başarı standartları gibi görevleri belirlemeyi içerir.

4.Harekete Geç: Bundan sonra örgüt, çoğu kez öğrenmenin derhal başlayabilmesi için somut pilot projelerle başlayarak, liderin kararlarını yerine getirmeye başlar. Lider buna bizzat katılmalı, özellikle değişim süreçlerine erken müdahaleler yapmalıdır. Liderin desteği ve katılımı, değişimin önemini gösterir ve önceki liderlerin katılımını artırır.

5.Öğren: Liderlik geliştirme basamaklarının en önemli adımı olan bu basamak, karar ve eylemin sonuçlarının çevreyle ve gelecekteki eylemlerle bağlantılarının kurulmasıyla tamamlanır. Kavramsallaştırma sürecinde lider ve örgüt etkin olabilmek için davranışlarında değişiklikler yapar. “Şu anda bildiklerimizi o zaman öğrenmiş olsaydık, neyi daha farklı yapardık?” diye sorarak gerektiği ölçüde kavramları yeniden düzenler ve hedefleri yeniden belirler.

Kavramsal beceriye sahip olan lider, Ortaçağ duvarcısıyla ilgili darbimeselde olduğu gibi, taş yontarken değil de kendilerini o anda yaptıklarından çok daha büyük bir işte örneğin, katedral yaparken görebilirler (Sullivan, 1997: 91).

7. ORGANİZASYONLARDA KAVRAMSAL BECERİNİN ÖNEMLİ OLDUĞU YÖNETİM BASAMAKLARI VE FALİYETLER

7.1. Tepe Yönetimi(Stratejik Seviye)

İşletmenin bütününe ilgilendiren stratejik planların yapıldığı, kararların alındığı ve işletme ile çevresi arasındaki ilişkilerin düzenlendiği, yönetim seviyesidir. Stratejik seviyeyi oluşturan tepe yönetimi elemanları; yönetim kurulu başkanı ve üyeleri, genel müdür, genel müdür yardımcıları, planlama yöneticisi ve planlama kurmayları, ve üst düzey stratejistlerin oluşturduğu beyin takımıdır. Bilindiği gibi işletmenin yönetim kurulu başkanı ve diğer tepe yönetimi elemanları işletmenin stratejik yönetim ve politikalarından sorumludurlar (Boone, Kurtz, 1980: 169). Stratejik yönetim; çevrenin analiz edilmesi işletmenin kendi imkan ve kabiliyetlerinin belirlenmesi, ve işletme amaçlarının gerçekleştirilmesi için ikisi arasında en uygun hareket tarzlarının seçilmesi ve uygulanması sürecidir (Dinçer, Fidan, 1995: 29). Tepe yönetimi elemanlarının işletmenin genelini ilgilendiren uzun dönemli planları yapmaları onlara diğer yöneticilerden ayrı bir sorumluluk yüklemektedir. Çünkü, işletmenin alt düzeydeki faaliyetlerinin tepe yönetiminin çizdiği formel ve mental çerçeve içerisinde olmasından dolayı, değişen çevresel koşulların ve gelecekteki gelişmelerin sağlıklı bir şekilde tahmin edilememesi işletmenin faaliyetlerinin boşa gitmesine neden olacak ve işletme rekabet gücünü kaybedecektir. Dolayısıyla işletmenin uzun dönemli amaç ve politikalarının sağlıklı bir şekilde belirlenebilmesi açısından tepe yönetimindeki yöneticilerin kavramsal becerilerinin güçlü olması gerekir.

7.2. Orta Kademe Yönetimi (Yönetimsel Seviye)

Yönetim piramidinin ikinci basamağını oluşturan bu düzey, bölgesel yöneticileri, bölüm yöneticilerini, bölge satış yöneticilerini, ar-ge departman yöneticilerini, ve fabrika yöneticilerini içerir. Orta kademe yönetimi tepe yönetimine göre daha teknik ve sosyal konularla konularla ilgilenir. Orta kademe yöneticileri, tepe yönetiminin belirlediği genel planların uygulanması için detaylı plan ve prosedürler belirlemekten sorumludurlar ve daha çok fonksiyonel amaçlarla ilgilidirler. Mesela, özel bir bölge için satış elemanını belirlenmesi, yeni bir etkinlik için ekipman belirleme, ve işgörenlerin performans değerlemelerinin yapılması vb. Buldukları hiyerarşi kademeleri itibariyle belirli bir yetki - sorumluluk ve serbesti sahibi olan orta kademe yöneticilerinin de kavramsal becerilerinin güçlü olması problemlerin çözümünde yeni yol ve yöntemleri kullanma şanslarını arttıracaktır.

7.3. Alt Kademe Yönetimi

Kavramsal beceriye en az ihtiyaç duyan yönetimsel seviyedir. Çünkü rutin işlerin yapılmasından sorumludurlar. Yani fikir üretmek değil de uygulamak

görevleri vardır. Bölüm şefi, gözetmenler, ve grup liderlerini içerir. İşçilerin çalışmasını gözetip yönetmekten ve orta kademe yönetimine rapor vermekten sorumludurlar. Kavramsal becerilerinin güçlü olması tabiki pozitif bir özelliktir. Çünkü bilindiği gibi özellikle işin yapılışıyla ilgili birçok yeniliği kavramsal becerisi güçlü ve alternatif düşünme kabiliyeti olan işçiler yapmıştır. Fakat işletme faaliyetlerinin teorik -felsefi ve fikirsel temelini belirlediklerinden dolayı, kavramsal beceri özellikle üst yöneticilerde bulunması gerekli bir özelliktir (Rodoplu, Akdemir, 1996: 143).

SONUÇ

Mevcut problemlerin çözüm yöntemlerinin kavramsallaştırılması gelecekte karşılaşılabilecek benzer problemlerin de çözümünü kolaylaştıracaktır. Bireyler kavramsallaştırma sayesinde özeli genele uyarlarlar. Tecrübe; kavramsallaştırma olmadan sadece bir anekdot olarak kalır ve sadece konuşulan fakat kendisinden bir şey öğrenilmeyen bir konu olur. Söz konusu beceri sayesinde bireyler her olaydan kurallar üreterek bunu daha sonraki problemleri çözmeye kullanabilirler (Handy, 1993: 27).

Geleceğin değişken ve rekabetçi ortamında liderler kavramsal beceri sayesinde sayıları ne kadar olursa olsun, parçaları inceleyerek bütün hakkında bilgi sahibi olabileceklerdir.

Önümüzdeki yıllar daha yüksek oranda sistematize olmuş bir akıl yürütme becerisi gerektirecektir. Parçaları analiz etme çabaları yerine ilişkiler ağlarını anlama çabaları ön plana çıkacaktır. Dolayısıyla, **parçalar arasındaki ilişkileri, bağlantıların dinamiğini ve karşılıklı bağımlılıkları anlayabilen kişiler kavramsal becerileri güçlü liderler olabileceklerdir. Çünkü bütünü parçaların toplamından daha büyük yapan şey, parçalar arasındaki ilişkilerin biçimidir** (Norgard, 1997: 17). Geleceğin modern organizasyonları, bugünkü teknik geliştirmeyi ciddiye aldıkları kadar, kavram geliştirmeye de önem vereceklerdir. Gerçekten de teknoloji giderek herkesin kullanabileceği ortak bir mal olmaktadır. Bu durumda, rekabet üstü olmayı, yaratıcı kavramsal beceri getirecektir

Nedeni ortadan kaldırılamayan sorunları aşabilmek için, farklı bir düşünce biçimi gereklidir. Çünkü Einstein'ın da dediği gibi problemler kendilerini ortaya çıkaran yol ve yöntemlerle çözülemezler. Dolayısıyla sorunları aşmamızı sağlayabilecek yeni yol ve yöntemler tasarlamalıyız. Bu durumda ağırlık analizden çok tasarım olmalıdır. Tasarım için de yaratıcılık ve yeni kavramlar üretebilme yeteneği gerekmektedir.

Günümüzün hızla değişen sosyo - ekonomik, teknolojik ve diğer çevresel koşullarında işletme organizasyonlarının yaşamlarını devam ettirmeleri ancak kendi geleceklerini yaratmaları ve yarının belirsizliğinde başarılı olacak örgütleri kurmalarıyla mümkündür. Bu ise; değişen koşulların teşhisini yapabilen ve

gelecekteki değişimleri zamanında fark edebilen kavramsal becerileri güçlü liderlere sahip olmayı gerektirmektedir.

Bir bireyde kavramsal becerinin gelişip yeşermesi için şüphesiz bir entelektsel altyapıya ihtiyaç vardır. Bu entelektsel altyapının öğeleri ise; birleştirme (sentez), analiz ve uygulama kabiliyetleridir. Birleştirme kabiliyeti verileri bir bütünü tamamlayacak şekilde birleştirebilmeyi; analitik kabiliyet, konu veya sorunla ilgili verileri analiz edebilmeyi; uygulama kabiliyeti ise, problem çözümüyle ilgili önerileri üçüncü şahıslara sunabilmeyi ifade eder.

Organizasyonlarda kavramsal becerinin önemli olduğu yönetim basamakları ve faaliyetler ise, işletmenin bütününe ilgilendiren stratejik planları yapan, işletme ile çevresi arasındaki ilişkileri düzenleyen, ve işletmenin bütününe ilgilendiren kararları alan tepe yönetimidir. Stratejik seviyeyi oluşturan tepe yönetimi elemanları; yönetim kurulu başkanı ve üyeleri, genel müdür, genel müdür yardımcıları, planlama yönetici ve planlama kurmayları, ve üst düzey stratejistlerin oluşturduğu beyin takımının kavramsal becerilerinin enüst düzeyde olması gerekir.

Kavramsal becerisinin güçlü olması gereken ikinci yönetim düzeyi ise; orta kademe yönetimidir. Yönetim pramidinin 2. Basamağını oluşturan bu düzey, bölgesel yöneticileri, bölüm yöneticilerini, bölge satış yöneticilerini, ar-ge departman yöneticilerini, ve fabrika yöneticilerini içerir. Orta kademe yönetimi tepe yönetimine göre daha detaylı konularla ilgilenir. Buldukları hiyerarşi kademeleri itibarıyla belirli bir yetki - sorumluluk ve serbesti sahibi olan orta kademe yöneticilerinin de kavramsal becerilerinin güçlü olması problemlerin çözümünde yeni yol ve yöntemleri kullanma şanslarını arttıracaktır.

Kavramsal beceriye göreceli olarak en az ihtiyacı olan yönetim kademesi ise; alt kademe yönetimidir. Çünkü rutin ve teknik işlerin yapılmasından sorumludurlar. Yani fikir üretmek değil de üretilmiş fikirleri uygulama görevleri vardır. Bölüm şefi, gözetmenler, ve grup liderlerini içerir. İşçilerin çalışmasını gözetip yönetmekten ve orta kademe yönetimine rapor vermekten sorumludurlar. Dolayısıyla bu düzeydeki yöneticilerin kavramsal becerilerinin güçlü olması pozitif bir özellik olmakla birlikte üst ve orta düzey yönetimdeki kadar önemli değildir.

KAYNAKÇA

ACLAN Acar, "Değişim Yönetiminde Liderliğin Önemi", Çev.Günhan Günay, Executive Excellence, Yıl.2, Sayı.13, Nisan 1998.

ADAIR John, Talbot, ADAIR, Zaman Yönetimi. Çev. Bengi Güngör, Ankara: Öteki Yayınevi, 1993.

AKTULGA Doğu, "Liderliğe Bir Bakış", Çev. Günhan Günay, Executive Excellence, Yıl.2, Sayı.13, Nisan 1998.

Aktulga, Doğu "Liderliğe Bir Bakış", Executive Excellence, Yıl.2, Sayı.13, Nisan.

ALBRECHT Karl, "Çift Odaklı Vizyonun Gücü", Çev. Günhan Günay, Executive Excellence, Yıl.1, Sayı.7, Ekim 1997.

AMABIL, Teresa M. and Glazebrook H, "A Negativity Bias in Interpersonal Evaluation." Journal of Experimental Social Psychology, 18 January, 1982.

ARGUN **Tanju**, "Değişim ve Gelecek", Çev. Günhan Günay, *Executive Excellence*, Yıl.1, Sayı.9, Aralık 1997.

ARGUN **Tanju**, "Vizyon", Çev. Günhan Günay, *Executive Excellence*, Yıl.1, Sayı.7, Ekim 1997.

ARIKAN **Semra**, "Değişim Önderliği", *Verimlilik Dergisi*, Sayı.2, 1994.

BARDWICK **Judith M.**, "Duygusal Liderler", Çev. Yeşim Cimcoz, *Executive Excellence*, Yıl.1, Sayı.1, Nisan 1997.

BARON **David P.**, "Integrated Strategy, Trade Policy and Global Competition", *California Management Review*, Vol.39, No.2, Winter 1992.

BENNIS **Warren**, "Liderlerin Liderleri", Çev. Günhan Günay, *Executive Excellence*, Yıl.2, Sayı.13, Nisan 1998.

BLANCHARD **Ken**, "Anlaşılır Vizyon", Çev. Günhan Günay, *Executive Excellence*, Yıl.1, Sayı.7, Ekim 1997.

BOONE **Louis E.** ve **David L. KURTZ**, *Contemporary Business*, sixth edition, Florida, 1980.

BUCHANAN **Huczynski**, *Organizational Behavior*, New York:Free Press, 1985.

Casley **Todd**, *Human Relations in Organizations*, Chicago:SPSS Inc, 1991.

COLLINS **James C.**, **J. I. Parras**, "Building a Visionary Company", *Built to Last*, Vol.41, No.3, 1993.

COLLINS **James C.**, **Jerry I. Parras**, "Building Your Company's Vision", *Harvard Business Review*, No.25, September-October 1996.

COULSON **Colin**, "Strategic Vision or Strategic Con?", *Long Range Planning*, Vol.25, No.1, 1992.

COVEY **Stephen R.**, "Küresel Düşünen Yöneticilerin Yedi Alışkanlığı", Çev. Günhan Günay, *Executive Excellence*, Yıl.2, Sayı.13, Nisan 1998.

DALE **Ernest**, *Yönetim Teorileri-Geçmiş ve Gelecek*, Çev. Osman Akınhay, Ankara:Öteki Yayınevi, 1996.

DE BONO **Edward**, *Six Thinking Hats*, London: Penguin Books, 1985.

DİNÇER **Ömer Fidan Yahya**, *İşletme Yönetimine Giriş*, 1.Baskı, İz Yayıncılık, İstanbul, 1995.

DRUCKER **Peter F.**, "Liderler Düşünselliği Harekete Dönüştürürler", Çev. Günhan Günay, *Executive Excellence*, Yıl.1, Sayı.9, Aralık 1997.

ERGUN **Turgay**, *Yönetim Psikolojisi-I*, Ankara:Türkiye ve Orta Doğu Anme İdaresi Enstitüsü, 1979.

GORDON **Judith R.**, *Organizational Behavior*, New York:Doubleday, 1993.

GREENBERG **Baron**, *Behavior Organizations*, Newjersey: Basil Blackwell, 1993.

GULL **Gregory A.**, "Dönüşümü Anlamak", Çev. Günhan Günay, *Executive Excellence*, Yıl.1, Sayı.9, Aralık 1997

HANDY, **Charles**, *Understanding Organizations*, Fourth edition, Penguin books, 1993, s. 27.

HUCZYNSKI **Buchanan**, *Organizational Behavior*, New York:Free Press, 1985.

HUNT **John W.**, *Yönetici Örgüt İçindeki Davranışlar Kılavuzu*, Çev. Mesut Odman, Ankara:Öteki Yayınevi, 1996.

JAMES **Jennifer**, *Gelecek Zamanda Düşünmek*, Çev. Zülfü Dicleli, İstanbul: Boyner Holding Yayınları, 1997.

NEWTROOM **John W**, **DAVIS K**, *Organizational Behavior*, New York: Halsted Press, 1993.

KIRTON **M.J.**, *Adaptors and Innovators.A Description and Measure*.Journal of Applied Psychology.61/5, (October 1976).

KOÇEL **Tamer**, *İşletme Yöneticiliği*.Organizasyon ve Davranış. İ. Ü.İşletme Fakültesi yayını.İstanbul,1982.

- LARWOOD Laurie, C. M. Fable, M. P. Kriger, P. Miesing, "Structure and Meaning of Organizational Vision", *Academy of Management Journal*, Vol.38, No.3, 1995.
- LEI David, "Strategies for Global Competition", *Long Range Planning*, Vol.22, No.1, 1996.
- LIPTON Mark, "Vizyonun Somutlaştırılması", Çev. Günhan Günay, *Executive Excellence*, Yıl.1, Sayı.7, Ekim 1997.
- LUTHANS Fred, *Organizational Behavior*, Mc Graw-Hill International Editions, sixth edition, Istanbul /Turkey, 1992.
- MALLINS Laurie, *Management and Organizational Behavior*, San Francisco: Jossey-Bass, 1996.
- MERRIT Donna, "A Conceptual Framework for Industry", *Centerfocus*, Vol.11, No.4, April 1996.
- MINTZBERG Henry, "The Fall and Raise of Strategic Planning", *Strategic Management Journal*, Vol.15, No.5, 1994.
- NARTCHOFF Gregory, M. Naele, *Organizational Behavior*, Boston: Martinus, 1990.
- NEWSTROOM John W., K. Davis, *Organizational Behavior*, New York: Halsted Press, 1993.
- NORGARD Mette, "Değişime Doğru", Çev. Günhan Günay, *Executive Excellence*, Yıl.1, Sayı.9, Aralık 1997.
- OSLAND Kolb R, *The Organizational Behavior Reader*, Santa Monica, CA: Goodyear , 1991.
- OSWALD Sharon L, MOSSHOLDER Kevin W. "Vision Salience and Strategic Involvement", *Strategic Management Journal*, Vol.15, No.1, 1994.
- ÖZKALP Enver, *Davranış Bilimleri ve Organizasyonlarda Davranış*, Eskişehir: Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları, No:249/169 , 7.Bölüm, 1996.
- Process Improvement Guide, Second edition, Air Force Quality Institute, Alabama, September, 1994.
- ROBBINS Stephen P., *Organizational Behavior*, Greenwich CT : JAI Press, 1996.
- RODOPLU Gültekin - Akdemir Ali, *İşletme Bilimine Giriş*, Isparta, 1996.
- STONER Jesse, "Vizyon, Misyon ve Değerler", Çev. Günhan Günay, *Executive Excellence*, Yıl.1, Sayı.7, Ekim 1997.
- STREBEL Paul "Why Do Employees Resist Change?", *Harvard Business Review*, Vol.29, No.8, May-June 1996.
- SULLIVAN Gordon R., "Görmek ve Yapmak", Çev. Günhan Günay, *Executive Excellence*, , Sayı.7, Ekim 1997.
- SULLIVAN Gordon R., Michael V. Harper, *Umut Bir Yöntem Olamaz*, Çev. Ayşe Bilge Dicleli İstanbul: Boyner Holding Yayınları, 1997.
- SUTTAN Robert I and HARGADAN Andrew, "Brainstorming Group in Context: Effectiveness in a Product Design Firm", *Administrative Sciences Quarterly*, 41(1996).
- TOD Castley, *Human Relations in Organizations*, Chicago: SPSS Inc., 1991.
- WHEATLEY Margaret, *Leadership and The New Science*, San Francisco: Berret-Koehler, 1992.

GENEL İDARİ USUL KANUNU BULUNMAYAN ÜLKEMİZDE KANUNLA USULE BAĞLANMIŞ BİR İDARİ İŞLEM: KAMULAŞTIRMA ÜZERİNE BİR İNCELEME

Yrd. Doç. Dr. Halil KALABALIK

Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F. Kamu Yönetimi Hukuk Bilimleri, TRABZON

GİRİŞ

Toplumun ortak ihtiyaçlarının karşılanması devletin en başta gelen görevlerindedir. Bunların başında hiç kuşkusuz iç ve dış güvenlik gelmektedir. Devlet adına genel sağlık, eğitim, sosyal güvenlik, konut, sosyal sigorta, sosyal kalkınma, sosyal yardım gibi hizmetleri yürütmekle yükümlü idarenin bunları yerinde, zamanında ve sürekli bir şekilde yürütebilmesi için ihtiyaç duyduğu taşınır ve taşınmaz malları öncelikle alım-satım yoluyla özel kişilerden, rızalarıyla karşılamaya çalışır. Ancak, idare bazen ihtiyaç duyduğu malları bu yolla elde edemeyebilir. Çünkü, özel şeylerin malikleri bunları idareye satmak istemeyebilirler. İşte, idare, normal kazanma yollarıyla (satın alma, imal, inşa, mübadele vs.) kamu hizmetinin gerektirdiği malları elde edemediği durumlarda, kamu gücünü kullanarak zorla kazanma yetkisi ile donatılmıştır.

Ortak ihtiyaçların karşılanması sırasında devlet bazen özel kişilerden de taleplerde bulunmak zorunda kalabilir. Bu takdirde, özel yararlar ile kamu yararları çatışmaktadır. Demokratik toplumlarda kamusal yarar kişisel yararlardan daha üstün ise, kamu yararının varlığı özel kişilerin yararlarının haksız ve adaletsiz bir şekilde, zorla ihlal edilmesi de düşünülemez. Bu iki yarar arasında bir dengenin kurulması, idare hukukunun en önemli ilkelerindedir. idare haiz olduğu kamu gücünü kullanırken, temel hak ve hürriyetlere mümkün olduğu kadar saygı göstermek ve mal edinme hususunda tek taraflı hareket etme yolunu tutmadan önce, tıpkı özel kişiler gibi hareket etmek zorundadır. Her ihtiyaç karşısında kamulaştırma yoluna gidilmesi kanun koyucu tarafından uygun görülmemiştir. Bunun pozitif kanıtı 2942 sayılı Kamulaştırma Kanunu'nun 8 inci maddesidir. Zira bu maddede, idarenin «...tespit ettireceği bedel üzerinden mal sahibi ile anlaşarak taşınmaz malı, kaynağı veya bunlar üzerindeki irtifak haklarını satın alabileceği belirtilmektedir.

Genel olarak, özel mülkiyete ait taşınmaz bir malın kamu hizmetlerinin yürütülmesinde kullanılmak amacıyla, hukuka uygun bir şekilde, idarenin tek taraflı bir irade beyanına dayanılarak ve karşılığı peşin ödenmek suretiyle idarenin mülkiyetine geçirilmesi idarî kazanma usullerinden biri olarak ortaya çıkmaktadır. «*Kamulaştırma*» olarak adlandırılan bu kurum, mülkiyet hakkını ortadan kaldıran bir olgu olması nedeniyle hukuk kurallarıyla ayrıntılı olarak düzenlenmiştir. Anayasa (AY) madde (md.) 35, mülkiyet hakkını hem bir kurum olarak, hem de bir hak, bilhassa kişilerin temel haklarından biri olması itibarıyla korumuş, toplum ve kamu yararı amacıyla sınırlanmasının ancak kanunla olabileceğini öngörmüştür. Diğer bir deyimle, ancak kanunda gösterilen usul ve şartlara uymak ve gerçek karşılığını peşin ödemek suretiyle kamulaştırma yapabilir. Mülkiyet hakkının bir hak olarak Anayasa tarafından korunması, benzer durumda bulunan malikler arasında

kendilerine yükletilen külfetler bakımından eşitlik bulunmasını gerektirir. Bu nedenle, kamu yararı nedeniyle de olsa benzer durumda olan maliklerden sadece bazılarına idarece yükletilen mükellefiyetler veya mülkiyet haklarına konan sınırlamalar, malikler arasında bulunması gereken eşitliği sarstığından, mülkiyet hakkına bir tecavüz sayılır.

Türk hukukunda yapılış şekli ve prosedürü kanunlarla düzenlenmiş işlemler çok azdır. Bunlardan biri de kamulaştırma'dır.

1. KAMULAŞTIRMA HAKKINDA GENEL BİLGİLER

10. KAMULAŞTIRMA KAVRAMI VE TANIM

Kamu hizmetlerinin yerine getirilmesi amacıyla idarenin zorla özel mülkiyete konu bir taşınmaz malın mülkiyetini elde etmesi ve kamu yararının üstünlüğü karşısında, malikin kaybettiği değere karşılık olmak üzere bir bedel ödenmesi halleri, aşağı yukarı bütün hukuk düzenlerinde «kamulaştırma»2 kurumu olarak ortaya çıkmış ve «mülkiyet hakkı»nı kaldırması nedeniyle tükelerin anayasa ve kanunlarında ayrıntılı olarak düzenlenmiştir.

Türk Hukuk Lugatı'nda kamulaştırma (istimlâk; ing. expropriation; Fr. expropriation, Alm. enteignung [vongrundeigentum] şöyle tanımlanmaktadır: «Âmme menfaatleri namına takdir edilen bedeli peşin verilme üzere, bir gayrimenkulün, malikin rızasına bakılmaksızın elinden alınmasıdır. İstimlâk, devlete, âmme menfaatlerinin korunması ve âmme hizmetlerinin görülmesi için tanınmış yetkilerden ve gayrimenkul mülkiyeti üzerine konulmuş tahditlerden biri olup ancak kanunların kendilerine bu yetkiyi tanıdığı âmme ve idare müesseseleriyle, istisnaî olarak bazı teşebbüsler namına ve yine kanunlarla muayyen şartlar, usul ve merasim dairesinde kullanılır. İstimlâk idarî bir muamele olmakla beraber, mülkiyet hakkının bir tahdidi olduğu için bedel ve mülkiyetin intikali üzerindeki ihtilaflar adli kaza mercilerinde hallolunur» (Türk Hukuk Lugatı, 1991, s. 171).

Doktrinde, kamulaştırma, genellikle bu işleme konu olan şeyin dar veya geniş tutulmasına göre, çeşitli şekillerde tanımlanmaktadır. Bazı yazarlar, kamulaştırmanın konusunun sadece taşınmazlar olabileceğini göz önünde bulundurarak tanımlama yoluna gitmişlerdir. Türk doktrinde kamulaştırma konusu olan şeyin dar tutularak, kamulaştırmanın sadece taşınmaz mallara hasredilmesi düşüncesi daha baskındır (Özyörük, 1948, s. 19; Dönmezer, 1941, s. 41; Onar, 1952, s. 1087; Azrak, 1976, s. 56-57). Türkiye uygulaması ve yargı kararlarında da bu görüş hakimdir (Dinçkol, 1986, s. 47).

Buna karşılık, özellikle yabancı doktrin, kamulaştırma konusu olan şeyi geniş tutarak kamulaştırmayı, kişinin hukuken korunan menfaatlerine kamu yararı nedeniyle devlet tarafından el atılması olarak tanımlamaktadır (Bkz: Düren, 1977, s. 143'den naklen: Stephan, 1952, s. 16-17; Bugmann, 1943, s. 7) Kamulaştırma konusu şeyi geniş kapsamlı tutanlara göre, taşınmazlar, taşınırlar, patent hakları komşuluk hakları gibi şey ve haklar kamulaştırma konusu olabilir (Zevkiler, 1977, s. 937).

AY. md. 35'te, herkesin mülkiyet hakkına sahip olduğu ve bu hakkın ancak kamu yararıyla sınırlandırabileceği belirtildikten sonra, AY. md. 46 f. 1'de 1961 AY. md. 38'e paralel olarak, «Devlet ve kamu tüzel kişileri; kamu yararının gerektirdiği hallerde, karşılıklarını peşin ödemek şartıyla özel mülkiyette bulunan

taşınmaz malların tamamını veya bir kısmını, kanunla gösterilen esas ve usullere göre, kamulaştırmaya ve bunlar üzerinde idarî irtifaklar kumaya yetkilidir» denilerek, kamulaştırmanın kimler tarafından, hangi hallerde, kime ait taşınmaz malların ve nasıl kamulaştırılması gerektiği düzenlenmekte, fakat kamulaştırma tanımlanmamaktadır. 2942 sayılı Kamulaştırma Kanununda da Anayasaya paralel hükümler getirilmiş bulunmaktadır.

Doktrindeki tanımlama çabalarını, Danıştay'ın, AY. md. 35 ve 46., Kamulaştırma Kanunu md. 1. ve 3., Türk Medenî Kanunu'nun kamulaştırmadan bahseden 633/1 ve 643/2. maddelerini de dikkate alarak, kamulaştırmayı, devlet ve kamu tüzel kişileri tarafından, kamu yararı nedeniyle, kanunlara dayanılarak özel kişilere ait taşınmaz mal ve kaynakların değer karşılıklarını peşin ödeyerek mülkiyetinin zorla veya tamamen ya da kısmen, tescile gerek kalmadan kamulaştırılan şeyin karşılığının ödenmesiyle ilgili kamu tüzel kişisine geçirilmesi şeklinde tanımlayabiliriz. (Zevkliler, 1977, s. 938; Düren, 1977, s. 144). Bu tanıma, 2942 sayılı K.K. md. 25 göz önünde bulundurularak, idarî yargı açısından işlemin kesinleşmesinin gerektiğini de eklemek gerekir.

11. KAMULAŞTIRMANIN HUKUKİ NİTELİĞİ

Roma Hukuku'nda Klasik çağın sonlarına kadar kamulaştırma işleminin cebri satış niteliğinde olduğu, Klasik sonrası dönemde «*truncus*» olarak kabul edildiği, imparatorluk döneminde ise kamulaştırma işleminde özel mülkiyet sahiplerinin iradelerinin önem taşımadığı ve tek taraflı bir kamu hukuku işlemi olarak kabul edildiği görülmektedir (Karadeniz, 1975, s. 37).

Kamulaştırma işleminin hukukî niteliğini açıklayan çeşitli teoriler ileri sürülmüştür.³ Bugün artık kamulaştırma işlemi «*salt bir kamu hukuku işlemi*» olarak kabul edilmektedir. Kamulaştırılan taşınmazın bedelinin malike ödenmesi, kamulaştırmayı yapan idarenin kamu hukukundan kaynaklanan bir yükümlülüğüdür. Kamulaştırma her ne kadar özel hukuka ilişkin sonuçlar doğursa da burada kesinlikle özel hukuk ilişkisi yoktur. Zira, kamulaştırma yapma yetkisini kullanan devlet veya kamu tüzel kişileri kamu gücünden kaynaklanan bir yetki kullanarak özel mülkiyete el atmaktadırlar (Zevkliler, 1977, s. 944; Düren, 1977, s. 147; Meriç, 1951, s. 16). Bu nedenle, kamulaştırma işlemi, idare hukuku esaslarına göre, bir kanuna dayanılarak, idarenin tek yanlı iradesi ile yapılan bir işlemdir (Özyörük, 1948, s. 12).

Kamulaştırmanın mülkiyetten doğan ödevler niteliğinde olup olmadığı da tartışmalıdır. Doktrinde bazı yazarlar (Akipek, 1967, s. 310; Eren, 1974, s. 12),⁴ kamulaştırmanın, kamu yararı nedeniyle mülkiyetten doğan ödevler niteliğinde olduğunu belirtmektedirler. Buna karşılık, diğer bazı yazarlar (Zevkliler, 1977, s. 940; Düren, s. 19)⁵ kamulaştırmanın mülkiyetten doğan bir ödev olmadığı kanaatinde dirler. Taşınmaz mülkiyeti, malik ile taşınmaz arasında bir ilişkidir. Bu ilişki toplumda ve topluma oranla sosyal işlevine göreceli bir anlam ifade eder. Kapsamı ve niteliği belirli yer ve zamanlarda kanunlarla tespit edilir, düzenlenir ve sınırlanır. Bu göreceli anlam, Türk Hukukunda bu hakkın mutlak ve tabî bir hak değil, sosyal ve ekonomik bir hak olduğunu, kanunla ve kamu yararı amacıyla sınırlanabileceğini ve bu sınırlamanın demokratik toplum

gereklere aykırı olamayacağını ifade eder (Örtücü, 1976, s. 52). Ancak, kapsamı maddî olan bu hakkın ve bu hakkı kullanma hüriyetinin malikinin iradesi dışında ortadan kaldırmasının sebepleri Anayasa'da gösterilmiştir. Bunlardan birisi de kamulaştırmadır. AY. md. 35'te ifade edilen kanunla sınırlama halleri genel düzenleme niteliğinde, olağan, genel yetkilerin kullanıldığı hallerdir. AY. md. 46'da sözü edilen, kamu yararının gerektirdiği hallerde devlete ve kamu tüzel kişilerine tanınan kamulaştırma ve idarî irtifaklar kuma yetkisi ise mülkiyet ilişkisini ortadan kaldıran ya da irtifak hakkı kurulması hallerinde olduğu gibi, ilişkiden doğan yetkilerin bir ya da birkaçını durduran ama ilişkiyi de paraya çeviren özel hallerdir. AY. md. 35, kamulaştırma, idarî irtifak ve devletleştirme dışında da genel düzenlemelerle, yasama ve yürütme işlem ve eylemleriyle mülkiyet ilişkisinden doğan tüm sınırlama hallerini kapsamaktadır. AY. md. 46'da söz konusu edilen hallerde, karşılıkların mutlaka ödenmesi söz konusu iken, AY. md. 35'e göre yapılacak sınırlamalarda böyle bir karşılık söz konusu değildir (Örtücü, 1976, s. 53). Kamulaştırma Kanununa göre, kamulaştırılan taşınmaz için, malike bir karşılık ödenir.

12. KAMULAŞTIRMANIN TARİHİ GELİŞİMİ

Kamulaştırma kavramının tarihî gelişimi, mülkiyet kavramının gelişimi içerisinde ve onunla birlikte ele alınabilir.

Eski çağlarda, Mısır, Mezopotamya ve Anadolu'nun ilk medeni toplumlarında kamu hizmetlerinin mahiyeti ve kamulaştırmanın varlığı hakkında herhangi bir bilgi bulunmamaktadır (Özyörük, 1948, s. 30). Roma hukukunda mülkiyet mutlak ve dokunulmaz bir hak idi. Ancak «*Oniki Levha Kanunları*» ile bazı sınırlamalar getirilmişti.⁶ Kamulaştırmanın tazminat ödeme yükümlülüğü ile birlikte ele alınması gereken, egemen güce özgü bir yetki olduğu düşüncesini ilk ortaya atanlar 17. yüzyıl hukukçuları Felemenkli *Hugo Grotius* ile Alman *Samuel Pufendorf*'tur (AnnaBritannica, C.18, 1988, s. 468). 17. yüzyıl başlarındaki İngiliz uygulaması, Parliamentonun kamulaştırmaya izin vermesi, ödenek karşılığının doğrudan tespit edilmesi ya da bu işin yargı organlarına bırakılması şeklindeydi. Yargı organının değerlendirmesi, malikin yokluğunda yapılırdı. Daha sonra Amerikan kolonilerince, tazminatın belirlenmesi sırasında malikin de hazır bulunmasını sağlayan yargılama usulleri geliştirildi (AnnaBritannica, C.18, 1988, s. 468).

Fransız Hukuku'nda da kamulaştırma kavramı bugünkü anlamıyla 1789 Fransız İhtilalinde, Haklar Bildirisi'nin 17. maddesinde yer almıştır. Daha sonra 1804 tarihinde *Code Civile*'nin 545. maddesiyle bildirideki «*kamu zorunluluğu*» deyimini kamu yaran deyimine değiştirilmiştir (Güriz, 1969, s. 196).

Türk Hukuku'nda mülkiyetin dokunulmazlığı ilk defa «*Gülhane Hattı Hümayun*»nda yer almıştır. Kamulaştırmayı düzenleyen ilk hukukî metin ise 4 Recep 1272 tarihli «*Mencûî Umumiyyeye Dair Şeyleri Tanzimi Halinde Lüzumu Olup Kıymeti Layıkası ile Sahiplerinde Mübâyacı Edilecek Arczi ve Saire Hakkındaki Nizamname*»dir. Ancak bu nizamnamede kamulaştırma (istimlâk) kelimesinden hiç bahsedilmemektedir (Dönmezer, 1941, s. 51; Kutlu, 1992, s. 28). 1858 tarihli *Mecelle*'nin 1216. maddesi kamulaştırmanın İslam Hukukunda varlığının bir göstergesidir. 1285 (1869) tarihli «*Dersaadet İdare-i Belediye Nizamnamesi*» ilk defa kamulaştırma nedeniyle doğacak uyuşmazlığın çözüm yerini belirtmektedir. 1876 tarihli *Kanunı Esasi*'nin 21. maddesinde kamulaştırmanın kişinin özgürlüğü bakımından ele alındığı

görülmektedir.⁷ 1879 tarihli *Mencûfi Umumiye için İstimlak Kararname*si genel kamulaştırma kanununu, 1913 tarihli *İstanbul'da ve Vilayatta Daire-i Belediye Nâmına İstimlak Olunacak Mahallenin Sureti İstimlakî Kanun'u Muvakkat* ilk belediye kamulaştırma kanununu oluşturmaktadır (Özyörük, 1948, s. 65). 1924 tarihli *Teshkilat-ı Esasiye Kanunu*'nun (1924 Anayasası) 74. maddesi kamulaştırma, «*kamu faydasına gerekli olduğu usulüne göre canlısımlıca ve özel kamunları gereğince değer pahası peşin verilmedikçe hiç kimsenin malı ve mülkai kamulaştırılmaz*» şeklinde yer almıştır (Şakar, 1990, s. 279). 1934 tarihli ve 2947 sayılı *Belediyece Yapılacak İstimlak Hakkında Kanun* 1913 tarihli kanunla, bu kanun da 1939 tarih ve 3710 sayılı *Belediye İstimlak Kanunu* ile yürürlükte kaldırılmıştır.

1924 Anayasasının yürürlüğe girmesini izleyen yıllarda pek çok kanun çıkarılmış ve bunlar içerisinde kamulaştırmaya ilişkin çeşitli hükümler yer almıştır. Bu hükümlerin çokluğu, çeşitliliği ve bazı durumlarda birbirleriyle uyumsuzluğu derli ve toplu bir kamulaştırma kanununun yapılmasını gerekli kılmıştır (Ayaç, 1987, s. 48). 31 Ağustos 1956 tarihli ve 6830 sayılı *İstimlak Kanunu*, kamulaştırma ile ilgili daha önce çıkmış kanunları,⁸ 6830 sayılı İstimlak Kanunu ise 8 Kasım 1983 tarihli ve 2942 sayılı Kamulaştırma Kanunu ile yürürlükte kaldırılmıştır.

13. KAMULAŞTIRMANIN BENZER KURUMLARLA KARŞILAŞTIRILMASI

130. İstimval ve Kamulaştırma: «İdarenin olağanüstü ve geçici nitelikte kolektif ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla ve mevzuatta öngörülen usule uygun olarak, fertlere ya bir hizmet ifa etmek ya da taşınmaz malın kullanılmasını, taşınabilir malın da mülkiyetini veya sadece kullanılmasını idareye terketmek hususunda yüküm altına sokması» (Azrak, 1976, s. 59) anlamına gelen istimval, kamulaştırmadan, usulünün daha basit, daha idarî, bu nedenle de özel mülkiyet için daha az güvencelere sahip olması ile ayrılır ve kullanış oranı daha dardır (Giritli-Bilgen, 1979, s. 146; Özyörük, 1948, s. 22). En önemli fark ise, konuları açısından: Kamulaştırma taşınmazların mülkiyetinin idareye geçmesi sonucunu doğurmasına karşın, istimval, taşınmazların mülkiyet ve kullanma hakkının, taşınmazların ise sadece kullanma hakkının idareye geçmesi sonucunu doğurmaktadır (Giritli-Bilgen, 1976, s. 146). Kamulaştırmanın aksine, istimvale daha çok olağanüstü zamanlarda, savaş hali ve diğer buhranlı hallerde başvurulmaktadır (Onar, 1966, s. 1131; Giritli-Bilgen, 1976, s. 146; Azrak, 1976, s. 160; Kutlu, 1992, s. 12).

131. Alım-Satım - Kamulaştırma: Borçlar Kanunu'un 182. ve devamı maddelerinde düzenlenen satım sözleşmesi, tarafların karşılıklı olarak iradelerinin bir malın mülkiyetinin bedel karşılığı devri konusunda uyuşmasıdır. Bu nedenle alım-satım rızaya dayanan bir sözleşmedir. Bir kamu hukuku işlemi ve idare hukuku tasamufu olan kamulaştırmada ise, taşınmazın mülkiyetinin devri konusunda tarafların iradeleri birbirine uyuşmamakta ve bedel tarafların iradeleriyle kararlaştırılmamaktadır. Kamulaştırmaya ancak kamu yararı amacıyla başvurulabilmesine karşılık, satımda böyle bir sınırlama yoktur. Kamulaştırma kararına karşı idarî yargıya başvurulabilir, satımda ise, istisnalar dışında, taraflardan biri satım için diğeri aleyhine herhangi bir başvuruda bulunamaz. Kamulaştırma işlemi kesinleşinceye kadar idare bundan tek taraflı olarak dönebilir.

Satım ise bir sözleşme olduğundan, taraflar karşılıklı icap ve kabulleriyle bağlıdır. Kamulaştırmada mülkiyet tescilsiz olarak, işlemin tamamlandığı ve bedelin ödendiği anda idareye geçtiği halde, satım sözleşmesinde alıcının mülkiyeti kazanması için satıcının tapuda taşınmazın mülkiyetinin alıcı adına tescil ettirmesi gerekmemektedir (Zevkliler, 1977, s. 948). Bu farklara rağmen, kamulaştırmanın, alım-satımın özel bir çeşidi olduğuna dair Yargıtay'ın bir kararı (4. HD., 6.4.1976, E: 1976/2856, K: 1976/3659) da bulunmaktadır (Kutlu, 1992, s. 16).

132. Millileştirme - Kamulaştırma: «Bir özel iktisadî teşebbüsün veya teşebbüsler grubunun mülkiyet veya yönetiminin siyasi, iktisadî veya sosyal nedenlerle ve üstün aşamada bir kamu yararının gerçekleştirilmesi amacıyla devlete geçirilerek, hangi hukukî şekli alırsa alsın, kamunun yararına tahsis edilmesi» (Azrak, 1976, s. 56) şeklinde tanımlanan *millileştirmeyle kamulaştırmanın* amaçları farklıdır. Devletin ve kamu tüzel kişilerinin kamu hizmetlerini yürütebilmeleri için ihtiyaç duydukları özel mülkiyete ait taşınmazlara el koymasından ibaret olan *kamulaştırmanın* aksine, *millileştirme* bir toplumun iktisadî, sosyal ve siyasi düzenine ilişkin üstün aşamada kamu yararının gerçekleştirilmesi amacıyla mülkiyet hakkına yapılan bir müdahaledir. Konu unsurundaki farklılık da şudur: *Kamulaştırma* bir veya birden ziyade taşınmaz malın malikinden zorla alınmasıdır. *Millileştirme* de bir zorla kazanma yolu olmakla birlikte, sadece taşınmaz malları değil, iktisadî teşebbüse ait taşınır ve taşınmaz, maddî ve gayri maddî bütün malları kapsar. *Kamulaştırma* ile *millileştirmenin* şekil ve usul kuralları da farklıdır. *Kamulaştırma* idarî ve adli aşamaları olan karma bir idarî işlem niteliğindedir. *Millileştirme* ise birbirinden farklılığı olabilen özel kanunlarla düzenlenir. *Kamulaştırmada* malın bedeli peşin ödenmesine rağmen, *millileştirmede* teşebbüs için ödenecek tazminatın peşin ödenmesi genelde söz konusu değildir (Azrak, 1976, s. 56-59).

133. Devletleştirme - Kamulaştırma: AY. md. 47'de düzenlenen «*devletleştirme*» ile *kamulaştırma* arasındaki farklara geçmeden önce, *millileştirme* ve *devletleştirme* kavramının birbirinden farklı olup olmadığı üzerinde durulmalıdır. Doktrinde çoğunlukla *millileştirme* ile *devletleştirmenin* birbirinden ayrı kavramlar olduğu kabul edilmektedir (Azrak, 1976, s. 76). *Kamulaştırmaya* kamu yararının gerektirdiği durumlarda başvurulabildiği halde, *devletleştirmeye* kamu yararının zorunlu kıldığı durumlarda ve kamu hizmeti ağır basan teşebbüsler hakkında, bir başka deyişle, sadece taşınmazlar hakkında değil, iktisadî ve hukukî bir bütünlüğe sahip bir kurum olduğundan taşınırlar vs. hakkında da başvurulabilmektedir (Azrak, 1976, s. 78; Düren, s. 97). *Kamulaştırmadan* farklı olarak, *devletleştirme* kanun ile olmaktadır (Karatepe, 1986, s. 234-235)» Anayasa Mahkemesine göre, devletleştirme yetkisinin Yasama organınca kullanılması kişiler için daha güvencelidir (AMK. 27.9.1985, E: 1985/2, K: 1985/16, AMKD. S. 21, 1986, s. 224).

134. Sosyalleştirme - Kamulaştırma: Alman sosyalistlerinin geliştirdiği ve üretim araçlarının topluma mal edilmesi, iktisadî ve sosyal yapının değişmesi anlamına gelen «*sosyalizasyon*» (sosyalleştirme) kavramı ilk defa 11 Ağustos 1919 tarihli Weimar Anayasasında rastlanmaktadır (Azrak, 1976, s. 70-71). Bu kavramın kamulaştırma ile pek yakınlığı bulunmamaktadır (Kutlu, s. 1992, s. 21).

135. Elkoyma - Kamulaştırma: Gerek kullanılması ve durdurulması suç teşkil eden mallarla, bir suçun işlenmesinde kullanılmış veya suç teşkil eden bir fiilden hasıl olmuş bulunan malların mülkiyetinin

yargı organları tarafından malikten alınıp devlete geçirilmesi mahiyetindeki «*elkoyma*» (müsadere), gerekse toplumun yararı ve Devletin güvenliği açısından zararlı olarak kullanıldığı tespit edilen malları idare veya yasama organının işlemiyle el konularak mülkiyetinin Devlete geçirilmesi mahiyetindeki «*müsadere*» bir müeyyide niteliği taşımaktadır. (Özyörük, 1948, s. 25; Azrak, 1976, s. 61). Elkoyma da özel mülkiyete konu taşınmazlar üzerinde olmaktadır. Ancak el koymada kamulaştırmanın tersine, taşınmazın zilyetliğinin elde edilmesi el koyma için yeterli olmaktadır. El koyma sonucunda da, kamulaştırmada olduğu gibi, bireyin uğradığı zararın ödenmesi gereken belli bir karşılığı vardır. Bu konudaki bedel ve tazminat davaları adliye mahkemelerinde görülür.

Kamulaştırma Kanunu'na göre, acele işlerde bazı şartların gerçekleşmesi halinde idareye henüz kamulaştırma ile ilgili davalar bitmeden elkoyma yetkisi verilmektedir. Ancak bu elkoyma taşınmazın idare adına tapuya tescilini gerekli kılmaktadır.

Bir de *kamulaştırmaksız elkoyma* vardır. 2942 sayılı Kanununun 38. maddesine göre, kamulaştırma işlemi yapılmaksızın veya işlem yapılmakla beraber bu işlem tamamlanmaksızın ilgili taşınmaz kamu yararına yönelik başka bir ihtiyaca tahsis edilmişse, kamulaştırmaksız el koyma söz konusu olacaktır.

136. Bir İdareye Ait Taşınmazın Diğer bir İdareye Devri - Kamulaştırma: 2942 sayılı K.K. md. 30 kamu tüzel kişilerinin sahip oldukları taşınmaz mal, kaynak ve irifak haklarının diğer bir kamu tüzel kişisi tarafından kamulaştırılmayacağını öngörmektedir.¹⁰ Böyle durumlarda bir idareye ait taşınmaz malın bir başka idareye devredilmesi gerekir. Ancak o taşınmaza hangi idarenin daha fazla ihtiyacı olduğunun belirlenmesi gerekmektedir, devri istenen taşınmazın devir amacına uygun şekilde kullanılmasına hukukî bir engelin bulunmaması da zorunludur (DK. 1.D., 29.3.1991, E. 1991/265, K. 1991/49, Bilgen, 1993, s. 169). Bir idareye ait taşınmaz malın başka bir idareye devrinin şekil ve usul kuralları da kamulaştırmadan farklıdır. Bir idareye ait malın başka bir idare tarafından kamulaştırılması yok hükmündedir (DK., 6.D.' 25.11.1987 tarih ve E. 1987/56, K. 1987/1156, DD., S.70/71, 1988, s. 352).¹¹

14. KARŞILAŞTIRMALI HUKUKTA KAMULAŞTIRMA

23 Mayıs 1949 tarihli Federal Almanya Anayasasının «*temel haklar*» bölümünün 14. maddesinin 3. bendine göre, «*kamulaştırma*», ancak genel yarar için ve yalnız tazminatın mahiyet ve ölçüsünü düzenleyen bir kanunla ya da bir kanuna dayanılarak yapılabilir. Tazminat, genel yararlar ilgililerin yararlarını adil olarak değerlendirecek şekilde tespit edilmelidir. Tazminatın miktarı üzerinde anlaşmazlık halinde genel mahkemelerde kanun yolu açıktır (Örücü, 1976, s. 65; Ulusan, s. 114; Kutlu, 1992, s. 30). Alman sistemi, Anglo-Amerikan sisteminin tersine, tazminatın, malın idare tarafından alınmadan önce verilmesini öngörür. Kamulaştırmanın yöneldiği kamusal amaç sorunu idarî niteliktedir ve adli yargıya girmez (AnnaBritannica, 1988, C.12, s. 474).

4 Ekim 1958 tarihli Fransız Anayasası'nda kamulaştırma ile ilgili bir hükme rastlanılmamaktadır. Ancak parlamento ile hükümet arasındaki ilişkilere ilişkin V. Başlığın altında yer alan 34. maddede mülkiyet

rejimine değinilmiş, fakat ayrıntılarının düzenlenmesi kanun koyucuya bırakılmıştır. Fransız mevzuatı da, malın idare tarafından teslim alınmasından önce tazminatın verilmesini öngörür. Kamulaştırmanın yöneldiği kamusal amaç sorunu idarî niteliktedir ve adli yargıya intikal etmez. Karayolları gibi, genel kamulaştırma yetkisi tanıyan kanunlar daha azdır. Özel durumlarda kamulaştırma yetkisinin kullanılabilmesi için Parlatentonun özel izni gerekir (Kutlu, 1992, s. 31). Fransız kamulaştırma mevzuatında 23 Ekim 1958 tarihli karar ile önemli değışiklikler yapılmış, kamulaştırma rejimi yeniden düzenlenmiştir (Kutlu, 1992, s. 31).

27 Aralık 1947 tarihli İtalya Anayasasının «Yurttaş Hakları ve Ödevleri» başlığını taşıyan 1. Kısımının III. Bölümünde iktisadî ilişkiler düzenlenmektedir. işte bu bölüm içinde yer alan 42. maddenin 3. fıkrasında, «özel mülkiyet yasada öngörülen durumlarda ve tazminat karşılığında kamu yararı gerekçesiyle kamulaştırılabilir». denilmektedir (AnnaBritannica, 1988, C. 12, s. 474).

Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Anayasası'nın V. Değışikliğine göre, «...Hiç kimse, ... yasal bir yöntem izlenmeden yaşamından, özgürlüğünden veya mülkünden yoksun bırakılamaz. Özel mülkiyetteki hiç bir şey, tam karşılığı ödenmeksizin kamu hizmetine alınamaz». (Özyörük, 1948, s. 76; Kutlu, 1992, s. 32). ABD'nde kamulaştırmalarda adil karşılığın denetimi ve tanımıyla ilgili yasal düzenlemeler sınırlıdır. Mahkemeler genellikle adil karşılığı, malın alındığı tarihteki rayiç bedel biçiminde ele alır. Rayiç bedel, yalnızca malın var olan kullanım değerini değil, en iyi kullanım şartları altında gerçekleştirilebilecek en yüksek değeri de kapsar. Federal yönetim ve bir çok eyalet yönetimi, bedelin yargı mercileri tarafından tespit edilmesinden önce, uygun teminatın yatırılmasıyla, idareye mülkiyeti ve zilyetliği elde etme yetkisi veren acele alma (quick taking) yasalarına başvurulur (AnnaBritannica, 1988, C. 12, s. 474).

2. KAMULATIRMANIN GENEL ŞARTLARI

Bu başlık altında kamulaştırma mevzuatı açısından idare kavramı üzerinde durulacak, kamulaştırma yapacak idarenin görev alanı, kamulaştırmanın konusu ve bedelinin ödenmesi gibi genel şartlarına2 değinilecektir.

21. KAMULAŞTIRMANIN İDARECE YAPILMIŞ OLMASI

Kamulaştırma işlemi açısından idare, devletin belli bir tür organ veya organlarını ifade eder. Bunlar bakanlıklar, valilik ve kaymakamlıklar gibi, kamu tüzel kişiliği niteliği bulunmayan merkezî idare birimleri olabileceği gibi, her biri ayrı birer kamu tüzel kişisi olan yerinden yönetim birimleri (il özel idareleri, belediyeler, köyler ve KİT'ler) olabilir.

Ay. md. 46'ya paralel olarak, 2942 sayılı K.K. «*idare*» kavramından ne anlaşılması gerektiğini 2/a bendinde açıklamış bulunmaktadır: «idare; yararına kamulaştırma hak ve yetkisi tanınan kamu tüzel kişilerini, kamu kurum ve kuruluşlarını, gerçek ve özel hukuk tüzel kişilerini... ifade eder.¹³ K.K. md. 2'nin gerekçesinde, kamu tüzel kişileri kavramı ile; il özel idareleri, belediye, köy, üniversiteler, Yükseköğretim Kurulu, Atatürk Kültür Dil ve Tarih Yüksek Kurumu, Türkiye Radyo-Televizyon Kurumu ve kamu kurumlarının kastedildiği açıklanmıştır. Ayrıca kamu kurumlarından ne anlaşılması gerektiği de üç gruba ayrılarak belirtilmiştir. Birinci grupta devlet dairesi, genel müdürlük şeklinde kurumlar (katma bütçeli daireler); ikinci grupta, belirli

mesleklerin kurulması için kurulanlar (barolar, ticaret ve sanayi odaları gibi); üçüncü grupta iktisadi devlet teşekkülleri yer almaktadır. Bu grupta kastedilenler KİT'lerdir. Çünkü, gerekçenin devamında KİT'ler de bu maddeye dahil edilmiştir. Hatta 233 sayılı Kamu İktisadi Teşebbüsleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'nin (RG: 14.11.1984, Sayı 18435) 61/2. maddesinde genel olarak teşebbüs kavramı belirtildiğinden, iktisadi devlet teşekkülü veya kamu iktisadi kuruluşlarından her birinin de kamulaştırma yetkisine sahip olduklarının kabulü zorunludur.

22. KAMULAŞTIRMANIN İDARENİN GÖREV ALANINA GİREN KONULAR HAKKINDA YAPILMIŞ OLMASI

Kamulaştırma, idare tarafından, ancak kamu hizmet ve teşebbüslerinin yürütülmesi için, kanunlarla kendisine verilen görev ve yükümlülükleri yerine getirmek amacıyla yapılabilir. K.K. md. 3'e göre, kamulaştırma yapılmasının birinci ve belki de en önemli şartı, yapılmasında kamu yararı bulunan bir kamu hizmetinin bulunmasıdır. Danıştay da çeşitli kararlarında kamulaştırmanın hangi kamu hizmet veya teşebbüsünün yürütülmesi için yapıldığının kamulaştırma kararında belirtilmesi gerektiğini vurgulamaktadır.¹⁴

«Kamu hizmeti, toplum için kazanılmış olan ortak ve genel bir ihtiyacın tatminine yönelik olarak kamu tüzel kişileri veya onların denetimi altında özel kişilerce yürütülen bir faaliyettir». (Gülen, 1988, s. 148) Anayasa Mahkemesi de bir kararında (9.2.1994, E.1994/43, K. 1994/42-2, RG, 24.1.1995, S. 22181) benzer bir tanım vermektedir. Kamu hizmetinin kaynağı toplumun ihtiyaçlarıdır. Bu ihtiyaçların kamu hizmeti olarak sürekli, paralı veya parasız ve objektif bir şekilde kamu kurum veya kuruluşları veya onların denetiminde özel kişiler tarafından kamu veya özel hukuk kurallarına uygun olarak yerine getirmelerinin belirlenmesi ise kanun koyucuya aittir (Gözübüyük, 1998, s. 236; Onar, 1967, s. 29; Gülan, 1988, s. 154; Kutlu, 1992, s. 35).

Kamulaştırmayı yapacak olan idarenin, kamu hizmetinin yerine getirilmesinde kendisini görevli kılan, görev, yetki ve teşkilatını düzenleyen ilgili kanun ile, kamulaştırma yapılmasında kamu yararı bulunan kamu hizmetinin yerine getirilmesi ile görevlendirilmiş olması ve kamulaştırma yetkisine sahip olduğunun aynı kanunda açıkça belirtilmesi gerekir (Düren, s. 29; Arcaç, I, 1984, s. 141). Danıştay'ın kamulaştırmayı yapan idare ile onun görevi arasındaki ilişkiyi konu alan çok sayıda karar bulunmaktadır.¹⁵

23. KAMULAŞTIRMANIN TAŞINMAZ MAL, KAYNAK VE İRTİFAK HAKKI ÜZERİNDE YAPILMIŞ OLMASI

Kamulaştırma ancak kanun hükümlerinin öngörmüş olduğu şeyler için mümkündür. Kamulaştırma ile ilgili mevzuat hükümlerine göre ancak taşınmaz mallar kamulaştırılabilir. AY. md. 46/1'e göre, «...özel mülkiyette bulunan taşınmaz malların tamamını veya bir kısmını ... kamulaştırmak ve bular üzerinde irtifaklar kurmak...» mümkündür. Aynı şekilde, K.K. md. 1'de «taşınmaz mal ve irtifak hakkı» ve K.K. md. 3/1'de bunlara ek olarak «kaynak hakkı» üzerinde kamulaştırma yapılabileceği belirtilerek, kamulaştırma işleminin konusu ortaya konmuş bulunmaktadır.

230. Arazi: Taşınmaz malın ne olduğu Türk Medenî Kanunu'nun (TMK) 632. maddesinde gösterilmiştir. TMK. md. 632'ye göre, taşınmaz mülkiyetinin konusu, yerinde sabit olan şeylerdir. Bunlar: Arazi¹⁶, tapu sicilinde bağımsız ve sürekli olmak üzere ayrıca kaydedilen haklar ve madenlerdir. TMK. md. 632/2'ye göre, tapu sicilinde bağımsız ve sürekli olmak üzere ayrıca kaydedilen haklar taşınmaz sayılır. Bu haklar, TMK. 652, 751 ve 752. maddelerinde düzenlenen üst, inşaat ve kaynak haklarıdır.

Taşınmaz malikine tanınmış bulunan mülkiyet hakkından yararlanma yetkisinin sınırını AY. md. 35 ile TMK. md. 618/1 çizmektedir. Taşınmazın maliki, AY. md. 35 uyarınca toplum yararına aykırı olarak kullanılmamak ve TMK. md. 618/1'de düzenlenen kurallar çerçevesinde kalmak şartıyla, kendisi için faydalı olduğu oranda arazisinin altını ve üstünü kullanabilir. TMK. md. 641, TMK. md. 618'de düzenlenen kurallardan biridir. Bu maddeye göre taşınmazın düşey kapsamı dışında kalan daha derin ve daha yüksek alanlar devletin hüküm ve tasarrufu altında kabul edilir. Bu alanlardaki maden ve petrol yataklarını malik kullanamaz. Örneğin, MK. md. 679/2'de yeraltı sularının kamunun menfaatine ait olduğu açıkça belirtilmiştir.

2300. Müteemmim Cüzler: TMK. md. 619 gereğince, «mahalli örf'e göre, bir şeyin esaslı usurunu teşkil eden, o şey telef veya tahrip yahut tağyir edilmedikçe ondan ayrılması kabul olmayan cüz'üler, o şeyin müteemmim cüz'üleridir.» Müteemmim cüz üzerinde, asıl şeyden ayrı olarak mülkiyet hakkı tesis edilemeyeceği için, kamulaştırma işlemi taşınmazın müteemmim cüz'ülerini de kapsar. Ancak, asıl şeyden ayrı olarak, müteemmim cüz üzerinde kamulaştırma yapılamaz (Kutlu, 1992, s. 38; Dönmezer, 1941, s. 65; Özyörük, 1948, s. 126-127; Kırbas, 1985, s. 51).

2301. Tabî Semereler: Tabî semereler de, ayrılıncaya kadar asıl şeyin müteemmim cüz'ü mahiyetinde olduğundan ve ayrıldıktan sonra bağımsız bir mülkiyet hakkına konu olabileceklerinden, kamulaştırılan taşınmazın tabî semerelerinin de kamulaştırılan idareye geçmesi gerekir (Özyörük, 1948, s. 127).

2302. Teferruat: TMK. md. 621'e göre, «bir şeye ait yapılacak temlikî tasarruflarda o şeyin istisna olunmayan teferruatı da dahil olur.» Bu yüzden kamulaştırmayı yapan idare, teferruatın kamulaştırma dışında kalacağını belirtmediği takdirde, kamulaştırma teferruatı da kapsayacaktır (Özyörük, 1948, s. 127). Bazılarına göre, teferruatın asıl şeye bağlılığı iktisadî niteliktedir ve teferruat asıl şeyden ayrılmakla o şey iktisadî cihetini kaybetmiş olmakla beraber, asıl şeyin veya teferruatın değeri değişmez. Kamulaştırmanın maksadı, taşınmazın iktisadî nitelikte değil, bir alan olarak elde etmekten ibarettir. Bu nedenle teferruat kamulaştırma dışında tutulmalıdır (Onar, 1952, s. 1097; Kıratlı, 1972, s. 57; Kırbas, 1985, s. 51).

231. Tapu Siciline Bağımsız ve Sürekli Olarak Kaydedilen Haklar: TMK. md. 632'ye göre, tapu sicilinde müstakil ve daimî olmak üzere ayrıca kaydedilen haklar (sınırlı ayrı haklar) ile, bağımsız olma ve süreklilik şartları varsa (TMK. md. 753) diğer irtifak hakları da taşınmazlar gibi işlem görecektir (Özyörük, 1948, s. 128). Kişiye bağlı irtifak hakları kamulaştırmanın konusu dışında kalmaktadır.¹⁷ Buna karşılık, kaynak hakkı da dahil,¹⁸ diğer kişisel irtifak hakları eğer başkalarına devredilmeyeceği kararlaştırılmamışsa ve süreklilik şartını da içeriyorsa kamulaştırmaya konu olur (Kutlu, 1992, s. 40).

232. Madenler: TMK. md. 632'deki düzenlemenin madenlerle ilgili kısmının bir hüküm kalmamıştır. Çünkü, 3.3.1954 tarihli ve 6309 sayılı eski Maden Kanunu madenlerin devletin hüküm ve

tasarrufu altında olduğunu ve içinde buldukları arazinin mülkiyetine tabi bulunmadıklarını öngörmekteydi. Aynı düzenleme yürürlükteki 3215 sayılı Maden Kanunu'nun (RG: 15.6.1985 - 18785) 4. maddesinde de bulunmaktadır.

AY. md. 168'e göre, «*tabî servetler ve kaynaklar devletin hüküm ve tasarrufu altındadır*». Bir taşınmazın sınırları içinde maden bulunması durumunda taşınmaz malikinin maden üzerinde mülkiyet hakkı yoktur. Çünkü madenler tabî servet olması nedeniyle Devletin hüküm ve tasarrufu altındadır ve özel mülkiyete konu olmadıkları için madenler kamulaştırılmazlar.¹⁹

Kamulaştırmaya konu olan taşınmazın, kamulaştırma anında özel mülkiyete konu olması gerekir. İdarenin mülkiyetinde bulunan mallar kamulaştırılmaz; ancak bir idareden diğer bir idareye devri mümkündür (K.K. md. 30). Kamulaştırma konusu taşınmazın malikinin yabancı devlet vatandaşı olmasının da hiç bir etkisi yoktur. Ancak, 3083 sayılı *Sulama Alanlarında Arazî Düzenlemesine Dair Tarım Reformu Kanunu'nun* 18. maddesine göre yabacılara ait taşınmazın kamulaştırılmasına Bakanlar Kurulu karar verecektir. Bu istisnai hüküm sadece adı geçen Kanunun uygulaması bakımındadır (DK. 6.D. 19.1.1988, E. 1987/405, K. 1988/52, D.D., S. 72-73, 1989, s. 352).

24. KAMULAŞTIRMA BEDELİNİN ÖDENMESİ

Maliki bulunduğu taşınmazı kamulaştırılan kimse, bu işlem sonucunda bir zarara uğramaktadır. Kamulaştırılan taşınmazın maliki, malvarlığında bir eksilme söz konusu olacağından, diğer kişilere oranla, özel bir fedakârlığa katlanmaktadır. Kamu mükellefiyetlerinin dağıtılmasında bir denge kurulmasını gerektiren «*fedakârlığın dekdestirilmesinin*» ve «*kanun önünde eşitlik*», ilkeleri, zarara uğrayan kimselerin bu zararlarının tazmin edilmesini gerektirmektedir (Duran, 1974/a, s. 13). Kamulaştırma işleminin mülkiyet hakkının özüne dokunan bir işlem olmaması, idarenin malike, kamulaştırma karşılığında bir bedel ödenmesinden kaynaklanmaktadır. Kamulaştırma, mülkiyetten doğan ödevlerden değildir. Kamulaştırma AY. md. 35'de düzenlenerek güvence altına alınan mülkiyet hakkının ağır bir ihlalidir. Bu nedenle, bu ihlalin ortadan kaldırılması için, mülkiyet hakkının paraya çevrilmesi zorunludur (Zevkliler, 1977, s. 941).

Ödemenin nasıl yapılacağı konusunda değişik alternatifler bulunmaktadır. AY. md. 46/son'da kamulaştırma bedelinin kural olarak, nakden ve peşin olarak ödeneceği belirtilmektedir. Nakden ödemenin maksat, ödemenin para ile yapılmasıdır (Özyörük, 1948, s. 104; Arcaç, I, 1984, s. 143). Tahvil ve borç senetleri verilerek ödeme yapılamaz veya mal sahibinin rızası olmadıkça taşınabilir veya taşınmaz mal verilemez. 2942 sayılı K.K. md. 3'te açıkça belirtilmesine rağmen, K.K. md. 13'te tebliğ edilecek belgeler arasında, idarenin kamulaştırma karşılığını veya ilk taksitini millî bankalardan birine yatırdığına dair bir belgenin de bulunması zorunluluğunu ayrıca getirmektedir. Danıştay bir kararında, kamulaştırma bedelinin, işlemin tebliğ edilmesinden ve dava açılmasından sonra bankaya yatırılmasını iptal sebebi olarak kabul etmiştir (6.D. 15.10.1987, E. 1987/114, K. 1987/892, D.D., S. 70-71, 1988, s. 306).

Tarım reformunun sağlanması, büyük enerji ve sulama projelerinin gerçekleştirilmesi, yeni ormanların yetiştirilmesi, kıyıların korunması ve turizm amacıyla kamulaştırılan toprakların bedellerinin ödenme şeklinin kanunla gösterileceğine, AY. md. 46/3'te işaret edilmiştir. K.K. md. 3/2'de de Anayasanın bu hükmüne paralel olarak, hangi durumlarda taksitle ödeme yapılabileceği ve bunun nasıl gerçekleştirileceği gösterilmektedir. Kanuna göre, kamulaştırma bedelinin, o yıl genel bütçe kanununda gösterilen miktardan nakden ve peşin ödemekle beraber, bu ödenecek miktarın, kamulaştırma bedelinin 1/6'sından az olmaması gerekir. Kalan miktar ise, peşin ödenen miktardan az olmamak ve en fazla beş yıl içinde faiziyle birlikte eşit taksitlerle ödenmek zorundadır. Taksitlere devlet borçları için öngörülen en yüksek faiz haddi uygulanır. Faiz peşin ödeme güvünü takip eden günden itibaren işlemeye başlar.

Kamulaştırılan topraktan, o toprağı doğrudan doğruya işleyen küçük çiftçiye ait olan bedelin peşin olarak ödeneceği öngörülmüştür (AY. md. 46/son ve K.K. md. 3/son). Küçük çiftçileri korumak için getirilen bu hüküm doğrultusunda, bu durumlarda taksitle ödeme mümkün değildir.

Nakden ödeme kuralı olmakla beraber, K.K. md. 26 hükmüne göre, taşınmaz kamulaştırılan mal sahibinin kabul etmesi durumunda, kamulaştırma bedeli yerine, idarenin kamu hizmetlerine tahsis edilmemiş olan taşınmaz mallarından, bu bedeli kısmen veya tamamen karşılayacak miktarın verilebilmesi mümkündür. İki taşınmazın değerinin birbirinin aynı olmaması halinde, iki taşınmaz arasındaki değer farkı taraflarca nakit olarak karşılanacaktır. Ancak idarenin kamulaştırma karşılığı olarak vereceği taşınmazın değeri, kamulaştırma bedelinin % 20'sini aşamayacaktır (K.K. md. 26).

3. KAMULAŞTIRMA İŞLEMİNİN HUKUKİ TAHLİLİ

Kamulaştırma işlemi, idarenin kamu gücüne dayanarak yaptığı tek taraflı hukukî işlemidir. Kamulaştırma, aynı zamanda kişisel ve subjektif hukukî durum yaratan bir idarî işlemidir. Kamu tüzel kişilerine, kamu yararı kararı (KYK) olarak kamulaştırma yapma yetkisi ve özel mülkiyetteki taşınmazların idareye devrini isteme hakkını vermesi nedeniyle bir şart-ışlemdir. Kamulaştırma bir idarî işlem olduğundan, her idarî işlem gibi yetki, şekil, sebep, konu ve amaç unsurlarına sahiptir (Nazaroğlu-nal, 1975, s. 17-19).

30. KAMULAŞTIRMA İŞLEMİNİN SEBEBİ

Bir işlemin oluşmasından önce sebep unsurunun ortaya çıkması ve bu nedenle idare adına açıklanan iradenin hukukî sonuç doğurması ile işlemin gerçekleşmesinin en güzel örneklerinden biri de kamulaştırma'dır. Birden fazla işlemin yapılması ile oluşan idarî kararın da tipik örneğini oluşturan kamulaştırmada, «*kamu yararı kararı*» (KYK) (umumî menfaat kararı) hem kamulaştırma usûlünün başlangıcını, hem de bir bütün olarak ele alındığında kamulaştırma işleminin sebep unsurunu oluşturmaktadır (Özay, 1996, s. 445). Ancak KYK'nın alınması da bir idarî işlemidir. Hal böyle olunca, bu işlemin de temelinde yatan bir sebep bulunmaktadır. İdareyi kamu yararı kararı almaya iten hukukî bir durum veya ihtiyaç veya maddî bir olgu, KYK'nın sebebini oluşturur (Özay, 1996, s. 445; Kutlu, 1992, s. 59-60).

K.K. md. 7'de, kamulaştırmadan önce yapılacak işlemlerden söz edilmektedir. Ancak bunların bir kısmı kamulaştırma yapılacak veya kamulaştırma yoluyla irifak hakkı kurulacak taşınmaz malların sınırlarını,

yüzölçümünü ve cinsini gösterir ölçekli planın yapılması gibi birtakım işlemler, kamulaştırmanın hazırlayıcı, başka bir deyimle, idarenin kendi iç işlemleri: tapuya serh gibi bazıları da KYK'nın alınmasından ve asıl işlem olan kamulaştırma kararından sonra yapılan işlemlerdir.

KYK'nın kamulaştırmanın ilk aşaması ve bir dizi işlemler sonucunda ortaya çıkacak olan yürütülebilir işlemin sebep unsurunu oluşturduğunun bir başka gerekçesi de, imar planlarının KYK yerine geçmesidir²⁰ (Özay, 1996, s. 445; Kutlu, 1992, s. 59-60).

AY. md. 46 ve kamulaştırma ile ilgili genel ve özel kanunlarda, kamu yararının bulunduğu hallerde kamulaştırma yapılabileceği ifade edilmiş ve başka bir şart aranmamıştır. Ancak, kamu yararının ne olduğunun ve hangi hallerde kamu yararı bulunduğuunun takdiri siyasi iktidara ve yargı organlarının takdirine bırakılmıştır. Anayasa Mahkemesi bir kararında (AMK., 23-25.10.1969 tarih ve E. 1969/4, K. 1969/57, RG. 12.3.1971) «kamu işlerinin görülebilmesi için zorunlu bulunan taşınmazların kamulaştırılmasında çağdaş anlayışa göre kamu yararı var sayılmak gerekir» denilmiş, kamulaştırma için, «*kamu işlerinin görülmesi maksadıyla*» ve bunun gerçekleştirilmesi için «*zorunlu bir ihtiyacın olması*» kamu yararının ortaya çıkmasında yeterli görülmüştür. Kamulaştırmanın dayandığı kamu yararı kavramı gittikçe genişlemekte ve çeşitlenmektedir. Eskiden kamulaştırma yalnız bir bayındırlık işinin yapılması, bir kamu emlakinin tesisi için başvurulmuş bir yol iken; bugün turizm, spor, sanat, dinlenme, imar, şehircilik gibi ihtiyaçların giderilmesinde kamu yararının bulunduğu kabul edilmekte ve bu amaçlarla kamulaştırma yapılmaktadır (Kıratlı, 1972, s. 59).²¹

KYK ile kamulaştırma karar birbirinden ayrı iki işlemdir ve nitelikleri de birbirinden farklıdır. KYK kamulaştırmayı başlatan, kamulaştırma kararı ise, KYK'ndan sonra ortaya çıkan ve ilgililere tebliğ edilen bir karardır.

KYK'nın oldukça soyut bir niteliği vardır. Bu nitelik imar planlarında net bir şekilde görülür. Örneğin bir alanın yol, otopark, spor ve eğitim tesisleri olarak düşünülmesi gibi. Bu aşamada, o alanda planlanan tesislerin yapılması ya da belirli bir hizmete tahsis edilmesinde kamu yararı bulunduğuna karar verilmekte ve kamulaştırmanın amaç unsuru ortaya çıkmaktadır. Buna karşılık kamulaştırma kararı, taşınmazın yüzölçümünü ve sınırları, diğer özellikleri, maliki veya zilyedinin tespit edilmesi ile somut bir nitelik kazanmaktadır. İlgililere tebliğat yapılan karar da bu olmaktadır (Özay, 1996, s. 445; Kutlu, 1992, s. 60).

Kamulaştırma kararı, özel mülkiyetteki bir taşınmazın kamunun malı, giderek belli bir amaca tahsis edilmesi için yapılması nedeniyle de idarenin kamusal malı haline dönüşmesi sonucunu doğurduğundan şart işlemidir. Aynı şekilde, KYK da, kamu yararı kararı verilebilmesi için daha önceden alınması gereken bir karar olduğundan şart işlem niteliğindedir (Özay, 1996, s. 445; Kutlu, 1992, s. 48).

31. KAMULAŞTIRMA YETKİSİ

Kamulaştırma, kamu gücünden doğan bir yetki olduğu için bu gücü kullanacak olan kamu tüzel kişilerinin kamulaştırma yetkisini haiz olmaları gerekir. Kanunlarında kendilerine kamulaştırma yetkisi

tanınmayan kamu tüzelkişilerinin doğrudan doğruya kamulaştırma yapma yetkilerinin olmaması gerekir. Kamulaştırmaya başlangıç anlamına gelen ve aynı zamanda sebep ve maksat unsurunu da oluşturan KYK yetki unsuru bakımından da önemlidir.

İngiliz idare Hukuku'nda kamulaştırma (compulsory purchase of land) kanunlarla merkezi idarenin çeşitli bölümlerine, yerel yönetimlere, yasayla kurulan kamu tüzel kişilerine ve hatta bazı ticarî şirketlere verilmiştir.²² Genellikle 1981 Taşınmaz Kazanım Kanununa (the Acquisition of Land Act 1981) göre, her kamulaştırma yetkisinin ilgili Bakan tarafından verilmesi nedeniyle, bütün bu yetkiler kesinlikle merkezi idarenin denetimine tabidir (Wade, 1988, s. 172).

Kamulaştırma işleminin yetki unsuru Kamulaştırma Kanunu'nun «*Kamuyu Yararı Verecek Kişiler*» başlığını taşıyan md. 5. ile, «*Öncü Mercî*» başlığını taşıyan md. 6'da düzenlenmiştir. Kanunda kural olarak «*kamuyu idareleri*» ve «*kamuyu tüzel kişileri*»nin kamulaştırma için KYK verebileceği düzenlenmekte, «*gerçek kişiler*» veya «*özel hukuk tüzel kişileri*» yararına, özel kanunlarına dayanılarak yapılacak kamulaştırmalarda bu kişiler bakımından denetimine bağlı oldukları «*yetkili idare organları*» veya «*köy*», «*belediye*» «*il özel idaresi*» veya «*bakanlık*» gibi kamu idarelerinin yetkili olduğu hükme bağlanmaktadır.

310. KYK Verecek Merciler: KYK, Bakanlar Kurulu'nca kabul olunan büyük enerji ve sulama projelerinin gerçekleştirilmesi, yeni omanların yetiştirilmesi, kıyıların korunması ve turizm amacıyla yapılacak kamulaştırmalarda ilgili bakanlık,²³ köy idaresi lehine yapılan kamulaştırmalarda köy ihtiyar kurulu,²⁴ ancak 3202 sayılı Kanunun görevine giren işlerde Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğü;²⁵ Belediye lehine kamulaştırmalarda belediye encümeni, ancak 2985 sayılı Toplu Konut Kanunu'nda (RG. 173.1984, -18344) toplu konut sahası olarak ilan edilen yerlerin kamulaştırılmasında Arsa Ofisi Genel Müdürlüğü; il özel idaresi lehine kamulaştırmalarda il daimî encümeni; devlet yararına yapılacak kamulaştırmalarda il idare kurulu; Yüksek Öğretim Kurulu (YÖK) lehine yapılacak kamulaştırmalarda YÖK; Üniversite, TRT Kurumu ve Atatürk Kültür Dil ve Tarih Yüksek Kurumu yararına kamulaştırmalarda bu kuruluşların yönetim kurulları; aynı ilçe sınırları içinde birden çok köy veya belediye lehine kamulaştırmalarda, ilçe idare kurulu; bir il sınırları içinde birden çok ilçeye bağlı köyler ve belediyeler yararına kamulaştırmalarda il idare kurulu; aynı illere bağlı birden çok kamu tüzelkişileri ve birden çok il sınırları içindeki Devlet yararına kamulaştırmalarda Bakanlar Kurulu tarafından verilir (K.K. md. 5).

Kamu kurumları lehine kamulaştırmalarda, yönetim kurulu veya idare meclisi, bunların olmaması halinde yetkili idare kurulu KYK'nı verecektir.

Kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarının kamulaştırma yetkisine sahip olup olmadıkları tartışmalıdır.²⁶ Ancak, bunlar da kamu tüzel kişiliğine sahip olduklarına göre, diğer kamu tüzel kişileri gibi kamulaştırma yetkisine sahip olmaları gerektiği kanaatindeyiz.

Gerçek kişiler yararına kamulaştırmalarda bu kişilerin; özel hukuk tüzel kişileri yararına yapılan kamulaştırmalarda bu tüzelkişilerin yönetim kurulları veya idare meclislerinin, yoksa yetkili yönetim kurullarının başvuruları üzerine, gördükleri hizmet bakımından denetimine tabu oldukları köy, belediye, il özel idaresi veya bakanlık KYK verir (K.K. md. 5/c). Ancak özel hukuk tüzelkişileri lehine yapılacak

kamulaştırmaların özel kanunlarına dayanılarak gerçekleştirilmesi gerekir (K.K. md. 1/son). Nitekim lehine kamulaştırma yapılacak özel hukuk tüzelkişileri çeşitli özel kanunlarda yer almışlardır.²⁷ Bu kanun hükümlerinden anlaşıldığına göre kamulaştırma, özel hukuk kişilerinin başvurusu ile harekete geçen bir mekanizma haline geldiği, ilgili idare tarafından uygun görülüp, kamulaştırmanın usûlî ve şeklî şartları gerçekleştirildikten sonra taşınmazın mülkiyetinin ve kullanma hakkının bazı şartların gerçekleşmesi ile özel kişilere geçtiği anlaşılmaktadır (İnceoğlu, 1990, s. 71-72).

311. KYK Alınmasına Gerek Olmayan Durumlar: Onaylı imar planına veya bakanlıklarca onaylı özel plan ve projesine göre yapılacak kamulaştırmalar ile Bakanlar Kurulu'nun karar ve karamamelerinin KYK yerine geçtiği durumlarda, Bakanlıkça hazırlanan programların kamu yararı kararı olarak kabul edildiği durumlarda KYK alınmasına gerek yoktur. Şimdi bunları kısaca ele alalım.

KYK her zaman bir idarî işlem ile verilmeyebilir. Gerçekten, K.K. md. 6/son'a göre onaylı imar planına veya bakanlıklarca onaylı özel plan ve projesine göre yapılacak hizmetler için ayrıca KYK alınmasına ve onaylanmasına gerek yoktur. Kanun koyucu bu gibi durumlarda kamu yararının bulunduğunu kabul etmektedir. Burada sadece kamulaştırma işlemine başlanıldığını gösteren bir kararın alınması yeterlidir. Ancak kesinleşmemiş ve onaylanmamış imar planları için KYK'nın alınması gerektiği gibi (Kutlu, 1992, s. 78), taşınmazın imar planında belirtilen amaç dışında başka bir amaç için kullanılması düşünülüyorsa, imar planında değişiklik yapılması zorunludur. Zira, imar planında gösterilen amaç dışında kamulaştırma yapılması iptal nedenidir.²⁸

K.K. md. 6/son'da da belirtildiği gibi, onaylanmış imar planlarının KYK yerine geçmesi mümkündür. Eğer kamulaştırma işleminde imar planları onaylanmamış ve kesinleşmemiş ise, bunların KYK yerine geçmesi mümkün değildir. Bu takdirde, KYK'nın alınması gerekir. İmar planlarının hazırlanması ve yürürlüğe konulması, belediye ve mücavir alan sınırları içinde belediye meclisi, bu sınırlar dışında ise valilikçe yapılarak onaylanmaktadır (İmar Kanunu md. 8). Ancak 3394 sayılı Kanunla İmar Kanunu'nun 9/4. maddesinde yapılan değişikliğe göre, imar planı konusunda belediyelere verilen bütün yetkiler, Başbakanın onayı ile geçici olarak Bayındırlık ve İskân Bakanına verilebilir. Bu nedenle, imar planlarını adı geçen Bakan değiştirebildiği gibi yeniden yapabilir ve onaylayabilir.

Kamulaştırma Kanunu'nda öngörülmemiş kamu yararı verme usullerinden biri de Bakanlar Kurulu (BK) karar ve karamamelerinin KYK yerine geçmesidir. Bazı durumlarda BK'nun kararı KYK yerine geçmekte, ayrı bir KYK alınmasına gerek bulunmamaktadır. Örneğin, 3038 sayılı *Sulama Alanlarında Arazi Düzenlenmesine Dair Tarım Reformu Kanunu*'nun (RG., 1.12.1984, Sayı 18592) 3. maddesine göre, sulama alanlarının tespiti amacıyla Bakanlar Kurulunca çıkarılan karar ya da karamameler aynı zamanda kamu yararının gerçekleştiğini de göstermesi nedeniyle ayrı bir KYK'nın alınmasına gerek bulunmamaktadır.²⁹

2942 sayılı K.K. md. 6/son'da öngörülmemiş kamu yararı usullerinden biri de, bakanlıkça hazırlanan programların KYK yerine geçtiğinin kabul edilmesidir. Örneğin, 2863 sayılı *Kültür ve Tabiat*

Varlıkların Koruma Kanunu'nun 7/1. maddesine göre, Kültür Bakanlığı'na hazırlanan programlar bu mahiyettedir.³⁰

312. KYK'nı Onaylayacak Merciler: Özel mülkiyet konusu olan bir taşınmaz mal ancak KYK üzerine kamulaştırılabileceğinden, kamulaştırmaya başlarken böyle bir karar vermekle işlemin sebep ve maksat unsuru belirlenmiş olur. Ancak KYK, yasal istisnalar dışında yetkili mercilerin tasdiki (onayı) ile kesinleşir. Yetkili mercilerce onaylanmamış KYK hukuken geçerli değildir. Çünkü KYK'nın alınması ve bunun onaylanması kamulaştırma kararının geçerlik şartıdır. Kamulaştırma kararı, KYK'nın onaylanması ile tamamlanır. (Düren, s. 31). Onay tamamlayıcı bir unsurdur. Onaylanmış bir KYK'nın, onay merci tarafından geri alınması yoluyla kaldırılması mümkün değildir (DK., 6.D., 27.12.1982 gün ve E. 1982/11, K. 1982/4377, Kutlu, 1992, s. 76).

K.K. md. 6'ya göre, KYK'nı onaylayan makamlar şunlardır: Köy ihtiyar kurulları ve belediye encümenlerinin kararları, ilçelerde kaymakam, il merkezlerinde vali; ilçe idare kurulları, il daimî encümenleri ve il idare kurulları kararları vali; YÖK kararları, Kurul Başkanı; TRT Kurumu kararları, Genel Müdür; Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu kararları, Yüksek Kurum Başkanı; kamu kurumları yönetim kurulu veya idare meclisi veya yetkili idare organlarının kararları denetimine tabi oldukları Bakanlık; gerçek kişiler veya özel hukuk tüzel kişileri yararına köy, belediye veya özel idarelerce verilen kararlar; vali tarafından onaylanır. Bakanlıklarca ve (B.K.'nce) verilen kamu yarar kararlarının ayrıca onaylanma zorunluluğu yoktur (K.K. md. 6/2)

32. KAMULAŞTIRMA KONULARI

Kamulaştırma işleminin konusu, belli bir veya birden fazla taşınmaz malın, malikinden zorla alınması ve mülkiyetinin idareye geçirilmesidir. (Azrak, 1976, s. 55; Özyay, 1996, s. 453). Başka bir ifadeyle, kamulaştırılan taşınmaz mal üzerindeki özel mülkiyet hakkının sükutu ve taşınmazın idareye geçmesi, kamunun malı olmasıdır (Onar, 1952, s. 1096). Kamulaştırmanın konusu bakımından üzerinde durulması önem arzeden nokta, hangi malların kamulaştırılabileceğidir. Genel şartları incelenirken, kamulaştırmanın, Türk Hukuku'nda dar anlamda anlaşıldığı ve ancak taşınmaz mallar üzerinde uygulanan bir usul olduğu belirtilmiş ve kamulaştırma konusu mallar üzerinde ayrıntılı şekilde durulmuştur. Bu nedenle burada sadece kısmî veya irtifak hakkı suretiyle kamulaştırma üzerinde durulacaktır.

Kamulaştırma, taşınmazın tamamına taalluk edebileceği gibi bir kısmına da taalluk edebilir (Onar, 1952, s. 1098; Kutlu, 1992, s. 61; Karatepe, 1986, s. 239). Başka bir ifadeyle, idarenin yürütmekle yükümlü olduğu kamu hizmeti veya teşebbüsü için gerekli taşınmazın tamamının veya bir kısmının kamulaştırılmasında kamu yararı bulunabilir; ancak, bir kısmı kamulaştırılan taşınmazın geriye kalan kısmından malikin yararlanması mümkün olmalıdır. Eğer kalan kısmından malikin yararlanması mümkün değilse, yani, kalan kısmı malikin işine yaramıyorsa, malik, taşınmazın tamamının kamulaştırılmasını isteme hakkını haiz olmalıdır (Onar, 1952, s. 1098; Özyörük, 1948, s. 175). Taşınmazı kısmen kamulaştırılan malikin böyle bir hakka sahip olduğu K.K. md. 12/3'te hükme bağlanmış bulunmaktadır.

İdare, KYK`ında belirtilen amacı 2942 sayılı K.K. md. 4'e göre, kamulaştırma yoluyla irtifak hakkı kurmak suretiyle veya kısmî kamulaştırma yoluyla da sağlayabilir. Kısmî kamulaştırma veya taşınmaz üzerinde irtifak hakkı tesisindeki ana düşünce, kamulaştırma ile güdülen kamu hizmeti veya teşebbüsünün yürütülmesine gerekli ve yeterli miktarda taşınmaz mallara ve kaynaklara el konulması ve fazlasına dokunulmaması ilkeleridir (Arcak, I, 1984, s. 157). Kamulaştırma veya irtifak hakkı tesisinden birine karar vermek konusunda idarenin takdir hakkı bulunmaktadır (DK. 6.D., 9.2.1983 gün ve E. 19719/4114, K. 1983/596, Karahacıoğlu-Nazaroğlu, s. 147). Kamulaştırılacak malın bir kısmının kamulaştırılması veya üzerinde irtifak hakkı kurulması ile kamu yararı gerçekleşiyorsa, daha fazla özel mülkiyete el atmak, mülkiyet hakkının kullanılmasının idare tarafından keyfi maksatlarla aşırı engellenmesi anlamına gelir ki bu takdirde işlem maksat ve konu unsuru bakımından sakat ve hukuka aykırı olur. Danıştay'ın da çeşitli kararlarında vurguladığı gibi (6.D., 31.5.1976 gün ve E. 1977/4676, K. 1978/2537, Karahacıoğlu-Nazaroğlu, s. 158; 6.D., 17.12.1986 gün ve E. 1986/961, K. 1986/1141, D.D., S. 66/67, s. 273), kamulaştırma yapılması gerekirken, irtifak hakkı kurulması veya *vice versa* yapılan işlem konu unsuru yönünden sakat olur ve yargı yerlerince iptali mümkündür. Çünkü kamu yararının kapsamı gerçek ihtiyaçla sınırlı olmak gerekir. Belirli bir miktar kamulaştırılması için var olan kamu yararı, gerçek ihtiyaçtan fazla kamulaştırma yapıldığı takdirde, bu fazla kısım için var sayılmaz (Özyörtük, 1948, s. 96). Örneğin, bir taşınmazdan elektrik direklerinin geçirilmesi ile kamu yararı gerçekleşiyorsa, o taşınmazın tamamının kamulaştırılmasında kamu yararı bulunmamak gerekir.

K.K. md. 4'e göre, «...amaç için yeterli olduğu takdirde, taşınmaz malın belirli bir kesimi, yüksekliği, derinliği veya kaynak üzerinde kamulaştırma yoluyla irtifak hakkı kurulabilir». Kamulaştırma yoluyla kurulan irtifakın bir idarî irtifak olup olmadığı doktrinde tartışmalıdır. Bu tartışmaya girmek yerine, idarî irtifak kavramının kamu yararına uygun olarak, mülkiyete getirilen sınırlamalar anlamına geldiğini belirtmek doğru olur.

33. KAMULAŞTIRMANIN AMACI

Kamulaştırma, sebep ve amaç unsurunun birbirine çok yaklaştığı, adeta birbirinin içine girdiği tasarruflardan biridir. Çünkü işlemin sebep ve amaç unsurunu kamu yararı oluşturmaktadır (Onar, 1952, s. 1091; Düren, s. 96). Kamulaştırma işleminin amacı kamulaştırılacak taşınmaz malın bir kamu hizmeti veya teşebbüsünün yürütülmesinde kullanılarak kamu yararının gerçekleştirilmesidir (Kutlu, 1992, s. 60). Kamulaştırmanın kamu hizmetinin yarama yapıldığı, idarelere görev veren kanunlardan anlaşılacağı gibi, kamulaştırma kararlarından da anlaşılır. Örneğin, 222 sayılı Kanununun 60. maddesinde «okul uygulama bahçeleri için lüzumlu toprakların» kamulaştırılacağı öngörülmüştür. Danıştay da değişik kararlarında kamulaştırmanın özel amacına uygun yapılması gerektiğini belirtmiştir (6.D., E. 1989/480, K. 1990/1017; 6.D. E. 1989/2128, K. 1990/904; 6. D. E.1990/149, K. 1990/1203, D.D., S. 81, 1991, s. 219, 221, 223).

İdare kamulaştırmayı yaptıktan sonra o taşınmazı kamulaştırma amacına ve kamu yararına tahsis etmelidir. K.K. md. 23'e göre, idarenin, kamulaştırma amacına uygun hiç bir faaliyette bulunmaması, örneğin,

kamu yararı amacını gerçekleştirecek hiç bir tesis yapmaması sonucunda, kamulaştırılan taşınmazın malikinin taşınmazı geri alma hakkı vardır. Ancak, 6830 sayılı Eski istimlak Kanunu'nun aksine,³¹ idare KYK'nda belirtilen amaç dışında yine kamuya yararlı başka bir tesis yapmış ise, eski malik geri alma hakkını kullanamayacaktır. Örneğin idare, taşınmazı kütüphane yapmak amacıyla kamulaştırmasına rağmen, daha sonra bu yerde mezbahane yapması, eski malike taşınmazı geri alma hakkını vermeyecektir.

Kanun ancak kamu yararı için kamulaştırmayı kabul ettiğine ve amacın varlığı da belirli sebeplerle ortaya çıktığına göre, ne gibi sebep ve amaçlarla kamulaştırmanın yapılacağına bilinmesi gerekir.

34. KAMULAŞTIRMANIN ŞEKİL VE USUL KURALLARI

Kamulaştırma diğer bütün idarî işlemler gibi şekle tabî bir işlemdir. Fakat gerek idare, gerekse kişi ve özel mülkiyet bakımından arzettiği önem, kamulaştırma işleminin karma bir usul ve şekle tabî olmasını gerektirmiştir (Onar, 1952, s. 1099-1100). Karma bir niteliği bulunan bu usul iki aşamayı içerir: İdarî ve adlî aşama. Kamulaştırmada «kamu yararı kararı», «en uygun taşınmazın belirlenmesi», «kıymet takdir», «tapuya şerh» bedelin veya ilk taksidin millî bankaya yatırılması ile «ferağ» denilen mülkiyetin idareye devri gibi işlemler ve usuller «idarî», buna karşılık, mahkemelerde açılan davalar ile mülkiyetin devrinin isteyerek söz konusu olmaması halinde buna ilişkin mahkeme kararı «adlî» merciler önünde yapılan işlemlerden olduğundan, doktrin kamulaştırma işlemini biri «idarî» diğeri «adlî» olmak üzere iki aşamada incelemektedir (Onar, 1952, s. 1100 vd; Düren, s. 25 vd; Gözübüyük, 1998, s. 224; Güncel, 1997, s. 173). Özyay, «kamulaştırma ve bedele ilişkin uyumsuzluklar gerçekten yargısal kararları gerektirirse de adlî makamlar önünde yapılan diğer işlemler maddî yönden «idarî» olduklarından, kamulaştırmanın bütünü kural olarak idarî ve adlî olarak ikiye ayırmadan incelemek belki daha doğrudur. Dava halleri ise zaten kuralın istisnası olup onu pekiştiren ayrıntı durumlardır» (Özyay, 1996, s. 456) diyerek bu ayrımın yapay olduğunu vurgulamaktadır.

340. İdarî Safha

3401. Kamulaştırılacak Taşınmazın Belirlenmesi: KYK'nın alınması ile yapılacak kamulaştırmada kamu yararının bulunduğu tespit edilmiş ve idare kamulaştırma işlemini yapmakla yetkili kılınmıştır. Ama bir taşınmaz üzerinde kamulaştırmanın hüküm ve sonuçları henüz meydana gelmemiştir.

2942 Sayılı Kanun'un 7. maddesine göre kamulaştırma yapacak idare tarafından kamulaştırma veya kamulaştırma yoluyla üzerinde itifak hakkı kurulacak taşınmaz malların ve kaynakların sınırı, yüzölçümünü, cinsini içeren bir plan yaptırılır. Böylece taşınmazın tamamının mı yoksa bir kısmının mı kamulaştırılacağı açıklık kazanmış olur (Düren, s. 30; Kutlu, 1992, s. 82). Kadastro bulunan yerlerde tapu kaydının taşınmaza ait olup olmadığı araştırılır ve cilt, sayfa, vb. taşınmazla ilgili bilgiler plana geçirilir.

Kadastro yapılmamış alanlarda öncelikle kamulaştırılacak taşınmazın krokisinin yapılması gerekir. Kamulaştırılacak yerin tespiti için, kamulaştırmayı yapacak idarenin başvurusu üzerine mahallin en büyük mülkî âmiri tarafından, 8 gün içinde iki asıl ve iki yedek üye seçilir; sulh hukuk mahkemesinde yeminleri yaptırılır ve kamulaştırmayı yapacak idareye bildirilir. Taşınmazın tespiti sırasında muhtar veya vekili ile iki ihtiyar heyeti üyesi de hazır bulunur.

Taşınmazın tespit edilmesi sonucunda o yer ile ilgili kişilerin gerek taşınmazın sınırlarına ve gerekse mülkiyete ilişkin davaların saklı kalması gerekir. Ayrıca, kamulaştırma işleminin dayanağını teşkil edecek bilirkişi raporunun da kesinleşmesi zorunludur (Kutlu, 1992, s. 84). Hazırlanan bu rapora karşı ilgililere dava hakkı tanınmadır (Kutlu, 1992, s. 99).

3402. Taşınmazın Malik ve Zilyetlerinin Belirlenmesi: K.K. md. 7'ye göre, kamulaştırmayı yapacak olan idare, taşınmazın tapu kaydının bulunduğu taşınmaz malın sahiplerini, tapu kaydı yoksa zilyetlerini ve bunların adreslerini araştırır ve bu araştırmada tapu, nüfus ve vergi kayıtlarından yararlanır. Tapuda kayıtlı olmayan taşınmazın zilyedi zilyetlikle kazanma iddiasında bulunursa, kamulaştırmayı yapacak idare tarafından mahallinde yapılacak bir araştırmaya ile belirlenen zilyet ve taşınmazla ilgili bilgiler, ayrıca mülkiyetin kazanılmasına ilişkin şartların bulunup bulunmadığı hususları tutanağa bağlanır. Bu tutanak idare tarafından; kamulaştırma bedelinin millî bir bankaya yatırıldığına dair makbuz ve kamulaştırma evrakı ile birlikte yerel asliye hukuk mahkemesine verilir. Mahkeme 8 gün içinde zilyetlikle kazanılmadığı kanaatine varırsa, kararını zilyede tebliğ eder. Zilyet isterse 30 gün içinde dava açarak aksini ispatlayabilir.

3403. Kamulaştırma Bedelinin Belirlenmesi: Kamulaştırma, bir taşınmaz üzerindeki özel mülkiyetin kaldırılması anlamına geldiğine göre, o taşınmazın sahibinin mal varlığında meydana gelecek eksilmenin tam bir karşılıkla ve özel kişinin mülkü üzerindeki tasarrufunun men'inden evvel karşılanması gerekir (Özyörük, 1948, s. 99). Bu karşılama, taşınmaz sahibine uğradığı kayıp miktarına eşit bir şeyin verilmesi ile mümkün olur.

Kural olarak bedel nakden ve peşin ödenir. Kamulaştırılan taşınmazın malikinin iradesi, kamulaştırma bedelinin hesaplanmasında dikkate alınmaz. Kamulaştırma bedeli 2 kamu yararı verilmesinden sonra K.K. md. 10'a göre oluşturulacak kıymet takdir komisyonu (KTK) tarafından belirlenir.

KTK'ları, her yıl Ocak ayının ilk haftasında belirlenen beş asil ve beş yedek üyeden oluşur. Üyelere en yakın sulh hukuk mahkemesinde yemin ettirilir (K.K. md. 10/3). KTK, kamulaştırmayı yapacak idarenin tespit ettiği ve bildirdiği günde eksiksiz olarak toplanır. Hukukî veya fiilî nedenlerle toplantıya katılmayan üyenin yerine yedek üye katılır. Komisyon kararlarını çoğunlukla alır. Azınlıkta kalan üyeler; karara katılmama nedenlerini yazıp imzalamak zorundadır.

il/ilçe KTK'ları üç asıl ve üç yedek üyesi il/ilçe idare kurulunca; iki asil, iki yedek üyesi de il/ilçe belediye encümenlerince seçilir. İl/ilçe idare kurulu, desterdarlık memurlarından, resmî kuruluşların ziraat mühendislerinden, yoksa ziraat teknisyenlerinden ve o ildeki/ilçedeki fen memurları arasından birer asıl, birer yedek olmak üzere üç asıl üç yedek üye seçer. İl/ilçe belediye encümeni ise, taşınmaz mal sahiplerinden iki asıl ve iki yedek üye seçer (K.K. md. 10/1-a,b).

Belediye sınırları içinde nüfusu son nüfus sayımına göre 100.000' i geçen şehirler için aynı sınırlar içerisinde yapılacak kamulaştırmalarda KTK'nun oluşumunda, ziraat mühendisi ve ziraat teknisyeninin yerine il ve ilçe idare kurullarınca, Bayındırlık ve İskân Bakanlığı elemanları arasından bir üye seçilecektir (K.K. md. 10/3).

Kamulaştırma ile ilgili hüküm bulunan özel kanunlara bakıldığında, KTK'larının belirlenmesi açısından farklı hükümlere rastlanmaktadır. Örneğin 3083 sayılı Sulama Alanlarında Arazi Düzenlenmesine Dair Tarım Reformu Kanunu 5. maddesine göre bedel tespiti ilgili kuruluşca (Toprak ve Tarım Reformu Genel Müdürlüğü) kendi teşkilatından görevlendirilecek üç ve mahallin en büyük mülkî âmirince görevlendirilecek iki bilirkişi üyeden kurulacak «bedel takdir komisyonu»na yapılır.³³

Kamulaştırılacak taşınmazın değerinin tespit edilmesinde objektif, subjektif, karma ve organik olmak üzere dört sistem bulunmaktadır.³⁴ 2942 sayılı K.K., kamulaştırma bedelinin hesaplanmasında karma usulü benimsemiştir.³⁵ Kıymet takdiri ve tespiti, objektif unsurlardan yararlanılarak yapılacaktır. AY. md. 46/2'ye göre, «...kamulaştırma bedelinin tespitinde vergi beyanının kamulaştırma tarihindeki resmî makamlarla yapılmış kıymet takdirlerini, taşınmaz malın birim fiyatlarını ve yapı maliyet hesaplarını ve diğer objektif ölçüleri esas alır»³⁶ K. K. md. 11'de bezer hükümler yer almaktadır. Kanuna göre kamulaştırma karşılığı taşınmazın gerçek objektif değeridir, yoksa rayiç değeri değildir.

K.K. md. 11'e göre, kamulaştırma karşılığını tespit eden KTK; a) taşınmaz malın cins ve nev'ini; b) yüzölçümünü; c) kıymetini etkileyebilecek bütün nitelik ve unsurlarını ve her unsurun ayrı değerini; d) varsa vergi beyanını; e) kamulaştırma tarihindeki resmî makamlarla yapılmış kıymet takdirlerini; f) arazilerde taşınmaz mal veya kaynağın kamulaştırma tarihindeki mevki ve şartlara göre ve olduğu gibi kullanılması halinde getireceği net geliri;³⁷ g) arsalarda kamulaştırma gününden önceki özel amacı olmayan emsal satışlara göre satış değerini; h) yapılarda kamulaştırma tarihindeki resmî birim fiyatları ve yapı maliyet hesaplarını ve yıpranma payını; i) bedelin tespitinde etkili olacak diğer objektif ölçüleri esas alır.³⁸ Ayrıca K.K. md. 11/5'e göre «Kamulaştırma bedelinin takdirinde kamulaştırmayı gerektiren imar ve hizmet teşebbüsünün sebep olacağı değer artışları ile ilerisi için düşünülen kullanma şekillerine göre getireceği kâr, kıymet takdirinde dikkate alınmaz.»

K.K'na göre kamulaştırılacak taşınmazın bedelini etkileyebilecek her türlü nitelik ve unsurlar dikkate alınırken, 2863 sayılı Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kanunu'nu 15/d maddesine göre, taşınmaz kültür varlıklarının eskilik, enderlik ve sanat değerleri dikkate alınmamaktadır.

Kamulaştırma yoluyla irtifak hakkı kurulmasında, kamulaştırma bedelinin hesaplanması için öncelikle kamulaştırma nedeniyle taşınmaz veya kaynaktan meydana gelecek değer düşüklüğü gerekçeleriyle tespit edilir. İrtifak kurulan alanın dışında kalan taşınmazın değerinde meydana gelen azalma metrekareye göre hesaplanır. Bu farkın taşınmazın yüzölçümüyle çarpımı kamulaştırma bedelini meydana getirir. Ancak, kamulaştırma karşılığı, bu değere irtifak hakkı kurulması için kamulaştırılan alanın değerinin eklenmesiyle bulunur.

Kısmî kamulaştırmalarda da K. K. md. 11 hükümleri geçerlidir. Ancak kamulaştırma nedeniyle taşınmazın kalan kısmının değerinde bir azalma meydana gelirse, bu eksilen miktar belirlenerek, kısmen kamulaştırılan taşınmazın kamulaştırma değerine eklenerek kamulaştırma değeri belirlenir. Aynı şekilde taşınmazın kamulaştırılmayan kısmının değerinde kamulaştırma nedeniyle bir değer artışı meydana geliyorsa, bu artış değeri belirlenerek K.K. md. 12-a'ya göre tespit edilen değerden düşülecektir.

Kamulaştırılmayan kısmın değerinde artma veya azalma meydana gelirse, bu kısmın metrekaresinde artan veya azalan miktar bulunarak, kamulaştırılmayan kısmın yüzölçümüyle çarpılacaktır.

Yukarıda belirtilen esaslara göre KTK tarafından gerekçeli (DK., 6.D., 15.4.1975, E. 1973/6283, K. 1975/2168, Karahacıoğlu-Nazaroğlu, 1984, s. 134) değerlendirme raporuna dayalı olarak tespit edilen kamulaştırma bedeli tespit raporuna³⁹ bedelin tespitinden itibaren 15 gün içinde kamulaştırmayı yapan idareye sunulur (K.K. md. 11/4). İşin niteliğinin zorunlu kıldığı hallerde bu süre uzayabilir; ancak 3 ayı geçemez (K.K. md. 11/6).

İdare yeniden kıymet takdiri yaptırılmaz. Yapılırsa, ikinci rapor geçersiz kabul edilir. Ancak, biçilen şeylerin değerine etkili olmamak kaydıyla eksik kalan şeylerin, örneğin bina veya bahçe ağaçlarına değer biçilmesi için takdir komisyonundan eksikliğin giderilmesi istenebilir (Kutlu, 1992, s. 98).

K.K.'na göre kamulaştırma bedeli ve taksitle ödemenin öngörüldüğü hallerde ilk taksidi millî bankalardan birine hak sahibi adına depo edilir. K.K. gereğince, kamulaştırma bedelini idare ödemektedir. Ancak, bazı özel kanunlara göre idare dışında, lehine kamulaştırma yapılacak özel kişiler de bedeli ödeyebilmektedir. Örneğin, 2981 sayılı İmar ve Gecekondu Mevzuatına Aykırı Yapılara Uygulanacak Bazı İşlemler ve 5785 sayılı İmar Kanunu'nun Bir Maddesinin Değiştirilmesi Hakkında Kanunu'nun 9/c maddesine göre kamulaştırma bedelini sahipleri karşılamaktadırlar. 6326 sayılı Petrol Kanunu'nun 87/2-b maddesine göre bedel petrol hakkı sahibi, 6747 sayılı Şeker Kanunu'nun 4. maddesine göre mücade sahibi tarafından ödenmektedir.

3404. Kamulaştırma Kararının Tapu Siciline Şerh Edilmesi: K.K. md. 7/3'e göre, «idare kamulaştırma kararı verdikten sonra kamulaştırmanın tapu siciline şerh verilmesini kamulaştırmaya konu taşınmaz malın kayıtlı bulunduğu tapu idaresine bildirir. Bildirim tarihinden itibaren malik değiştiği takdirde, mülkiyette veya mülkiyetten gayri aynı haklarda meydana gelecek değişiklikleri tapu idaresi kamulaştırmayı yapan idareye bildirmek zorundadır. Şerh tarihinden itibaren iki yıl içerisinde 13. maddeye göre tebligata başlanılmamış ise bu şerh sicilden silinir». Kanundan da anlaşılacağı gibi, şerhin önemi, taşınmazın malikinin değişmesi durumunda bu değişikliğin nedenini, yeni malikin kim olduğunu ve adresini kamulaştırmayı yapan idarenin kolayca öğrenmesini temin etmesi bakımındandır. Zira tapu idaresi bu değişiklikleri adı geçen idareye bildirecektir (Arcak, I, 1984, s. 245; Kutlu, 1948, s. 98). İdarî şerh malikin tasarruf hakkını ortadan kaldırmaz fakat yeni maliki veya sınırlı aynı hak kazanacak kişiyi uyarır (Kutlu, 1992, s. 99).

İdarî şerhin süresi iki yıldır. Şerh tarihinden itibaren iki yıl içinde tebligata başlanılması gerekir. Eğer tebliğ edilirse, bu tarihten sonra dava açma süresi sona erinceye kadar; dava açılmışsa bu dava sona erinceye kadar şerh sicilden silinmez. Şerh tarihinden itibaren iki yıl içinde tebligat yapılmadığı takdirde, taşınmaz malikinin talebi üzerine tapu idaresinin durumu idareye bildirmesinden itibaren tapu idaresi tarafından şerh terkin edilir (Arcak, I, 1984, s. 245).

3405. Kamulaştırma Kararının Tebliği: Tebligat Kanunu tebligat açısından genel hükümleri içeren bir kanundur. Tebligatla ilgili diğer bazı kanunlardaki hükümler, Tebligat Kanununa oranla özel

hükümlerdir. Kamulaştırmanın tebliği ile ilgili K.K. md. 13 ve 14 hükümleri de bu şekildedir. Ancak, K.K. md. 13 ve 14 dışında, herhangi bir yollama hükümleri olmasa bile Tebligat Kanunu hükümleri uygulanır (Yılmaz, 1982, s. 85).

K.K. md. 13/1'in ilk cümlesine göre kamulaştırma işlemi kanunun belirttiği bilgi ve belgeler mal sahibi, zilyet ve diğer ilgililere⁴⁰ tebliğ edilir. Tebligat Kanunu md. 11'e göre vekil aracılığıyla takip edilen işlerde tebligat vekile yapılacağından, malik idareye vekilin adını bildirmişse artık vekile yapılan tebligat geçerlidir. Tebligatın geçerli olabilmesi için kamulaştırma tarihinde malik olan kimseye yapılmalıdır. Tebligat muhatabı ölmüşse ona tebligat yapılamaz. Ölü kişinin mirasçılar araştırılarak her birine ayrı tebligat yapılması gerekir (Yargıtay 5. HD. 9.12.1981, E. 11428, K. 12381, Arcak,, I, 1984, s. 716). Ancak adreste tebligat yerine ilanen tebligat yapılmış ve malik ölmüşse, kamulaştırma işleminden haberdar olan mirasçıların dava açmaları halinde, iptal sonucunu doğurmayan şekil eksikliği iptalini gerektirmediğinden, işlem, yasal tebligat olmamasına rağmen iptal edilmeyecektir (DK., 6.D. 7.11.1985, E. 1985/844, K. 1985/1301, Kutlu, 1992, s. 100).

K.K. md. 13/1'e göre tebligat, adresi tespit edilen kimseye yapılır. Bu adres işyeri veya mesken olabilir. Kamulaştırılmasına karar verilen mal sahibinin veya diğer ilgilinin adresi belirlenmişse, noter aracılığıyla tebligat yapılabilir (Yılmaz, 1982, s. 88). Adresi bilinmeyenlere, doğrudan doğruya yapılacak tebligatın dışında durum ayrıca ilanla bildirilir. İlan, taşımazın bulunduğu yerin herkese açık yerlerinden birine ve belediye dairesine veya köy odasına 15 gün süreyle asılır; taşımazın bulunduğu yerde gazete çıkıyorsa, gazetelerden birinde de belgelerin özetinin en az bir kere yayımlanması suretiyle olur (K.K. md. 13/4). Ancak köy yararına yapılan kamulaştırmalarda gazete ile ilan yapılmasına gerek yoktur (K.K. md. 13/4). İlanın önemi, yalnızca idarenin açacağı bedel indirme davası bakımındandır ((Yılmaz, 1982, s. 89).

Adresi bulunmayanlara veya adreslerinde noter aracılığıyla tebligat yapılamayanlara, Tebligat Kanunu'nun 28. maddesine göre, ilan yoluyla tebligat yapılır. İlanda noterce tebliğ edilmiş olan belgeler yer alacaktır. (Yılmaz, 1982, s. 90).

Kamulaştırma köy yararına yapılmışsa tebligat ihtiyar kurulundan en az üç üyenin önünde yapılır. Düzenlenen tutanak ilgili ve tebligatı yapan ihtiyar kurulu üyeleri tarafından imzalanır. İmzalanın tutanaktaki tarih dava açma süresinin başlangıcını oluşturur. Köy yararına yapılan kamulaştırmalarda noterle tebligat esasından vazgeçilmiştir. Bunun amacı, tebligatı kolaylaştırmak ve giderlerde kurtulmaktır. «Köy yararına kamulaştırma» deyiminden, köyde oturanlara ilişkin her türlü kamulaştırma tebligatının böyle olacağı sonucu çıkarılmamalıdır. Örneğin petrol boru hattı geçirmek için yapılan kamulaştırmalarda, tebligat, ihtiyar heyeti aracılığıyla değil, noter aracılığıyla yapılacaktır (Yılmaz, 1982, s. 96).

Köy yararına kamulaştırmalarda, adresi bilinenler için uygulanacak ilanlar bakımından, gazeteyle ilan yapılmasına gerek yoktur (K.,K.md. 13/4). Adresi bilinmeyenler için ise tebligat Kanunu'nun 28. maddesi ve devamı hükümlerine göre gazete ile yapılması gerekir (Yılmaz, 1982, s. 96).

K.K. md. 13/1 hükmüne göre, taşımaz malın kamulaştırılmasına uygun ölçekli bir plan veya ölçekli krokisi, kamulaştırma kararı, takdir olunan kıymeti, kamulaştırma karşılığının veya ilk taksitinin millî

bankalardan birine yatırıldığına dair belge ve açılacak davalarda husumetin kime yöneltileceği tebliğ olunur. (Yılmaz, 1982, s. 96).

Tebliğat Kanununa göre, usulüne uygun olarak yapılmayan tebliğat kural olarak geçersizdir. Ancak tebliğat muhatabı öğrenirse, öğrendiğini bildirirse veya öğrendiğini gösterir davranışta bulunursa tebliğat kabul edilir. Yargıtay, kamulaştırma işlemlerinde Tebliğat Kanunu'nun 32. maddesini uygulama eğilimindedir (YHGK, 5.12.1962, K. 1991 / 29, Adalet Dergisi, S. 3-4, 1963, s. 464-465). Ancak bu hükümler yukarıda ifade edilen gerekçelerle kamulaştırma işlemlerinde de uygulanmalıdır. (Yılmaz, 1982, s. 98) Nitekim, Danıştay (6.D., 17.6.1975 gün ve 3775/3407) bu maddenin kamulaştırma işlemlerinde uygulanması gerektiği düşüncesindedir (Yılmaz, 1982, s. 98).

İdare tarafından kamulaştırma işleminin ilgili kişiye tebliği ile birlikte, malikin taşınmaz üzerinde yeni inşaat, ekim vb. yapmak, mevcut inşaatla esaslı değişiklikler meydana getirmek gibi kullanma hakları ortada kalker (K.K. md. 25). İdarece zorunluluk görüldüğü durumlarda taşımaza el konulabilir (K.K. md. 16). Ancak bunun için kamulaştırmanın idarî aşamasının tamamlanmış olması gerekir. Kamulaştırma işleminin tebliğ edilmesiyle birlikte malik tarafından taşınmazın üçüncü bir kişiye devri yasaktır (K.K. md. 31/b). Kamulaştırma kararının tebliğ edilmesinden itibaren malik, zilyed ve diğer ilgililer 30 gün içerisinde idarî ve adli yargıda dava açabileceklerdir (K.K. md. 14).

B- Adli Safha

İdarî işlemlerin tamamlanması ile kamulaştırma işleminin idarî aşaması tamamlanmış olur. Fakat idarî aşamanın bitmesi, kamulaştırılan malların idareye geçmesi sonucunu doğurmaz. Bu sonucun elde edilebilmesi için malikin açık veya kapalı bir şekilde iradesini açıklamış olması gerekir. Malik ve mülk üzerinde aynı haklara sahip olan ilgililer, takdir ettikleri bedeli kabul ettikleri hususundaki iradelerini açıklamayarak ve tapuda ferağ işlemi yapmayarak, bedele itiraz ettikleri takdirde iş adliyeye intikal eder ve bu intikalle adli aşama başlar. İdare de takdir edilen bedeli fazla bularak veya acele hallerde kamulaştırma konusu taşınmaza el koymak isteği ile adliyeye başvurabilir. Ancak kamulaştırma işleminin adli aşaması ayrı bir incelemenin konusudur.

SONUÇ

Özellikle belirtmek gerekir ki, cebri kamulaştırma usulü artık Batı kaynaklı demokratik ülkelerde büyük ölçüde bırakılmış, bunun yerine malikin zararlarının tamamının karşılama ilkesine dayalı pazarlık ve anlaşma ile satın alma usulü benimsenmiştir. K.K. md. 8 anlaşma ve pazarlıkla satın alma usulüne yer verdiği halde, kamu kurumları bu usulü uygulamak yerine, daha kolay ve keyfi uygulama imkânı veren «cebrî kamulaştırma» usulünü seçmektedirler. Ancak taşınmazın bedelini tespit eden KTK'larının bağımsız bir organ gibi çalışmaları, kamulaştırmayı yapan idarenin hazırladığı rapor ve belgelere imza atan bir formalite

defa özel mülkiyetin kamu yararı nedeniyle kaldırılmasını içeren hukuk kuralları getirilmiştir. Böylece, Roma'da kamulaştırmanın devlet organlarının «imperium» yetkisi dışında, bir hukuki nitelik kazandığı ve kurumlaştığı görülmektedir. (Karadeniz, 1975, s. 26).

7 1876 Tarihli Kanunu Esasının 21 maddesi şöyledir: «Herkes usulen mutasarrıf olduğu mal ve mülkün emindir. Menafii umumiyeye için lüzumu sabit olmadıkça ve kanunu mucibince değer bahası peşin verilmedikçe, kimsenin tasarrufunda olan mülk alınamaz» (Şakar, 1990, s. 289).

8 Bu kanunla yürürlükten kaldırılan kanunlara örnek şunlar verilebilir: 1215 tarihli Umu İstimlak Karamamesi, Mili Müdafaa İhtiyaçları için Yapılacak İstimlakler Hakkındaki 3887 ve Devlet Demiryolları I lakındaki 3710 sayılı ve diğer kanunlardaki aykırı hükümler

9 20.11.1984 tarih ve 3082 sayılı «*Kamu Yararının Zorunlu Kaldığı Hallerde, Kamu Hizmeti Niteliği Taşınan Özel Teşebbüslerin Devletleştirilmesi Usul ve Esasları Hakkında Kanun*»a göre, devletleştirme ancak bir kanunla yapılabilir. Bu kanun olmasaydı, Anayasanın 91. maddesine göre, devletleştirilen kanun hükmünde karamame ile yapılması mümkün olabilecekti. Zira, AY. md. 47, Anayasanın ikinci kısmının üçüncü bölümünde yer alan ve kanun hükmünde karamamelerle düzenlenebilen ekonomik hak ve hürriyetler arasında sayılmaktadır.

¹⁰ Başka ülkelerde de de bu tür hükümler bulunmaktadır. Örneğin, İngiltere'de gaz, elektrik, su ve ulaşım gibi hizmetleri yürüten kurumlara 1981 tarihli Kanun ile özel düzenlemeler getirilmiştir. Bu tür kurumlara ait taşınmazlar, teşebbüse ciddi zarar vermeksizin kullanılacağı ilgili bakan tarafından belirtilmedikçe, kamulaştırılmazlar. 1945 tarihli bir Kanuna göre, bazı durumlar özel Parlamento usullere tabidirler. Örneğin, ilgili bakanın, kamulaştırılacak idarenin bu eserleri koruyacağını garanti etmediği müddetçe, üzerinde eski veya arkeolojik eserlerin bulunduğu taşınmazlar bunlardandır (Wade, 1988, s. 175-176).

¹¹ Devir usulü şu şekildedir: Taşınmaz mala, kaynak veya irtilik hakkına ihtiyacı olan idare ödeyeceği bedeli de belirterek, bunlara sahip olan diğer idareden yazılı olarak devir talebinde bulunur. Mal sahibi idare devre muvafakat etmezse veya 60 gün içinde cevap vermezse, devri talep eden idare Danıştay'ın ilgili idari dairesine başvurur. Danıştay bu talebi 60 gün içinde sonuçlandırır. K.K. md. 30'a göre, Danıştay'ın idari daireleri tarafından verilen bu tür kararlar, idari birimler arasındaki uyumsuzluğa son veren, uyulması gerekli ve herhangi bir merci tarafında değiştirilmesi ya da kaldırılması mümkün olmayan, bir yargı kararı değil ama belki yargı benzeri, kesin idari kararlardır. Bu kararlara karşı kanun yollama başvurulmasına, karar düzeltilmesi ya da yargılanmanın yenilenmesi yoluyla tekrar incelenmesinin ve kaldırılmasının istenmesi mümkün değildir (D.K., I.D., 25.2.1988 tarih ve E. 1987/185, K. 1988/58, DD., S. 72/73, s. 55; Bilgen, 1993, s. 170). Ancak, Danıştay'ın idari daireleri yargısal nitelikte karar veremedikleri için, idari dairelerin kararına karşı taraflar Danıştay dava dairelerine dava açabilmeleri gerekir (D.K. md. 24/1-e). Devirde de bedel uyumsuzlukları çıkabilir. Bunlar da, kamulaştırmada olduğu gibi yerel mahkemeler tarafından çözülecektir.

12 *Karatepe*, kamulaştırma işleminin dört esaslı unsurundan bahsetmektedir. Bunlar; kamu yararı, kamu kurumu, özel mülkiyet ve karşılık ödenmesidir. Bkz: *Karatepe*, 1986, s. 228-229. Ayrıca kamulaştırmanın Anayasal şartları için bkz: İncöçü, 1990, s. 70.

13 Bu tanımda yer alan «*gerçek ve özel hukuk tüzel kişileri*» deyimini 6830 sayılı eski kanunun 1. maddesinde de yer almakta idi ve o dönemde Kanunun uygulanmasında gerçek ve özel hukuk tüzel kişilerinin idare kavramına dahil edilmesinin 1961 AY. md. 38'e aykırı olduğu iddiası öne sürülmüş ise de Anayasa Mahkemesi, «dava konusu hüküm, özel kişiler yararına kamulaştırma yapılabilmesini sağlayan bir kural koymuş değildir. Bu hüküm yalnızca özel kanunlarda özel bir hüküm bulunması halinde ne yolda işlem yapılacağını göstermektedir» diyerek Anayasaya aykırı bulmamış ve bu görüşünü, daha sonraki bir kararında da tekrar etmiştir. Bu kararlar için bkz: AMK., 28.12.1965, E. 1963/66, K. 1965/67, RG, 19.04.1966, s. 12278. AMKD., 1966, S. 3, s. 248; AMK., 14.02.1967, E. 1963/144, K. 1967/6. Ancak, I, 1984, s. 139. 2942 sayılı Kanunun 2. maddesinin gerekçesinde de Anayasa Mahkemesinin görüşüne benzer ifadeler yer almaktadır.

¹⁴ Danıştay, 6.D., 2510.1972, 1971/980, K. 1972/3007; 6.D., 4.5.1974, E. 1973/1898, K. 1974/2062; 6.D., 25.12.1975, E. 1974/1310, K. 1975/5762). (Danıştay 6. Daire Kararları, Birinci Kitap (1965/1977), Ankara 1979, s. 392, 398, 404.

¹⁵ Dy. 6.D., E. 1989/480, K. 1990/1017, DD., S. 81, 1991, s. 212; 6.D., 13.11.1984, E. 1984/195, K. 1984/3035; 6.D., 8.12.1982, E. 1981/2794, K. 1982/4129; 6.D., 9.10.1986, E. 1986/781, K. 813, Kutlu, 1992, s. 35-36.

¹⁶ TMK arazinin bir tanımını vermemektedir. Tapu Sicili Nizamnamesinin 3. maddesinde verilen tanıma paralel olarak denilebilir ki, arazi, toprak yüzünün yatay biçimde sınırlanmış parçasıdır. Arazinin yatay olarak kapsamı TMK. md. 645'te düzenlenmiştir. Arazinin düşey kapsamı, malikin arazisinin üstünden ve altından ne ölçüde faydalanmaya yetkili olduğunu gösterir. TMK. md. 641/1'e göre, bir araziye malik olmak, bu araziyi kullanmakta faydalı olduğu ölçüde toprağın altına ve üstüne faydalı olmayı da gerektirir. Böylece MK. md. 641/1, kamu yararı ile taşınmaz maliklerinin mülkiyet hakkı arasında bir denge sağlamış bulunmaktadır.

¹⁷ İrtifak hakları, eşyaya bağlı irtifak hakları ve kişiye bağlı irtifak hakları olmak üzere ikiye ayrılır. Eşyaya bağlı irtifak hakları sadece taşınmazlar üzerinde söz konusu olur (MK. md. 703). Kişisel irtifak hakları ise, kişiye bağlı olan ve mülkiyet hakkına sahip olmayan bir kişi lehine kurulan haklardır.

¹⁸ Kaynak hakkı da bağımsız ve sürekli bir ayrı hak niteliğinde ise, tapu kütüğüne tescil edilir ve ayrı bir sayfa açılır. Bu durumda kaynak hakkı da irtifak hakkı gibi kamulaştırmaya konu olur. Kaynak hakkının kamulaştırılacağı 2942 sayılı KK. md 34'te öngörülmemiş olsa idi bile TMK. md. 644/2 ve md. 679 uyanınca bulundukları arazinin müteammim çiz'i olduğu ve arazinin de mülkiyetine tabi bulundukları için, arazinin kamulaştırılması ile birlikte kaynaklar da kamulaştırılmış olurdu (Düren, 1948, . 24; Kutlu, 1992, s. 38).

¹⁹ Ancak, Maden Kanununun 46/son fıkrasına göre «işletme ruhsatı safhasında, işletme sahası özel mülkiyete konu gayrimenkul, taraflarca anlaşma sağlanıncasına halinde, ruhsat sahibinin talebi üzerine Bakanlıkça 2942 sayılı Kanun hükümlerine göre kamulaştırılabilir. Bu hüküm maden alanındaki işletme faaliyetlerinin yapılabilmesi için getirilmiştir. Maden işletme sahasında kamulaştırma; sınırları içinde maden bulunan taşınmaz mülkiyetinin idareye geçirilmesi için yapılmaktadır.

²⁰ Gerçekten, K.K. md. 6/son fıkrada, "onaylı imar planına veya ilgili bakanlıklara onaylı özel plan ve projesine göre yapılacak hizmetler için ayrıca kanu yarar kararı alınmasına... gerek yoktur. Bu durumlarda yetkili icra organınca kamulaştırma işlemine başlanıldığını gösteren bir karar alınır" denilerek bu hususa açıkça işaret edilmektedir. Ancak belirtmek gerekir ki, imar planına dayalı kamulaştırma işleminde kamulaştırmaya konu taşınmaz imar planında yer almamakta ise, işlem sebep unsuru yönünden hukuka aykırı olacaktır (DK. 6.D., 21.5.1986, E. 1986/306, K. 1986/532, Kutlu, 1992, s. 60). Çünkü bu takdirde imar planına dayalı kamulaştırma yapıldığından söz edilemez.

²¹ Kamu yararı kavramındaki gelişmeler ve genişlemeler özel kanunlara bakıldığı takdirde daha iyi görülebilmektedir. Örneğin, 6757 sayılı *Tekel Kanunu*'nun 4. maddesine göre mütasade sahibi, 3212 sayılı Maden Kanunu'un 46. maddesine ve 6326 sayılı *Petrol Kanunu*'nun 87. maddesine göre arama ve işletme sahibi lehine yapılan kamulaştırmalarda, kamulaştırılan taşınmaz mal kamu hizmetine veya teşebbüsüne tahsis edilmekte ve şeker fabrikalarının, madenlerin veya petrolün işletilmesinin gerektirdiği ekonomik yarar kamu yararı gibi kabul olunmaktadır. Yine benzer şekilde, 2634 sayılı *Turizmi Teşvik Kanunu*'nun (RG. 16.3.1982 - 17635) 8/A-3. maddesine göre turizm alanındaki araziler, 3218 sayılı *Serbest Bölgeler Kanunu*'nun (RG. 15.6. 1985 - 18785) 5. maddesine göre, ruhsat sahibi kişilerin faaliyette bulunması için serbest bölge ilan edilen yerlerde ihtiyaç duyulan araziler kamulaştırılmakta ve ülke ekonomisine etkisi, kamu yararı için yeterli sayılırken, 5516 sayılı *Bataklıkların Kurutulması ve Bundan Elde Edilecek Topraklar Hakkında Kanunu*'nun 10. maddesine göre, kamu yararının gerçekleşmesi bakımından, bataklıkların kurutulması için gerekli arazileri müteşebbis lehine kamulaştırılması halinde kamu hizmeti, bir özel kişi tarafından gerçekleştirilse de, yete:li görülmektedir. 2985 sayılı *Toplu Konut Kanunu*'nun (RG. 17.3.1984 - 18344) 4. maddesine göre, toplu konut yapımına ayrılacak araziler; 775 sayılı *Gecekondu Kanunu*'nun 5. ve 25. maddelerine göre, açıkta kalacak gecekondu sahiplerine ve konutsuz vatandaşlara verilerek üzere gecekondu islah ve tasfiyesi yapılan araziler; 2981 sayılı *imar ve Gecekondu Mevzuatına Aykırı Yapılara Uygulanacak Bazı İşlemler ve 6785 sayılı İmar Kanunu'nun Bir Maddesinin Değiştirilmesi*

Hakkında Kanun'ün (RG. 8.3.1984, Sayı 18335) 9. maddesine göre üzerinde bir yerleşme alanı ya da yapı topluluğu niteliğinde gecekondular bulunan araziler: 7269 sayılı *Umumî Hayata Müessir Afetler Dolayısıyla Alınacak Tedbirlerle Yapılacak Yardımlara Dair Kanun*'ün (RG. 15.5.1959-10213) 21/2. maddesine göre, afet bölgesi dışında yeniden köyler kurmak ve mevcut köylere ilaveler yapmak için gerekli araziler ile 3083 sayılı *Sulama Alanlarında Arazi Düzenlenmesine Dair Tarım Reformu Kanunu*'nun (RG., 1.12.1984 - 18592) 4. maddesine göre, topraksız köylülerin topraklandırılması amacıyla uygulama alanlarında bulunan arazilerin kamulaştırılması halinde, dikkat edildiği üzere, kamulaştırılan arazi ve arsalar bir kamu hizmetine tahsis olunmaktadır. Devletin görevlerinin genişlemesi, yükümlülüklerin artması kamu hizmeti ve kamu yararları kavramlarının içeriğinin genişlemesine sebep olmaktadır.

22 Örneğin, 1962 Boru-Hatları Kanununa göre petrol şirketlerinin böyle bir hakkı vardır. Ancak bu özel bir Parlamento usul gerektirir.

23 Örneğin, 3083 sayılı *«Sulama Alanlarında Arazi Düzenlenmesine Dair Tarım Reformu Kanunu*'nun 3. maddesi, bu kanunun uygulama alanının belirlenmesini, ilgili bakanlığın teklifinin ve Bakanlar Kurulunun kararı ile olacağını ve bu kararın kamulaştırma ve diğer işlemler bakımından kamu yararları kararını sayılacağını belirtmektedir:

24 Köy Kanunu md. 40, «...diğer kanunlardaki kamulaştırmaya ilişkin hükümler saklıdır» hükmünü ihtiva etmektedir. Bu hüküm, köylerde yapılacak kamulaştırmalarda hangi kanun hükümlerinin uygulanacağı konusunda tereddüt doğurmaktadır. Ancak K.K. md.2'de «kamu tüzel kişileri» kavramına köyler de girdiği açıktır. Zira köyler de birer kamu tüzel kişisidir. Ayrıca bu maddenin gerekçesinde «köy» adına açıkça yer verilmiştir. Bu durum karşısında Köy Kanunu'ndaki kamulaştırma ile ilgili hükümlerin uygulanması imkanı kalmamış gibidir. Köylerdeki kamulaştırmalarda da Kamulaştırma Kanunu uygulanacaktır. Pirlet, 1988, s. 47.

25 442 sayılı Köy Kanununda köy yararma kamulaştırmalarda kamu yararları kararının köy ihtiyar kurulu tarafından verileceği düzenlenmektedir. Anca, 3202 sayılı *Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğünün Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanuna* göre bu genel müdürlüğün görevine giren işlerde artık köy kanunu uygulanamayacaktır.

26 Anayasanın aksine, 1982 Ay. md. 135 bunları kamu tüzel kişisi olduklarını belirtmektedir. AY. md. 46 ve 2942 sayılı K.K. md.1 «Devlet ve kamu tüzel kişilerinin» kamulaştırma yetkisine sahip olduklarını belirttiğine göre, bir kamu tüzel kişisi olan meslek kuruluşlarının da kamulaştırma yetkisine sahip olabilmeleri gerekir (Kutlu, 1992, s. 73-74). Ancak Danıştay (6.D., 26.3.1986 gün ve E. 1986/212, K. 1986/321) kamu kurumları niteliğindeki meslek kuruluşlarının kamulaştırma yapma yetkisine sahip olmadıkları görüşündedir (Kutlu, s. 74).

27 Örneğin, 1326 tarihli Menafi Umumiyye Mütcellik İmtiyazatı Hakkında Kanun'unun (24 Haziran 1326 tarih ve 576 sayılı Takvimi Vekayi) 2. maddesine göre, kamu hizmeti imtiyazı özel kişi: 6747 sayılı Şeker Kanunu'nun 4. maddesine göre, şeker fabrikası kurma mütahide sahibi; 6326 sayılı Petrol Kanunu'nun (RG. 16.3.1954 - 8659) 87. maddesine göre petrol hakkı sahibi; 3213 sayılı Maden Kanunu'nun (RG. 15.6.1985, Sayı 18785) 46. maddesine göre maden arama ve işletme ruhsat sahibi; 5516 sayılı Bataklıkların Kurutulması ve Bundan elde edilecek Topraklar Hakkında Kanun'unun (RG. 234.1.1950 - 7413) 10 maddesine göre, bataklıkların kurutulması yetkisine sahip müteşebbis kamulaştırma usulünden yararlanacak özel kişilerdir.

28 (DK., 6.D., 7.2.1983 gün ve E. 1982/31, K. 1983/554, Karahacıoğlu-Nazaroğlu, 1984, s. 153; DK., 6. D., E. 1990/149, K. 1990/1203, D.D., S. 81, 1991, s. 223). Bu konuyla ilgili 1976 tarihli Danıştay içtihadı Birleştirme Kararında (İBKK, 29.1.1976 gün ve E. 1974/2, K. 1976/2), imar planlarının kamu düzenini ve mülkiyet hakkını yakından ilgilendiren genel belgeler olduğu, bunlara uyulmasının, kişinin mülkiyet hakkının keyfi uygulamalardan korunması ve güvence altında bulundurulması açısından zorunlu olduğu vurgulanmakta, idarenin imar planını inceledikten sonra, yürütmek istediği kamu hizmeti ve teşebbüsüne uygun değilse, imar planını değiştirdikten sonra kamulaştırma yapması hükme bağlanmaktadır (Danıştay Başkanlığı, DİBK Kararları, III, 1985, s. 63). Bu karara 3194 sayılı yeni imar Kanunu döneminde de uyulmaktadır.

²⁹ Diğer kanunlara örnek olarak, 4373 sayılı *Taşkın Sulara ve Su Taşkınlarına Karşı Korunma Kanunu*'nun (RG. 21.1. 1943 - 5310) 1. maddesine göre, «yüksek seviye gösteren umumî ve hususî kapalı veya akarsuların taşmasıyla su altında kalan veya su baskınlarına uğrayabilecek olan sahalanın sınırlarının, Nafia Vekâletinin (Bayındırlık Bakanlığı) teklifi üzerine icra Vekilleri Heyetinin (BK) karar ile tespiti»; 3218 sayılı *Serbest Bölgeler Kanunu*'nun (RG. 15.6. 1985 - 18785) 2/1. maddesine göre, Türkiye'de serbest bölgelerin yer ve sınırlarının belirlenmesi; 933 sayılı *Kalkınma Planının Uygulanması Esaslarına Dair Kanunu*'nun (RG. 11.8.1967 -12671) 2/C maddesine göre, sanayi bölgeleri ve turistik bölgelerin tesis ve tanzimi; 2565 sayılı *Askerî Yasak Bölgeler ve Güvenlik Bölgeleri Kanunu*'nun (RG. 22.12.1981, Sayı 17552) 7/1. maddesine göre, askeri yasak bölgeler sınırlarının tespiti için BK karar ya da karar maddelerinin KYK yerine geçmesi verilebilir.

³⁰ Benzer şekilde, 7478 sayılı *Köy İçme Suları Hakkında Kanun*'un (RG. 6.5.1960. - 10506) 12. maddesine göre, Umum Müdürlükçe hazırlanıp Bayındırlık Bakanlığı'na onaylanacak programlar kamu yarar fonksiyonuna sahiptirler. Bazı durumlarda ilgili Bakanlık doğrudan doğruya KYK'ını vermektedir. Örneğin, *Maden Kanunu*'nu 46. maddesine göre, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından KYK verilir.

31 6830 sayılı eski İstimlak Kanununda bu hakkın kullanılabilmesinin şartı, «kamulaştırma amacına uygun bir tesisin yapılmaması» idi.

32 İsviçre Hukuku'nda «kamulaştırma bedeli» yerine «kamulaştırma tazminatı» deyişi kullanılır. Bunun anlamı şudur: Malike ödenmesi gereken sadece taşınmazın bedeli değildir; kamulaştırmadan doğan diğer zararların da bu bedele eklenmesi gerekir. (Tekinay-Akman-Burcuoğlu-Altop, 1989, s. 707). Bizim nispeten eski bazı kanunlarımızda tazminat kelimesi, kamulaştırma veya millileştirmenin bedelinin yerine kullanıldığı görülmektedir. 1326 tarihli Menâfi Umumiyyeye Mütâallik İmtiyazat Hakkında Kanun'un 2. maddesi buna örnek verilebilir.

³³ Görüldüğü gibi, K.K'na göre KTK kamulaştırmayı yapan idare dışında gerçekleşmekte iken, 3083 sayılı Kanuna göre oluşturulan Bedel Takdir Komisyonu, kurumun kendi seçeceği üyelerden oluşmakta ve bu üyeler komisyonunda çoğunluğu teşkil etmektedir. Dolayısıyla, bu komisyonun alacağı kararlar ve yapacağı tespitlerin tarafsızlığı tartışılabilir. (Incoçğlu, 1990, s. 74).

³⁴ *Objektif sistemde* bina ve arazi vergisine matrah olan değerleri gibi, taşınmazın değerinin belirlenmesinde bilinen, belirli ve sabit bir değer esas alınır. Takdir ve tahminin yeri yoktur. Buna *karîneler sistemi* de denir (Kıratlı, s. 59; Onar, 1952, s. 1103; Özyörük, 1948, s. 106; Kutlu, 1992, s. 89). *Subjektif sistemde* komşu taşınmazların emsal değerleri ve alım-satım rayıcı gibi hususlar kamulaştırma bedelinin tespiti de gözönünde tutulur (Onar, 1952, s. 1103; Giritli-Bilgen, 1979, s. 135; Kutlu, 1992, s. 89). *Karma sistemde*, taşınmazın kamulaştırmanın yapıldığı yıl içindeki maliyeti, emsal alım-satım bedeli gibi bazı objektif esaslar tespit edildikten sonra kıymeti takdir eden kurullar serbest bırakılır. *Organik bakımdan kaymet takdiri* ise, mal sahipleri tarafından kurulmuş bir jüri tarafından yapılabileceği gibi, yarı yarıya kurullar veya doğrudan idare tarafından da yapılabilir Giritli-Bilgen, 1979, s. 136). Objektif sistem daha belirli olduğu ve bilindiği için kötüye kullanmaya müsait değildir. Ancak hızlı fiyat artışlarını takip edemeyeceği için mal sahibinin zararına sonuçlar doğurmaya müsaittir. Subjektif sistem, taşınmazın gerçek değerinin tespit edilmesinde en uygun usul olmakla beraber, kıymet takdir komisyonlarının tarafsızlığının sağlanması yönünden eleştirilmektedir.

35 1961 Anayasasının 38. maddesi, «... gerçek karşılıklarını peşin ödemek şartıyla» kamulaştırma yapılabileceğini düzenlemekteydi. Ancak 1488 sayılı kanun ile 38. madde değiştirilmiş ve kamulaştırmada gerçek karşılığı ödenmesi kuralından vazgeçilmiştir. Bu değişiklikte ödenecek karşılık, «... taşınmaz malın tamamının kamulaştırılması halinde o malın malikinin kanunda gösterilecek usul ve şekle uygun olarak bildireceği vergi değerini; kısmen kamulaştırmalarda da vergi değerinin kamulaştırılan kısma düşen miktarını aşamaz. 1488 sayılı Kanunun 2. maddesi gereği 6830 sayılı Kanunda bir yıl içinde gerekli değişiklik yapılmadığı için 6830'un 3. maddesinin Anayasanın 38. maddesine aykırı olduğu gerekçesiyle Anayasa Mahkemesince (bkz: AMK., 104.1973 gün ve E. 1972/53, K. 1973/16, Kutlu, 1992, s. 90) iptal edilmesi üzerine 6830 sayılı Kanundaki değer tespitine ilişkin hükümler gerçek karşılık esasına ilişkin olduğunda, Anayasanın 38. maddesinde öngörülen vergi değerinin bu yasaya göre tespitinin mümkün olmadığı için İstimlak Kanunu'nda Anayasaya uygun bir değişikliğin yapılmamasının çelişkili bir durum yarattığı iddia edilmiştir. Boyacıoğlu, 1977, s. 205. Bu dönemde

kamulaştırma karşılığının hesaplanmasına ilişkin uyumsuzluklarda Anayasanın 38. maddesi hükmü doğrudan doğruya uygulanmıştır. Çağan, 1977, s. 248.

³⁶1961 Anayasasını 38. maddesi, «... gerçek karşılıkları peşin ödemek şartıyla» kamulaştırma yapılabileceğini düzenlemekteydi. Ancak 1488 sayılı kanun ile 38. madde değiştirilmiş ve kamulaştırmada gerçek karşılığı »denmesi kuralından vazgeçilmiştir. Bu değişiklikte »denecek karşılık, «... taşınmaz malın tamamının kamulaştırılması halinde o malın malikinin kanunda gösterilecek usul ve şekle uygun olarak bildirecekleri vergi değerini; kısmen kamulaştırmalarda da vergi değerinin kamulaştırılan kısma düşen miktarını aşamaz. 1488 sayılı Kanununun 2. maddesi gereği 6830 sayılı Kanunda bir yıl içinde gerekli değişiklik yapılmadığı için 6830'un 3. maddesinin Anayasanın 38. maddesine aykırı olduğu gerekçesiyle Anayasa Mahkemesince (bkz: AMK, 10.4.1973 gün ve E. 1972/53, K. 1973/16, Kutlu, 1992, s. 90) iptal edilmesi üzerine 6830 sayılı Kanundaki değer tespitine ilişkin hükümler gerçek karşılık esasına ilişkin olduğunda, Anayasanın 38. maddesinde öngörülen vergi değerinin bu yasaya göre tespitinin mümkün olmadığı için İstimlak Kanunu'nda Anayasaya uygun bir değişikliğin yapılmamasının çelişkili bir durum yarattığı iddia edilmiştir. (Boycioğlu, 1977, s. 205). Bu dönemde kamulaştırma karşılığının hesaplanmasına ilişkin uyumsuzluklarda Anayasanın 38. maddesi hükmü doğrudan doğruya uygulanmıştır. (Çağan, 1977, s. 248).

37 Ekonomi biliminin klasik tarifine göre, gelirin kira, kâr, ücret ve faizde oluşan dört unsuru bulunduğu, bu unsurların birisinin diğerinden ayrımanın bilimsel açıdan mümkün olmadığı, bu nedenlerle arazinin «net geliri» hesaplanırken, sürekli işçi çalıştırmaya ve aile işletmesi olarak işletilen tarım arazilerinde emek-işçilik gelirlinin de net gelir kapsamında kabul etmenin bilimsel açıdan zorunlu olduğu bunun aynı zamanda adaletin bir gereği bulunduğu ileri sürülmüştür. Bkz: Berzeg, 1989, s. 525.

38 Arazilerin kamulaştırma bedeline ilişkin davalarda K.K. md. 11/f maddesi uyarınca "gelir metodu" uygulanmak suretiyle kamulaştırma bedeli tespit edilmektedir. Bu metoda göre kısaca kamulaştırılan taşınmazın yıllık gayri safi geliri belirlenmekte, bundan yıllık üretim masrafları çıkarılarak yıllık net gelir bulunmakta ve bu gelir kapitalize edilmektedir. Kıymet takdir komisyonlarının, üretim masraflarını ve maliyetleri belirlerken, hiç bir kanunî yükümlülük olmamasına rağmen, değişik amaçlarla düzenlenen üç tür belgeyi dikkate almaktadırlar. Bunlar a) 213 sayılı VUK'nun 45-46. maddelerinde götürtü ziraî gelir vergisine esas olmak üzere «ziraî kazançlar komisyonlarına» götürtü ziraî gelirlerin hasılat ve masraf esasına göre tespit görev ve yetkisi verilmiştir. 45. madde ile tespit edilen % 70 masraf emsali nedeniyle bu belgelerin gerçeği yansıtmayacağı söylenebilir; b) Tarım teşkilatları, mevzuatta zorunluluk olmadığı halde taban fiyat tespitlerine hazırlıklı olmak üzere ve bakanlıktan emir verildiğinde istenen ürünlerde masraf ve maliyet çizelgeleri düzenlenmektedir. Bu konuda tarım teşkilatları meslekî bir zorunluluk olarak taban fiyatlarının tespitini temin çabası içindedirler. Bu amaçla hazırlanan cetvellerde daima ortalama verimler; gerçeklerde çok düşük, masraflar gerçeklerde çok yüksek gösterilmektedir. Bu nedenle bunlara dayanarak net geliri tespit etmek mümkün değildir; c) Toplu ve geniş kamulaştırma alanlarında kamulaştırma yapan kurumların isteğine mahallî tarım teşkilatlarının kamulaştırmadaki amaca göre, herhangi bir kayda dayanmadan hazırladıkları belgelerdir. Kamulaştırma bedellerini resmî belgelere dayandırmaya götürüştü, Anayasanın gerçek değer esasını hükme bağlayan 46. maddesi ve bu madde gerekçesi ile bağdaşması mümkün değildir. Doğan, 1989, s. 573-576. Kamulaştırılan mülkün bedeli tam ve muhik olmalıdır. Yani taşınmaz kamulaştırılan bir kimsenin sırf bu işlem nedeniyle malvarlığında meydana gelecek eksikliğin karşılanması yanında, ayrıca gerçekleşmiş veya gerçekleşmesi kesinleşmiş nice kâr ve menfaatlerin de bedel tespit edilirken dikkate alınması gerekir. Özyörük, 1948, s. 164.

39 Bu raporda nasıl tespit edildiği gerekçeleriyle belirtilen bedel, kıymet takdir komisyonlarıca gerçek bedel üzerinden belirlenmediği için, adliye mahkemelerinde bedel artırım davalarında büyük bir yığılma olmaktadır. Berzeg, 1989, s. 98.

⁴⁰ İlgililerden murat, mal sahibi, zilyet, kamulaştırılan mal üzerinde ipotek sahibi, haciz alacaklısı veya şuf'a hakkı sahibi gibi hak sahibi olanlardır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Akılhoğlu, Tekin, «Bireyin Yönetmel İşlemler Karşısında Korunması» ve «Yönetim Hukukumuz», AİD, Cilt 14, Sayı 3, Eylül 1981, s. 37-56.
- Akipek, Jale, «Mülkiyetin Anayasaya Tarafından Korunması İle İlgili Bir Deneme», Adalet Dergisi, Sayı 5, Ankara 1967.
- AnnaBritannica Genel Kültür Ansiklopedisi, Cilt 12, 1988, s. 468.
- Arcak, Ali, «Kamulaştırma Davalarında İdarî Yargıya Başvurma ve Sonuçları» Türkiye Barolar Birliği Dergisi, Sayı 2, Yıl 1988, s. 180.
- Arcak, Ali, *Yeni Kamulaştırma Yasası*, Cilt I, Sevinç Matbaası, Ankara 1984.
- Avrupa Konseyi Bakanlar Komitesi «idarenin İşlemleri Karşısında Bireyin Korunması», (Çev: İ. Kuntbay), Amme idaresi Dergisi (AİD), Cilt II, Sayı 4, Aralık 1978, s. 3-11.
- Aytaç, Fethi, «Kamulaştırma ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar» Amme idaresi Dergisi, Cilt 20, Sayı 2, Haziran 1987.
- Azrak, Ali Ülkü, *Millileştirme ve İdare Hukuku*, Sulhi Garan Matbaası, İstanbul 1976.
- Berzeg, Kazım, «Ekonomi Biliminin İlkeleri Uyarınca Kamulaştırmada «Arzının Net Geliri» Emek-işçilik Gelirini de Kapsamalıdır», Türkiye Barolar Birliği Dergisi, Sayı 4, Yıl 1989.
- Berzeg, Kazım, *Kamulaştırma Borcunun Geç Ödenmesiyle Oluşan ve Faizle Karşılancamayan Muzam Zararını Giderilmesi Konusunda Yargıca Başkarlığına Sunulan «İçtihatları Birleştirme Başvurusu»*, Ank. Bar.osu Dergisi, Yıl 49, S. 2, 1992, s. 219-227.
- Bilgen, Pertev, «İdarî Uyuşmazlıklar», II. Uusalidare Hukuku Kongresi, İdarî Yargının Dünyada Bugünkü Yeri, 10-14 Mayıs 1993, Ankara 1993.
- Boyacıoğlu, H. Ahmet, «Anayasamızın Değişik 38. Maddesi Açısından Geçici 4. Maddesi Üzerine Bir İnceleme», O. F. Berki'ye Armağan, Ankara 1977.
- Bugmann, M., *Die Enteignung für die Fötleitung und Verteilung elektrischer Energie*, Aarau, 1943.
- Çağan, Nami, «Anayasa Mahkemesi ve Kamulaştırmada Vergi Değeri», O. F. Berki'ye Armağan, Akara 1977.
- Diñkol, Abdullah, «Kamulaştırmada Gayrimenkule Acele İşlerde Elkoyma ve Tescil» Hukuk Araştırmaları, C. 1, S. 2, Mayıs-Ağustos 1986, s. 47.
- Doğanay, Umit, «Tophan Yararı ve Kamu Yararı Kavramları» Mimari Dergisi, Sayı, 129, 1974.
- Doğan, Şevket, «Kamulaştırma Bedeline İlişkin Davaları Etkileyen Resmî Kurum Belgelerinin İçvizi» Türkiye Barolar Birliği Dergisi, 1989, Sayı 4, s. 573-576.
- Dönmezer, Sulhi, *İstimalak Hukuku*, Kenan Basımevi ve Klşe Fab., İst. 1941.
- Duran, Lütfi, «Türkiye İdaresinin Mali Sorumluluğu», Ank. 1974.
- Duran, Lütfi, «Türkiye İdaresinin Sorumluluğu», Ankara 1974/a.
- Dündar, Erol, «Maksat Denetimi» İdare Hukuku ve İdarî Yargı İle İlgili İncelemeler I, Ankara 1976, s. 166.
- Düren, Akın, *Devletin Mülkiyete El Atmasından Doğan Tazmin Yükümlülüğü*, Sevinç Matbaası, Ankara 1977.
- Eren, Fikret, «Mülkiyet Kavramı», Recai Seçkin'e Armağan, Ankara 1974, s. 12.
- Ercut, Celal, *İptal Davasının Konusunu Oluşturma Bakımından İdarî İşlemin Kimliği*, Danıştay Yayınları, Ankara 1990.
- Giritli, İsmet-Bilgen, Pertev, *İdare Hukuku Dersleri*, Filiz Kitabevi, İstanbul 1979.
- Gözübüyük, A. Şeref, *Yönetim Hukuku*, Gözden Geçirilmiş II. Bası, Turhan Kitabevi, Ankara 1998.
- Gözübüyük, A. Şeref, *Yönetmel Yargı*, Gözden Geçirilmiş II. Bası, Turhan Kitabevi, Ankara 1997, s. 252.
- Gözübüyük, Şeref-Fan, Turgut, *İdare Hukuku Cilt I Genel Esaslar*, Turhan Kitabevi, Ankara 1998.

- Gülen, Aydın, «*Kamu Hizmeti Kavramı*», İdare Hukuku ve İlimleri Dergisi (IHİD), Prof. Dr. Lütfi DURAN'a Armağan Özel Sayısı, Yıl 9, Sayı 1-3, 1988.
- Günday, Metin, *İdare Hukuku*, 2. Baskı, imaj Yayıncılık, Ankara 1997.
- Güriz, Adnan, *Teorik Açıldan Mülkiyet Sorunu*, Ankara 1969.
- İncöoğlu, Sibel, «*Anayasası ve Kanunlarla Kamulaştırmanın Düzenlenişi*», Argumentum, Cilt I, Aralık 1990.
- Karadeniz, Özcan, *Roma'da Kamulaştırma ve «Kamu Yararı» Kavramı*, Ankara 1975.
- Karahacıoğlu, Ali Haydar-Nazaroğlu, Yavuz İdari ve Adli Yargıda Kamulaştırma, Ay Matbaası, Ankara 1984.
- Karatepe, Şükrü İdare Hukuku, İzmir 1986.
- Karal, Metin, «*Devletin Beynüllük Hizmetleri*», AUSBFD, Cilt XXVII, o 4, Aralık 1972.
- Karbaş, Sadık, *Devlet Malları*, 1. Baskı, Birlik Yayıncılık, Ankara 1985.
- Kutlu, Meltem, *İdari Birleşim Olarak Kamulaştırma ve iptal Davası*, DEUHF Döner Sermaye İşletmesi Yayınları No: 24, Ankara 1992.
- Meriç, Osman, «*Belediye ve Köy Kamulaştırma Mevzuatımızda Kamu Menfaati Anlamı*», İdare Dergisi, 1951.
- Meydan Larousse Büyük Lügat ve Ansiklopedi, 6 (Hom-Kard), Meydan Yayınevi, İstanbul 1990.
- Nazaroğlu, Yavuz - Unal, Hasan, *Devlet ve Yargıyı Kavrayan İşgide Kamulaştırma ve ilgili Mevzuat*, Ayyıldız Matbaası, Ankara 1975.
- Onar, S.S., *İdare Hukukunun Umumi Esasları*, C. III, 3. Baskı, İstanbul 1967.
- Onar, S.S., *İdare Hukukunun Umumi Esasları*, Marifet Basımevi, İstanbul 1952.
- Örtücü, Esin, «*Taşınmaz Mülkiyeti Sınırlamalarına İlişkin Bazı Öneriler*», İ.U. Mukayeseli Hukuk Enstitüsü, MHAD., Yeni Seri Yıl 10, S. 13, 1976.
- Özyü. İlhan, *Günışığında Yönetim*, Alfa, İstanbul 1996.
- Özyörtük, Mukbil, *Kamulaştırma Hukuku*, 1948.
- Pirler, Orhan, «*Köylerde Kamulaştırmaları*», AİD, C.21, S. 4, Aralık 1988.
- Serozan, Rona, «*Mülkiyet Haklarını «Zü, İşlevi ve Sınırları*», Umit Doğanay'ın Anısına Armağan, İstanbul 1982, s. 250.
- Stephan, S., *Das Enteignungsrecht des Kantons Graubünden*, Lüngem, 1952.
- Şakar, Müjdat, 1982 Anayasası ve Önceki Anayasalar, 2. Bası İstanbul 1990.
- Tekinay, Selahattin-Akman, Sermet-Burcuoğlu, Haluk-Altop, Atilla, *Teknik İşgide Hukuku*, Cilt 1, 5. Bası, Filiz Kitabevi, İstanbul 1989.
- Türk Hukuk Lügatı*, 3. Baskı, Başbakanlık Basımevi, Ankara 1991.
- Ulusan, İlhan, «*Alman Kamu Hukuku'nda Fedakârlığın Denkleştirilmesi ilkesi*», İÜHFPM, (Ord. Prof. Dr. Charles Crozat'a Armağan) Özel Sayısı), C. XLIII, S. 1-4, 1979, s. 102.
- Wade, H.W.R., *Administrative Law*, Sixth Edition, English Language Book Society/Oxford University Press, Great Britain, 1988.
- Yılmaz, Ejder, «*Kamulaştırma Kanunundaki Tebligat Hükümleri*», AUHFPM, Cilt 39, Sayı 1-4, 1982-1997, s. 87.
- Zevkililer, Aydın, «*Kamulaştırma Sorununun Özel Bir Çeşidi Midir*», Prof. Dr. Osman Fazal Berkî'ye Armağan, Ankara 1977, s. 937.

ÇEVRE KİRLİLİĞİNİ ÖNLEMEDE ALTERNATİF ARAÇLAR VE ETKİNLİKLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Araş. Gör. Birol KOVANCILAR

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü, MANİSA

I- GİRİŞ

Günümüzde çevre sorunları tüm insanlığın yakından ilgilendiği en önemli konuların başında gelmektedir. Genel anlamda, nüfus artışı ile birlikte üretim ve tüketim eylemlerini içeren ekonomik süreç gibi iki temel nedenin sonuçları olarak; toprak erozyonu, hava ve su kalitesinde ciddi bozukluklar, küresel ısınma, ozon tabakasında incelme, ormansızlaşma, çölleşen verimli tarım arazileri ve azalan hayvan ve bitki türleri gibi, önemli maliyetleri ifade eden ekolojik problemler tüm ülkeleri etkisi altına almıştır. Otuz yıl öncesine kadar, genellikle kalkınmış ülkelere özgü problemler olarak bakılan çevre kalitesine ilişkin sorunlar ve olası çözüm araçları, içinde bulunduğumuz dönemde küresel bir nitelik kazanmıştır. Önlemler alınmadığı takdirde, bu sorunlar insanlığın hem bugünkü hem de gelecekteki yaşam temellerini tehdit edebilecek boyutlara ulaşmıştır. Tüm bu gelişmeler doğrultusunda, devletler ve devlet üstü organlar asgari maliyetle, gerekli çevresel düzelmeyi başarabilecek politika araçları aramakta ve mevcut araçların etkinlik koşulları dikkat çekmektedir.

Çevresel kalitenin iyileştirilmesi ya da bir diğer açıdan çevresel kirliliğin önlenmesine yönelik olarak kullanılan araçlar düşünüldüğünde, bu araçların farklı açılardan sınıflandırmalara tabi tutulabilmesi mümkündür. Bu sınıflandırmalardan birisi araçların dayandıkları politika yaklaşımlarına göre yapılabilir. Böyle bir sınıflandırmada araçların dayandıkları politika yaklaşımlarını, teşvik temelli yaklaşımlar, desantralize yaklaşımlar ve kumanda ve kontrol yaklaşımları olarak belirleyebiliriz. Gerek vergiler ve sübvansiyonlar ve gerekse devredilebilir kirletici permileri şeklindeki araçlar, çevre politikasına iktisadi teşvik yaklaşımı doğrultusunda düşünülmüş ve bu mekanizmayı içerisinde barındıran araçlar olmaktadır. Teşvik temelli bu araçların çevresel politikalarla daha fazla bütünleştirilmesi, bu politikaların maliyet etkinliğini ciddi bir biçimde geliştirebilme potansiyelini ortaya çıkartabilir. Ahlaki ikna ve mülkiyet hakları gibi araçları içine alan diğer bir yaklaşım desantralize yaklaşımdır. Desantralize politika araçları, kişilere taraf oldukları bir çevresel kirlenme olayını kendilerinin çözmelerine imkan veren araçlardır. Son gruptaki temel araç olan standartlar, kumanda ve kontrol yaklaşımı doğrultusunda oluşturulmuş ve yaygın olarak kullanılan araçlar durumundadır. Çevresel açıdan kumanda ve kontrol yaklaşımı, çevresel olarak arzu edilen bir davranışı gerçekleştirebilmek için otoritelerin

yasamayı kullanmaları ve daha sonra da bunu mahkemeler ve cezalandırma gibi yollarla uygulatmalarıdır.

Bu yaklaşımlar temelinde belirtmiş olduğumuz araçlar şüphesizdir ki çevresel politikaların uygulanmasında kullanılan yegane araçlar değildirler. Bunlar dışında araçlar da bulunmakla birlikte, günümüzde teori ve pratikte bu araçların daha çok tartışılması, bizi çalışmamızda bunları kullanmaya yönlendirmiştir.

II- MÜLKİYET HAKLARI

Temiz bir çevreye yönelik olarak, çevresel varlıklar üzerindeki özel mülkiyet haklarının, açık bir şekilde tanımlanabilir ve uygulanabilir olduğu bir durumda, malikler ve muhtemel kullanıcılar arasında pazarlığa izin verilir ise etkin bir atık düzeyine, Pareto-etkin bir çıktıya ulaşılabilecektir. Anlaşma yoluyla faaliyetlerin Pareto etkinliği düzeyine getirilebileceği yönündeki bu görüşü ilk olarak A. R. Coase ortaya atmıştır. Çevresel sorunlar öncelikle iki kişi arasındaki bir sorun olarak ele alınıp incelendiğinde, yaptığı ekonomik etkinlik ile bir başkasının ekonomik koşulları üzerinde olumsuz etki yaratan kişi, ya neden olduğu zararı tanzim edecek ya da vermekte olduğu zararı önleyecek eylemlere başvuracaktır. "İçselleştirme" olarak da anılan bu yaklaşım sayesinde, ödenilen tazminat ya da önleyici eylemler için yapılan giderler vasıtasıyla, zarar verenin yarattığı negatif dışsallığı kendi bünyesine aktarması yani içselleştirmesi sağlanabilmektedir. Bu doğrultuda yalnızca iki kişinin mevcut olduğu böyle bir durum ele alındığında her iki tarafın karşılıklı kar ve zararlarının bulunduğu noktaya kadar üretim yapılabilen ve üretim sonucu oluşan dışsal etkilere katlanılabilmektedir (Yaşamış,1995;161). Bu türden fikirler, bazı kişilerin -etkin kullandıklarını sağlamanın bir aracı olarak- doğal ve çevresel kaynakların geniş ölçüde özel mülkiyete çevrilmesini önermelerine yol açmaktadır. Kısaca, bu yaklaşımda, özel mülkiyet haklarının çevresel konularda tanımlanması ve özel birey veya grupların bu haklara malik kılınması yoluyla, desantralize bir pazarlığın, etkin çevresel kalite düzeyleri sağlamak amacıyla kullanılabileceği savunulmaktadır.

Böyle bir yaklaşımın iyi tarafı, pazarlığı yapan insanların azaltım maliyetleri ve zararlar gibi olayın içinde yer alan nisbi değerler hakkında, olayın dışındaki bir kişiden daha fazla bilgi sahibi olmaları ve dolayısıyla doğru etkinlik noktasına ulaşılma olasılığının mevcut olmasıdır. Ayrıca sistemin desantralize olması, politik davranarak ekonomiklikten uzak kararlar verebilme olasılığı olan bürokratik kurumlara gereksinimi de ortadan kaldıracaktır (Field,1994;197).

Mülkiyet hakları yaklaşımının uygulamadaki etkinliği şu üç koşulun sağlanmış olmasına bağlanabilir (Field,1994;197);

- Mülkiyet hakları iyi tanımlanmalı, yürürlüğe konulabilir olmalı ve devredilebilmelidir.

- İlgili duyan tarafların bir araya gelerek, söz konusu çevresel mülkiyet haklarının nasıl kullanılacağı konusunda görüşme yapabilmeleri için oldukça etkin ve rekabetçi bir sistem mevcut olmalıdır.

- Özel maliklerin, çevresel varlıkların kullanımına eşlik eden tüm sosyal değerleri ele geçirebilmesi için piyasa sisteminin tam anlamıyla hakim olması gerekir.

Bu şartlar düşünüldüğünde, mülkiyet hakları yaklaşımının özellikle kalkınmakta olan ülkelerde kullanımının zor olacağı ve işlemeyebileceği savunulabilir. Bunun nedeni, bu tür ülkelerde çevresel mülkiyet haklarının tanımlanmasında, yürürlüğe konulmasında ve mülkiyetin el değiştirilmesinde zorlukların mevcut olmasıdır. Ayrıca, bu tür ülkelerde insanların uzun dönem çevresel verimliliğe ve çevresel değerlerin korunmasına ilişkin güçlü bir teşviğe sahip olmamaları da önemli bir neden olarak sayılabilir. Gelişmekte olan ülkelerde, çevresel varlıklar üzerinde özel mülkiyet ve bunun devrini mümkün kılan bir sistem oluşturulsa bile, genellikle özel mülkiyet sahiplerinin içinde bulunduğu maddi sıkıntılar düşünüldüğünde, kendisine kısa vadede maddi bir getiri sağlamayan ekolojik değerleri gözardı ederek, sahibi oldukları mülkiyet haklarını bunun tersinde kullanabilmeleri olasılığı yüksek olacaktır. Çünkü, mülkiyet sahipleri, haklarını çevresel korumaya yönelik kullandıklarında bunun karşılığını alabilecekleri bir yola veya bu tür hizmetlerinin satın alınabileceği ekonomik bir piyasaya sahip değildirler. Yani ekolojik değerleri öncelikli kılacak ve maliklerin tamamen bu yönde davranmalarını sağlayacak bir yöntem mevcut değildir. Bu tür piyasalar veya kurumlar olmaksızın, özel mülkiyet hakları yaklaşımının çevre kalitesinin etkin düzeyini sağlaması olanaksız olacaktır (Field,1994;199). Bu ülkelerdeki kalkınma baskıları ve fakirlik böyle bir araca rağmen, büyük oranlarda doğa tahriplerini beraberinde getirebilecektir.

Bireysel ilişkiler açısından kolay ve etkili bir çözüm olan bu yaklaşım, kirlilik bireysel bazın ötesine geçerek kamusal bir özellik kazandığı takdirde güçleşmekte ve zorlaşmaktadır. Çevre kirliliği açısından olaya bakıldığında, dışsal etkiler yalnızca komşulukla sınırlı kalmamakta ve kentin bir alt bölgesini, kentin bütünü, ülkenin bir bölümünü, ülkenin bütünü ve hatta öteki ülkeleri dahi etkileyen bir görünüm kazanabilmektedir. Özellikle aynı kirlilik türüne birden fazla katkıda bulunan dışsal ekonomi kaynağı olduğu takdirde sorun çok daha karmaşıklaşmaktadır (Yaşamış,1995;161). Bedavacı sorununun yaygın ve bol olduğu, büyük çaplı ve karmaşık çevresel bozulma durumlarında işlem maliyetlerinin de çok yüksek seyretmesi, özel mülkiyet yaklaşımının etkinsizliğini ortaya çıkarmaktadır.

III- DEVREDİLEBİLİR KİRLİTİCİ PERMİLERİ

Çevresel kirlilik problemine yönelik diğer bir yaklaşım, kirletici permileri için bir piyasa yaratılması ve bu permilerin etkin bir şekilde alış ve satışının sağlanmasıdır. Sınırlı sayıda ülkede ve özellikle ABD’de uygulama alanı bulan bu sistem, merkezi bir kamu otoritesinin tümüyle problemin çözülmesinden sorumlu tutularak uygulamalara yöneltmesinden ziyade, kirleticilerin kendi arasındaki piyasa etkileşimleri vasıtasıyla çalışan bir sistemdir. Sistem bir kez oluşturulduktan sonra, kirleticilerin kendi aralarında veya kirleticiler ile ilgili taraflar arasında birbirini etkileme yoluyla otomatik olarak çalışmak üzere tasarlanmıştır.

Bu sistemde mülkiyet haklarının yeni bir türü yaratılmakta, her bir permi, malikine, tanımlanmış kirletici materyalin bir birimini atma-boşaltma konusunda hak kazandırmaktadır. Kamu otoritesi, spesifik bir alandaki toplam kirlilik düzeyine, insan ve çevre sağlığı açısından uygun bulunduğu bir miktarsal sınır koymakta ve toplam permilerin bu sayıda olmasını sağlamaktadır. Yani verilen izin belgelerinin toplamı istenilen ve standartlaştırılan hava kalitesini güvence altına alacak düzeydedir (Yaşamış,1995;165). Buradan hareketle, kirleticilere yapabilecekleri en fazla kirlilik miktarını gösteren bir izin belgesi verilmekte ve bu limitin ötesinde kirletme yasaklanmaktadır. Örneğin; 100 permiye sahip olan bir kirletici maksimum 100 birimlik kirletici materyali boşaltma hakkına sahip olacaktır. Bu aşamadan sonra hiçbir işletmeye yeni izin belgesi verilmemekte ve permi edinmek isteyenler daha önce bunu edinmiş olanlardan bir ücret karşılığı almak durumunda kalmaktadırlar. Kamu otoritesi açısından yapılması gereken sadece, her bir kaynağın sahipliğindeki permi sayısının ve her kaynağın yaydığı kirliliğin gözlenmesi ve kontrolüdür.

Firmaların sahip olduğu özellikler açısından konuya baktığımızda, nisbeten düşük azaltım maliyetleri olan firmalar için yeni teknolojiler geliştirmek ve/veya kullanmak suretiyle kirlilik seviyelerini azaltmaları, kirlilik permileri satın almalarından daha uygun olacaktır. Bunun aksine, nisbeten yüksek azaltım maliyeti olan firmalar, kirlilik azaltımına bu yönde kaynak harcamak yerine kirletici permileri satın alacaklardır (Lighthart,1998; 8). Sonuçta bu miktar temelli sistem, kirlilik miktarının istenilen düzeyde sürdürülebilmesini sağlamış olmaktadır.

Anlaşılabileceği gibi, Devredilebilir Kirletici Permileri Sistemi, dolanımına konulacak olan toplam permi sayısı üzerindeki merkezileşmiş bir karar vasıtasıyla başlamakta, ardından, bu permilerin kirleticiler arasında uygun bir dağılımının yapılması, piyasa altyapısının oluşturulması, etkin bir piyasa için kuralların belirlenmesi, rekabet sürecinin işleminin sağlanması ve permi alım-satımının başlatılması, sistemi işler hale getirmektedir.

Böyle bir sistemin başarısı dolanımdaki hakların-permilerin sayısının artırılmaması ve sınırlı tutulmasına bağlıdır. Ayrıca bu permilerin kirleticiler

arasında dağıtım konusunda kullanılacak formül kritik bir şekilde önemlidir. Her kirleticiye aynı sayıda permi verilmesi uygun bir dağılımı ifade etmeyebilir. Bu permiler, başlangıçta kamu yönetimi tarafından ücretsiz olarak verilebileceği gibi açık arttırma yoluyla da ilgililere satılabilir. Müzayede yöntemi, kamu biriminin çevresel fonlarını arttırıcı olumlu etkilere sahip olmasına rağmen politik itirazlara sebebiyet verebilmekte ve bu nedenle de çoğunlukla melez bir sistem benimsenmektedir.

Devredilebilir kirletici permileri sistemi, diğer bazı araçlarla kıyaslandığında daha esnek bir yapı arz etmektedir. Örneğin, Pigovian vergiler kullanıldığında kirliliğin optimum miktarına ulaşmak için, endüstriye giriş-çıkışlar nedeniyle, vergi düzeyinde ayarlamalar gerekebiliyorken, permi sistemi kullanıldığında böyle bir düzenlemeye ihtiyaç duyulmamaktadır (Lighthart,1998; 9).Yeni giren firmalarla, endüstri kirlilik standartının, gelecekte daha yüksek bir kirlilik düzeyini ifade etmemesi için permi sisteminin her defasında yeniden ayarlanması ve düzenlenmesi gerekmez. Endüstriye yeni giren firmalar, talep yaratarak permi fiyatını arttıracaklardır. Sonuçta, firmalar ya daha yüksek fiyatla permi alacak ya da yeni teknolojiler vasıtasıyla kirlilik düzeylerini azaltacaklardır. Bunun da ötesinde, böyle bir sistemle, hükümetler permi alım-satımı gibi permi piyasası operasyonları vasıtasıyla arzu edilen yönde permi fiyatlarını etkileyebilme esnekliğine de sahip olmaktadır. Bu sayede bir hükümet daha az sıkı anti-kirlilik politikası uygulamak istediğinde, permi satışı yapabilecektir. Ayrıca, firmalar ve hükümetin yanı sıra Yeşil Lobi Grupları gibi kirlilik karşıtı mücadele verenlerin de, piyasadaki kirlilik azaltımı doğrultusunda permi alımı yapabilecekleri açıktır.

Politik bir bakış açısından, yeni mülkiyet hakları dağıtımı vasıtasıyla başlatılan, çevresel kirliliğin kontrolüne yönelik bu tür bir araç üzerinde anlaşmak, insanlar için, yeni bir vergiye tabi olma şeklindeki bir araçtan daha kolay olabilecektir (Field,1994; 253). Özellikle mevcut kirleticilere permilerin bedelsiz dağıtıldığı bir yöntem benimsendiğinde, kirleticilere nisbeten çok daha az bir mali yük yüklenmiş olacak ve permi sistemi diğer bazı araçlar karşısında çok daha cazip olacaktır.

Permi sisteminin pratik deneyiminde karşılaşılan önemli bir problem alanı, permi piyasasının etkinliği ile ilgilidir. Permi piyasaları, bazen, permilerin ticari amaçla arzının küçük miktarları ifade etmesi gibi nedenlerle zayıf ve yetersiz olma eğilimindedirler. Ayrıca bazen de, kirleticiler fiyat tespitinde piyasadaki saptamalara ve piyasanın etkisizliğine sebep olarak, ticareti yapılan permilerin fiyatlarını dilediklerince etkileyebilmekte ve bunun bir sonucu olarak alım-satımlar etkin bir düzeyde oluşmamaktadır (Smith,1996; 226).

IV - AHLAKİ İKNA

Son yirmi yıl içerisinde özellikle ABD ve Avrupa ülkelerinde alternatif bir çevresel araç olarak gönüllülüğün kullanımına başlanmıştır. Bu grup çevresel politika aracı, çevresel kirlilik ve çevre yönetiminin iyileştirilmesinde aktif olarak toplumdan hareket edilmesi ve toplumun devreye sokulmasını ifade eder. Bu araç, kişilerin ahlaki değerlerine ve medeni görev duygusuna hitap ederek, onları gönüllü olarak, çevreyi bozan faaliyetlerde bulunmamaya yönelten ikna programlarından oluşur. Bu programlar hedef kitleye ceza tehdidinde bulunmaktan ziyade çevresel duyarlılığı oluşturmaya yöneliktirler. Toplumun çevreye zararlı olabilecek davranışlardan sakınması ve bu konuda daha duyarlı hale getirilmesi bu aracın temel hedefidir. Bu yöndeki davranış çeşitleri, bireysel olarak çevreyi kirletmemek ve kirletenleri uyarmaktan, tüketicilerin daha bilinçli tercihler yapmalarına, geri dönüşümlü, daha çevre dostu mal ve hizmetlerin talep edilmesine kadar uzanabilmektedir.

Avrupa ülkelerinde hükümetlerle endüstriler arasında, bu aracın bir uygulanma biçimi olarak, çevrenin korunmasına yönelik gönüllü anlaşmaların yapıldığı gözlenmektedir. Örneğin, 1980'ler de Alman hükümeti, deterjan üreten kimya endüstrisiyle, çevresel zararlı ve kirletici zehirli maddelerin azaltımı konusunda bu tür uygulamalarda bulunmuştur. Bununla birlikte uygulamada, gönüllü bir anlaşma zemini oluşturulamaması durumuna karşı, hükümetçe cezai bir mali yaptırım uygulanabileceği olasılığı ile karşı taraf korkutulularak ikna edilebilmektedir. Bu tür bir yöntemin kullanılması iki avantajı ifade eder: Birincisi firmalar, vergiler yada standartlar gibi kendilerine yukarıdan empoze edilen politika araçları yerine, karar sürecine kendilerinin de katıldıkları bir aracın kullanılması konusunda daha yüksek bir uyum olasılığına sahip olacaklardır. Ayrıca ikinci olarak, bu konudaki görüşmeler, standartlar gibi bir kumanda ve kontrol yaklaşımına oranla çok daha fazla bir esneklik sunmaktadırlar (Lighthart, 1998; 10).

Ahlaki ikna'nın iyi yönü, geniş bir dışallık etkisine sahip olabilmesidir. Tek tip bir atık sıvı vergisi, diğer türden atık emisyonlarına veya farklı kirlilik türlerine etki etmezken, ahlaki ikna, kirlilikle ve çevreyle ilgili tüm sorunlar üzerinde, ayırt etmeksizin olumlu etkiler ortaya çıkarabilmektedir. Ayrıca, böyle bir yöntem, hükümetlerce empoze edilen standartlar şeklindeki bir düzenlemeden ziyade kendi kendine düzenleyici olan bir yöntemdir. Bunlara rağmen, temel bir politika yaklaşımı olarak ahlaki ikna'ya güvenilmesi sorunlar yaratabilmektedir. Öncelikle, insanlar ahlaki açıdan eşit sorumluluk duygusuna sahip değildirler. Bazı insanlar bu tür argümanlara uyum gösterirken, bazıları uyum gösteremeyebilmektedir. Dolayısıyla bu politika aracının yükü, ahlaki açıdan daha duyarlı olan nüfusun üzerinde kalma eğilimi gösterecektir (Field, 1994; 201).

Ahlaki ikna'ya çevresel bir araç olarak aşırı güvenmemekle birlikte, böyle bir yaklaşımın desteklenmesi en azından diğer araçların kullanımına uygun bir alt yapı sağlayabilecek ve etkinliklerini arttıracaktır. Çevresel duyarlılığa yönelik bir medeni davranışın benimsetilmesi, kamu ahlakının bu yönde oluşturulması ve bilinçliliğin tesisi, yeni politikaların oluşturulmasını, yönetimini ve yürütülmesini kolaylaştırabilecektir.

V- ÇEVRESEL SÜBVANSİYONLAR

Çevresel problemin çözümünde, kamu otoriteleri özellikle öteki araçlarla başarı sağlayamadığında, ya firmayı kapatmak ya da işletmenin devamına olanak verecek teknik koşulların gerçekleştirilmesi için ona finansal destek sağlamak durumunda kalabilmektedir. Böyle bir durumda "negatif rüşvet" olarak da adlandırılan sübvansiyonlar işletmenin devamı için gerekli teknolojik iyileştirmenin finansmanının sağlanmasına yönelik olarak işletmeye mali destek verilmesini amaçlamaktadır (Yaşamış,1995;166). Çevresel sübvansiyonlar, en temel şekilde, sebep oldukları kirliliğin miktarını azaltmaları karşılığında kişi yada kuruluşlara verilmektedirler.

Çevresel bir politika aracı olarak farklı türlerde sübvansiyonlardan söz edilebilir. Birincisi, firmalara azalttıkları emisyon veya sıvı atıklarının birimi başına, özel azaltım aktivitelerini uyarmak için, direkt sübvansiyonlar verilmesi şeklinde olabilir. Bir başka uygulamada, hükümetler, firmalara kirlilik tasarrufu sağlayıcı ekipman tesisi ve Ar&Ge harcamaları durumunda vergi kredileri yoluyla sübvansiyonlar bağışlayabilir. Üçüncü bir uygulama, hükümetlerin, firmalara, çevresel yatırımlara kalkışması durumunda, faiz oranı piyasa faiz oranının altında olan soft krediler sağlaması şeklindedir (Lighthart,1998;9).

Ölçümün ekonomik olarak mümkün olduğu durumlarda, uygulanan çevresel sübvansiyonlar etkinlik yönünden önemli avantajlara sahiptir çünkü, kaynak tahsisi kararlarını etkileme potansiyelleri vardır. Prensipite vergilerle kıyaslandığında, sübvansiyonlar ve vergiler arasında birim kirlilik azaltımı başına maliyet bakımından herhangi bir farklılık bulunmamaktadır (Hemming&Miranda,1991;152). Her iki araç da ekonomik teşvik tipi politika aracıdır ve verilmiş bir kirlilik kontrol durumunda yaklaşık etkilere sahiptirler. Verimlilik açısından bakıldığında sübvansiyonların daha uygun olacağı ve kirleticilerin böyle bir politika aracına daha büyük bir gönüllülük göstereceği açıktır. Mümkün olan en kısa zamanda uygulanabilecek ve en etkin olabilecek kapasiteye sahiptirler. Fakat ahlaki açıdan bakıldığında, sübvansiyonlar, problemin sebebi olan kirleticileri durdurmak için ödüllendirmek gibi bir görünüme yol açabilecek ve tepki çekebileceklerdir. Yani, " kim bir probleme sebep olmuşsa onun hafifletilmesinde en büyük yükü taşımalıdır"temelindeki bir ahlaki düşünceye ya da "kirleten öder" prensibine uygun değildirler.

Ayrıca sübvansiyon uygulamalarının bir başka dezavantajı, devlet bütçesine ek bir yük getirmeleri ve bütçeyi zorlamalarıdır. Diğer bir bakış açısından, verilen sübvansiyonlar, daha düşük üretim maliyetlerine bağlı olarak kirletici endüstriye yeni girişleri cezbedebilmekte ve uyarabilmektedir. Dolayısıyla eski firmaların emisyon miktarının azaltılmasına rağmen, endüstriye yeni girişlerin olması, ilk kirlilik düzeyi ile karşılaştırıldığında endüstri toplam emisyon yada kirlilik düzeyini arttırabilir (Ligthart,1998;10 - Field,1994;244).

Alternatif araçlara kıyasla daha az etkin durumdaki sübvansiyonlarla birlikte çevrenin değerini ve çevresel kaliteyi azaltan sübvansiyonların (zararlı böcek ilaçları, fenni gübre ve petrol üzerindeki sübvansiyonlar) kaldırılmasının daha iyi çıktılara ulaşılmasında bir gereklilik olduğu bilinmelidir.

VI- ÇEVRESEL STANDARTLAR

Çevresel politikaya yönelik en etkili araçlardan bir standartlardır. Gelişmiş ülkelerin çoğunda çevresel politikaların başlangıcıyla birlikte kumanda ve kontrol yaklaşımı temelindeki çevresel standartlar en hakim strateji olmuşlardır. Devlet müdahalelerinin en yaygın çeşididirler. Standartlar, çevresel hedefleri tanımlamakta ve hava, su, toprak yada ürünler içerisindeki atık veya özel maddelerin izin verilebilir miktar ve yoğunluğunu tesbit etmektedirler. Bir standart, kısaca, bir kanunla desteklenen mecburi performans düzeyidir. Çeşitli türlerdeki standartlardan her biri bir değerlendirme referansı yada kanunla koyulan fiil veya kontrol için hedef saptamaktadırlar.

İdeal bir şekilde, standartlar, firmalara kirlilik ve çıktının optimal miktarlarını sağlayacak bir düzeyde ve böyle bir yolla oluşturulma ihtiyacındadırlar. Bu durum, düzenleyicinin, firmaların emisyon azaltımının marjinal maliyet ve faydaları hakkında ayrıntılı bilgiye sahip olmasını gerektirir. Ayrıca, standartlara uyumun sağlanması için düzenleyici bir gözlem birimi tarafından durumun gözlenmesi ve bir cezalandırma sistemiyle uygulamanın desteklenmesi gerekmektedir. Özellikle çok sayıda noktasal olmayan ve mobil kirlilik kaynağı mevcut olduğunda emisyonların gözlemlenmesi ve kontrolünün nisbeten maliyetli bir süreci ifade edebileceği açıktır.

Genel olarak, standartlar merkezi hükümetlerce oluşturulmaktadır. Bununla birlikte bazı örneklerde, merkezi hükümetin düzenlemelerin çerçevesini çizdiği, sınırları belirttiği ve bunların oluşturulmasını yerel ve bölgesel düzeye bırakabildiği bilinmektedir.

Çevresel konularda birçok standart türü sayılabilir. Bunlar arasında en fazla bilinenleri, ortam çevresel kalite standardı, sıvı atık-emisyon standardı, teknoloji standardı, performans standardı ve ürün standartları olarak belirtilebilir (EDI,1998;Mod.4 Ses.12-5);

(A)- Ortam Çevresel Kalite Standartları: Su yada hava ortamı içerisindeki tanımlanmış belirli kirletici lerin izin verilebilir en yüksek yoğunluk düzeyini belirlemektedir. Çevre ekonomisinde en yaygın kullanılan kalite standartları ortamın kalitesine ilişkindir ve alıcı ortamda aşılması gereken kirlilik düzeyini gösterir (Öncel,1993;172). Ortamın çevresel kalitesi, çevrenin niteliksel boyutlarına işaret eder; belli bir şehrin üzerindeki havanın ortam kalitesi, belli bir nehirdeki suyun ortam kalitesi buna örnek verilebilir. Belli bir nehirdeki suyun çözülmüş oksijen seviyesinin milyonda (ppm) olarak belirlenmiş olmasının anlamı o nehirde izin verilebilecek olan en az çözülmüş oksijen seviyesinin bu olduğu, bunun altına inilmemesi gerektiğidir (Field,1994;207).

(B)-Sıvı Atık- Emisyon Standartları: Bir kirlilik kaynağından atılmış(boşaltılmış) bir kirletici maddenin yoğunluk ve toplam miktarındaki yasal azami sınırı belirleyen standart türüdür. Havaya bırakılan emisyon (yada dışarı akan sıvı atık) standartları normalde “dakikada (dakika başına) gram” yada “hafta başına ton gibi”, “ birim zaman başına materyal miktarı” terimleriyle açıklanır. Bu standart türü performans standart türünü de bir açıdan ifade eder. Çünkü düzenlemelere tabi tutulmuş kirleticiler tarafından ulaşılmış olma anlamına gelen sonuçları vermektedirler.

(C)- Teknoloji Standartları : Bir firmanın çevresel kanunlar ve düzenlemelere uyması için belirli bir teknoloji kullanması gerektiğini tayin eden bir standart türüdür. Bazı nihai sonuçları gerçekte göstermeyen standartlar olmakla beraber, potansiyel kirleticilerin uyması gereken teknolojileri saptamaktadır. Eğer bütün elektrik üreten termik santralleri SO₂ emisyonlarını azaltmak için baca-gaz filitresi tesisi zorunluluğu ile karşı karşıya getirilecek olursa, merkezi otoriteler tarafından belli tip teknoloji belirtildiğinden dolayı, bu bir teknoloji standardı olacaktır. Bu standart tipi, “dizayn standartları” veya “mühendislik standartları” olarak adlandırılan standartları da kapsar.

(D)- Performans Standartı : Bir performans ölçüsünü tanımlayan bir sıvı atık standardı olarak belirtilebilir. Performans standartları, bir performans kriterleri üzerine sınırlama getirmekte ancak insanlara buna ulaşmanın en iyi yollarını seçmede izin vermekte ve kirleticilere esneklik sağlamaktadır. Örneğin, eksoz emisyonları limiti, mil başına, .41 gram hidrokarbon , 12,4 gram karbon monoksit ve 1,0 gram nitrojen oksid'den daha fazla olmayacak şekilde bir performans standardı getirilebilir ve bunun sonucunda otomobil şirketleri yeni otomobiller için yeni bir teknoloji geliştirmek durumunda kalabilirler.

(E)- Ürün Standartı : Ürün çıktısı birimi başına (örneğin,ürünün her 1000kg'ı için kg) çevreye atılabilecek olan kirleticilerin yoğunluk yada toplam miktarı üzerinde yasal bir azami sınır belirtmektedir. Belli bir ürünün fiziksel ve kimyasal özelliklerini açıkladığı gibi bunların kullanımından kaynaklanan kabul edilebilir maksimum kirlilik emisyonunu belirler (Öncel,1993;172).

Standartların hedefleri açıkça ortaya koyması ve diğer bazı araçlara nispeten direkt ve basit olduğu yönündeki düşünceler, bu yaklaşımın popülaritesini arttıran nedenlerdir. Standartların popülaritesi için bir diğer pratik neden, onların uygulamada, görünüşte olabileceğinden daha fazla esnekliğe olanak verebileceğidir. Kirlilik kontrolüne ilişkin politikalar belli bir belirsizlik ortamında yürütülmek durumundadır. Ortam su kalitesinin bozulmasının tüm zararlarının veya ne miktarda emisyon üretiminin eko-sistemi ne kadar etkileyeceğinin kesin olarak bilinmemesi bir belirsizliği ifade eder. Ayrıca bir diğer belirsizlik de, kontrole konu olan kaynakların marjinal azaltım maliyet eğrilerinin durumu konusunda mevcuttur. Yöneticiler bu maliyetlerin ne kadar yüksek veya eğrilerin ne ölçüde dik olduğunu ve maliyetlerin kaynaktan kaynağa nasıl farklılaştığını genellikle bilmezler. Şayet vergi çok az yüksek ve ya düşük belirlenirse, firmalar emisyonlarında arzu edilmeyen yönde, çok büyük değişiklikler yapabileceklerdir. İşte bu durum yöneticilerin standartlar yaklaşımını tercih etmelerinin temel nedenlerinden birisidir. Yöneticiler üretilen emisyonların miktarı üzerinde kesin bir kontrol sağlamayı isteyeceğinden standartlar yaklaşımından hareket edebileceklerdir. Ayrıca, standartlar, kirliliğin kötü olduğu ve illegal olarak deklare edilmesi gerektiği yönündeki ahlaki anlayışımıza da yakın görünmektedirler.

Standartlar yaklaşımında ya da standart koymada karşılaşılan pratik bir problem, karşılaşılabilen tüm durumlarda aynı standartların uygulanıp uygulanamayacağı veya duruma göre farklılaştırılabilip farklılaştırılamayacağı ile ilgilidir. Ortam kalite standartlarının ulusal olarak belirlendiği bir durumu ele alırsak, bunun bölgeler arasında zarar ve azaltım maliyetlerinin farklılığını göz ardı edebileceğini ve böylece konulan bir grup standart'ın farklı bölgelerde aynı olarak uygulanması sonucu ciddi etkisizliklerin ortaya çıkabileceği söylenebilir.

Standartlar yaklaşımı gibi düzenleyici politikalar, firmaların içinde bulunduğu şartları tahmini olarak etkileyebilecek kuralların oluşturulmasına güvenme eğiliminde olacak, etkin bir şekilde kirlilik azaltımını sağlamak için, otoriteler, özellikle maliyet koşulları hakkında geniş bir enformasyona ihtiyaç duyacaklardır. Kamu otoritesince tam anlamıyla etkin bir programın oluşturulabilmesi için her firmanın marjinal azaltım maliyetlerinin bilinmesi gerekmektedir.

Standartlar yaklaşımında, kirlilik kontrolü ile ilgili yasal düzenlemeler belli bir emisyon standartını veya belirtilmiş kirlilik kontrol teknolojilerine uyumu belirlemektedir. Başlangıçta, cezaların kanunda belirtilmesinin uyum için yeterli olacağı düşünülüyorsa da, gerçekte karşılaşılan durum böyle değildir. Kirlilik kontrol kanunları diğerlerinde olduğu gibi, uygulanmayı ve bunun için de kaynakları gerektirir. Sözü edilen konu uygulama maliyetlerini ifade eder. Standartların nisbeten sıkı olması daha fazla uygulama maliyetlerini gerektirebiliyorken, daha az sıkı standartlar daha az kaynaklarla da başarılabilir.

VII- VERGİLEME VE ÇEVRESEL VERGİ ARAÇLARI

Çevresel kirliliğin kontrolüne yönelik en eski ve en çok tanınan ekonomik araçlardan biri vergiler ve vergilemedir. Devletlerin bu araca olan ilgilerinin 1980'lerin sonundan itibaren yoğunlaşmaya başlamasına rağmen, böyle bir araç fikrinin temeli 1920'lerde atılmıştır. Arthur Pigou, çevresel zarar temelindeki sosyal ve özel maliyet arası farkın kapatılmasında bir yol olarak vergilerin kullanılabileceği fikrini ileri sürmüştür (Cairncross,1992; 95). Pigou özel marjinal maliyetleri, üretimin sosyal marjinal maliyetleri çizgisine sevkedecek şekilde, üretim faaliyetinin sonucu olan kirlitici atıklar üzerine konulacak vergileri önermiştir. Özel karar almanın bir sonucu olan kirlilik maliyetlerinin içselleştirilmesi vasıtasıyla, Pigouvian vergiler, firmaları daha az kirlitmeleri yönünde etkileyebilmektedirler. Bu tür bir vergi ile karşılaşan firmalar- böyle bir teşvik standartlarda yok iken- kirliliği azaltmak için azaltım ekipmanları tesis etmeye teşvik edilebilmektedir. Kirlilik azaltım maliyetleri Pigouvian verginin altında olan firmalar için, kirliliği azaltmanın daha karlı olacağı açıktır. Buna bağlı olarak bir Pigouvian vergi, bir firmanın ödeme gönüllülüğünde olduğu en yüksek marjinal azaltım maliyetini ifade etmekte ve uygun düzeyde oluşturulduğunda belli bir kirlilik azaltımını ,standartlar gibi araçlarla olacağından daha düşük bir maliyetle başarabilmektedir (Lighthart,1998; 8).

Kirlilik kontrolüne yönelik çevresel vergi araçları, genel olarak beşe ayrılabilirler (OECD,1996;10) ;

(A)-Emisyon Vergileri :Bu araç, belli bir atık kaynağının emisyonlarının (yada sıvı atıklarının) kontrol edilmesinde, kamu yönetiminin bu emisyonların miktarını değiştirmek için, emisyonların her birimi başına bir vergi koymasının bir çözüm yolu olarak kullanılabilir olduğu düşüncesine dayanır. Bu tür bir emisyon vergisi sisteminde, kirliticilere istedikleri miktarda atık üretebilecekleri konusunda serbestlik tanınabilmekte, ancak ürettikleri atıkların her birimi başına, ölçümleme sonucuna göre, belli bir miktar vergi konulması önerilmektedir. Ölçümlenmiş bir emisyon düzeyinin birimi üzerine konulan böyle bir vergi, Pigou'nun dışsallıkların düzeltilmesine ilişkin tartışmalarında tasavvur edilmiş olan vergi tipiyle yakın bir uyum içerisindedir (Smith,1996;216). Kirlitici atığın ölçümlenmiş miktarı ile doğrudan ilişkili olan bu vergi ödemeleri önemli bir piyasa-temelli çevresel araç durumundadır. Yüksek gözlemlenebilir ve yönetsel maliyetleri nedeniyle, bu tür vergilerin sadece sabit (noktasal) kirlilik kaynakları için uygun olabileceği bilinmektedir.

(B)-Ürün Vergileri :Emisyonların doğrudan ölçümünün zor olduğu veya olası olmadığı durumlarda, ürün vergileri, emisyon vergilerinin yerini alabilmektedir. Bir ürün vergisi, ürünlerin içerdiği zararlı madde birimleri üzerinden toplanılabileceği gibi, eğer öncelikli amaç söz konusu ürünün kullanımını azaltmak ise, bu ürünün her birimi başına da toplanabilir. Ürün

vergileri, hammaddeler, ara malları yada nihai ürünler üzerine uygulanabilir. Nihai ürünler üzerine uygulandığında genellikle tüketim vergileri yada son-ürün vergileri olarak adlandırılırlar. Kirlilik ile tüketici talebi arasında çok yakın bir ilişkinin olması durumunda bu tür tüketim vergileri daha uygun olabilmektedir. Hammaddelere (örneğin elektrik üretmek için kullanılan kömür) ya da ara ürünlere uygulandığında bu tür vergiler, girdi vergileri olarak ifade edilmektedirler.

(C)-Vergi Farklaştırması :Çevresel kirliliğin kontrolünde, tüketim vergileri, satış vergileri veya katma değer vergisi gibi dolaylı vergilerin oranlarındaki değişimlerin, sözü edilen emisyon vergilemesinin dolaylı bir alternatifi olarak kullanılabilmesi, bir diğer tür vergisel aracı ifade eder. Üretim yada tüketim sürecinde çevresel zararlar ilişkili olan mallar ve hizmetler çok daha yüksek bir şekilde vergilendiriliyorken, çevre üzerinde faydası olduğuna inanılanlar, kendileri yerine geçebilecek mallardan daha düşük bir oranda vergilendirilebilirler (Smith,1996;216). Kurşunsuz benzin üzerindeki bir verginin, bu özelliğe sahip olmayan diğer benzin türlerine nisbeten daha azaltılması bu duruma bir örnek olabilir.

(D)-Vergi İndirimleri :Kirlilik kontrolünde vergilerin kullanımı, yukarıda belirtildiği gibi, vergi oranlarının artırılması veya azaltılması vasıtasıyla olabileceği gibi diğer araçlarla da yapılabilir. Örneğin, kirlilik kontrolüne ilişkin hassasiyete sahip ekipmanların tesisi durumunda, uygulanan kurumlar vergisi sistemi, söz konusu firmaya, oransal bir azaltım sağlamamasına rağmen, hızlandırılmış amortisman imkanlarından yararlanma gibi olanakları sağlayacak duruma getirilebilir. Bir çok ülkede, çevresel duyarlı yatırımlara, kirliliğin kontrolüne yönelik ekipmanların tesisine yada bu yöndeki Ar&Ge faaliyetlerine bu tür imkanlar sağlanmaktadır.

(E)-Kullanıcı Vergisi (Faydalanma Harcı) :Bunlar kirliliğin kolektif yada kamusal düzeltim maliyetleri için yapılan doğrudan ödemelerdir. Genellikle, belediye düzeyinde, katı atıklar ve atık su boşaltımıyla ilgili hizmet alanlarında kullanıldığı görülmektedir. Bu araç vasıtasıyla finanse edilen hizmetlerin, çevresel kalite iyileşmelerine ve su veya toprak gibi doğal kaynakların kirlenmesinin azaltılmasına yönelmesi nedeniyle, faydalanma harçları çevresel vergi araçları içerisinde değerlendirilirler. Ayrıca maliyet telafi edici doğası nedeniyle, kirliten-öder prensibinin de direkt bir uygulaması durumundadırlar. Bunlarla birlikte bu aracın, asla sulara karışmasına izin verilmemesi gereken belli tür zehirli kirlenici maddelerin (örneğin, civa gibi) söz konusu olması durumunda uygun olmayacağı da açıktır (EDI,1998; m.4 -s.12-p.13).

Çevresel vergiler ve özellikle Pigovian vergiler belli bir kirlilik azaltımını sağlamada daha düşük bir maliyet metodudurlar. Genel olarak, ekonomik birimleri olabilecek en etkin yolu takip ederek piyasa sinyallerine adapte olmada serbest bırakmakta, kirliliğin kontrolüne yönelik maliyet minimizasyonu konusunda

onların enerjilerini, yaratıcılıklarını ve isteklerini harekete geçirmektedirler. Azaltım maliyetleri Pigovian verginin altında olan firmalar için kirliliğini azaltmak daha kolay olacağından, bu tür vergiler firmaları bu yönde teknolojiler geliştirmeleri ve kullanmaları için teşvik edebilecek ve araştırma yapmaya sevk edecektir. Bu doğrultuda vergi yaklaşımının özü, nasıl yapılacağını kararlaştıran bir merkezi otoriteye sahip olmaktan ziyade, kirleticilere, emisyonlarını azaltmak için teşvik oluşturmaktır. Yani, vergisel araçlar kendi kendine düzenleyicidirler ve standartlar gibi kumanda ve kontrol tedbirleriyle karşılaştırıldıklarında, daha esnek oldukları söylenilebilir(OECD,1996;11)

Ayrıca çevresel vergilerin, önemli bir diğer avantajı da diğer araçlara tercih edilmesini sağlamada etkin olan "gelir potansiyeli" özellikleridir. Vergiler diğer birçok çevresel politika aracıyla yapılamayacak bir şekilde, kamu gelirlerini arttırıcı özelliklere de sahip olmaktadır. Bu tür vergilerle arttırılan kamu gelirleri, hükümetlere, kamu açıklarının azaltımı, kamusal hizmetlerin finansmanı, işgücü ve sermaye üzerinde bozucu etkilere sahip olan vergilerin azaltımı veya spesifik bir çevresel projenin finansmanın sağlanmasına yönelik geniş bir kullanım imkanı sağlamaktadır. Bu gelirlerin bir kısmı yönetim maliyetleri ve verginin uygulanma maliyetlerini karşılamada kullanılabilir.

Çevresel bir verginin, çevresel zararda etkin bir azaltıma yönelik etkinliği, verginin kontrol edilmesi hedeflenen çevresel zararlar arasındaki bağımlılık derecesine bağlıdır. Emisyon vergisi sistemiyle çevresel amaçlı bir ürünlerin vergilendirilmesine dayanan sistem arasındaki tercihte, bu bağ konusu önem kazanır. Emisyon vergisi durumunda bu bağ, doğrudandır, fakat bir ürün vergisi durumunda bağlantı büyük bir olasılıkla dolaylıdır ve verginin tasarlanması ile sonuçlarının tahmini çok karmaşık bir durum almıştır. Ayrıca bir çevresel verginin etkinliği için bu verginin niçin başlatıldığına dair bilginin kirleticilere verilmesi sağlanmalı, kirleticiler verginin niçin uygulanmaya başlandığını, mevcut tüketim ve üretim formlarının daha az kirletici alternatiflerinin ne olduğunu bilmelidirler (OECD,1996;20).

Vergiler etkinlik kadar adalet düşüncelerine de uyum sağlayabilmektedirler. Çevresel vergiler, kirlilik kaynakları üzerine ek bir yük getirmekte, daha düşük emisyon düzeylerine neden olabilmekte ve vergi gelirleri sonradan yeniden dağıtımda kullanılabilirler. Çevresel iyileşmeden bir fayda sağlayanların ekolojik vergiler nedeniyle artan maliyetlerle yüz yüze geleceği garanti değildir ama çevresel zarardan özel bir şekilde fayda sağlayanların -kirleticiler- vergi ile karşı karşıya gelecekleri mutlaklıdır. Ahlaki açıdan bakıldığında, çevresel vergiler, "kirleten öder kuralı" ile aynı çizgide olduğu ve kirleticiyi sebep olduğu zarardan direkt olarak sorumlu tuttuğu için uygun bir araç olarak gözükmektedirler.

Bu avantajlarına karşılık, vergisel araçlar, farklı bir yürütme sorununu da beraberlerinde getirmektedirler. Vergi sistemi vergi konusu üzerinde tam ve doğru bir enformasyonu gerektirir. Örneğin emisyonlar vergilenecekse; her bir kaynaktan gelen kümülatif emisyonlar hakkında vergi otoritesi doğru bir enformasyona ihtiyaç duymakta ve dolayısıyla makul maliyet sınırları içinde bunların ölçümlenebilir olması gerekmektedir. Bu enformasyonun sağlanması çok karmaşık, maliyetli ve zordur. Konuya kirleticiler açısından baktığımızda, ödeyecekleri vergileri azaltmak için yasal ya da yasa dışı davranabilecek örneğin, vergi tarhının temelini oluşturan ölçümleme verilerine sıhhatli olmadıkları veya teknik zayıflıkların varlığı gibi konulara dayanarak sık sık itiraz edebileceklerdir. Emisyon vergilemesinde durum böyleyken, diğer vergi araçlarının daha düşük uygulama ve uyum maliyetlerini ifade etmesi olasıdır.

Kirleten endüstriye yeni firmaların girmeleri veya mevcut firmalardan çıkışların yaşanması, kirliliğin optimum düzeyine ulaşılabilmesi için Pigovian verginin düzeyinde bir düzeltimi, bir ayarı gerektirir. Bu açıdan bakıldığında, diğer bazı araçlar (örneğin, permi sistemi) kadar esnek oldukları söylenemez. Belli bir düzeyde vergi konulduğunda kirlilik kaynaklarının vergi araçlarına cevaplarının ne olacağı ve toplam emisyonlarda ne kadarlık bir azalmanın gerçekleşeceğinin öngörülememesi de bu yaklaşımın diğer bir dezavantajı olarak belirtilebilir. Kirletici firmaların marjinal azaltım maliyetleri fonksiyonlarının ne şekilde olduğu kesin olarak bilinemediği için vergi oranının yüksekliğinin tesbiti güçtür. Bir diğer deyişle, istenilen azaltım miktarını sağlayabilecek vergi oranının tesbitinde güçlük mevcuttur.

Çevresel vergi araçları bir merkezi kamu otoritesinin vergi oranının veya düzenlemeyi belirlemesini, her kirleticinin performansının gözlenmesini, kontrolünü ve daha sonra da vergi tahsilatı yapılmasını gerektirir. Bu temelde, kirleticiler ve kamu otoriteleri arasında muhalif bir ilişki ve bunun getirebileceği olası etkisizlikler, bu tür bir politika aracının diğer bir açık yönü olarak belirtilebilir.

VIII- SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Gelişen toplumlarda çevresel açıdan temel hedef, ekonomik açıdan sıfır kirlilik düzeyine ulaşılması yani kirlilikten tümüyle kurtarılmış bir ortamın yaratılmasından ziyade, kirliliğin, ekosistemlerin devamını güvence altına alacak bir düzeyde tutulmasıdır. Bu doğrultuda, kirliliğin kontrolüne yönelik bir çevresel politika, kirlilik maliyetleri ve kirliliğin kontrolü maliyetleri arasında bir denge oluşturma ihtiyacıdadır. Bu durum bizi, araçlar arasında etkinlik kıyaslaması yoluyla bir seçim yapmaya götürmektedir.

Şüphesiz, tek tip bir politika yaklaşımının ve politika aracının tüm sorunlara en iyi çözüm olamayacağı, akılda tutulması gereken bir unsurdur. Her

politika aracının, temel amaçlara yönelik olarak, güçlü ve zayıf yanları mevcuttur. Ne zaman ve niçin bir aracın diğerine tercih edilebilir olduğunun tesbiti bu konunun düğüm noktalarından biridir. Bu araçlardan hangisinin daha etkin olacağı ülkelerin şartlarına bağlı olduğu gibi, kirliliğin doğası, kirleticilerin sayısı, mevcut teknolojiler ile gözlem ve uygulanma maliyetleri yada zorlukları gibi spesifik durumlara da bağlı olmaktadır.

Politika araçları arasında yapılacak tercihte yukarıda sayılan unsurlarla birlikte, aracın, uygulanabilirliği, esnekliği, maliyet etkinliği, dağıtımsal hassasiyeti, teşvik sağlayabilirliği gibi kriterler de uygun aracın seçiminde etkili olmaktadır. Maliyet etkinliği açısından araçlara bakıldığında vergiler, harçlar, sübvansiyon ve devredilebilir kirleticiler gibi piyasa temelli araçların önemli maliyet tasarrufları sağlayabildikleri, buna karşılık standartların bu konuda maliyetli olabilecekleri söylenilebilir. Kirliliğin kontrolü yönündeki bir hedefin yerine getirilmesinde, toplam emisyon miktarını doğrudan kontrol altına alan permi sisteminin diğer araçlardan nisbeten daha üstün olduğu, bu aracı, standartların takip ettikleri söylenilebilir. Vergiler ve sübvansiyonlar ise hedefin tam olarak yerine getirilmesi çok önemli olduğunda bir risk ifade etmektedirler. Ahlaki ikna ve mülkiyet hakları şeklindeki araçların da bu açıdan pek etkin olmadıkları söylenilebilir. Yeni teknik ve teknolojilere ilişkin teşvik edicilik konusunda vergiler ve bunların ardından sübvansiyon ve permi sistemi üstünlük sergiliyorken, standartlar temelinde kumanda ve kontrol yaklaşımları büyük bir olasılıkla uygun olmamaktadırlar. Çevresel sorun karmaşık bir görünüm sergilediğinde, çeşitli türlerde çevresel problem mevcut olduğunda, ahlaki ikna programlarının ve standartların işlerliği artabilmekte ve diğer araçlardan üstün olabilmektedirler. Gözlemlenmenin zor olduğu bir durumda vergilerin ve permi sisteminin kullanımı diğer araçlara göre zordur ve bunlar uygun araçlar değildir. Kirleticiler birim sayısı ele alındığında, permi sisteminin orta seviyede kirleticiler durumunda en iyi olduğu, çok sayıda birimin bulunması durumunda standartların en iyi araç olarak tesbit edilebileceği, vergi ve sübvansiyonlarında standartlar kadar olmasa da etkin oldukları söylenebilir. Ahlaki ikna temelindeki bir aracın ise sayıdan pek etkilenmediği ve sayı ne olursa olsun kullanılabilirliği açıktır.

Bu açıklamalar doğrultusunda görülmektedir ki, tüm çevresel problem çeşitleri, özellikleri ve birincil hedefleri için uygun olan tek bir araç mevcut değildir. Farklı sorunların çözümünde araçların etkinliklerinin göz önünde bulundurularak uygun olanlarının seçilmeleri ve birbirilerini destekleyecek biçimde bir arada kullanılmaları gerektiği açıktır.

KAYNAKÇA

BAUMOL.W.J.-OATES W.E.(1988). **The Theory Of Environmental Policy**. Cambridge : Cambridge University Press.

CAIRNCROSS, Frances (Ed.)(1992). **Costing The Earth -The Challenge for Governments-The Opportunities for Business**. Boston: Harvard Business School Press.

CROPPER.M.L.- OATES W.E.(1992). "Environmental Economics :A Survey". **Journal Of Economic Literature**,Vol.30.

CUERVO,Javier-GANDHIİ, Ved P.(1998). "Carbon Taxes: Their Macroeconomic Effects and Prospects for Global Adoption-A Survey of the Literature" **IMF Working Paper**, May.

EDI, The World Bank. **Political Economy of the Environment- Training of Trainers Workshop**. Ankara.Turkey:Sept21-Oct1, 1998.

FIELD,B.C.(1994). **Environmental Economics**. New York: Mc. Graw Hill Inc..

HEMMING,Richard-MIRANDA,Kenneth(1991). "Kamu Harcamaları ve Çevre". **Kamu Harcamaları Rehberi**. Ke-young Chu-Richard Hemming (Ed.),Çev:Doğan Cansızlar. Washington: IMF Publications Services.

KAPLAN,Ayşegül(1997). **Küresel Çevre Sorunları ve Politikaları**. Ankara: Özkan Matbaacılık Ltd..Mülkiyeliler Birliği Vakfı Yayınları No: 1.

LIGHTART, Jenny E.(1998). "The Macroeconomic Effects of Environmental Taxes: A Closer Look at the Feasibility of Win-Win Outcomes".**IMF Working Paper**, May.

OECD(1993). **Taxation And The Environment** . France: OECD Publications Service.

OECD(1996). **Implementation Strategies For Environmental Taxes**. France: OECD Publications Service.

OECD(1997). **Environmental Taxes And Green Tax Reform**. France: OECD Publications Service.

OECD(1998). **Sound Environmental Practices and Tax/Subsidy Policy**. Paris: OECD Publications Service.

ÖNCEL,Türkan(1995). "Çevre Koruma Önlemlerine Genel Bir Bakış". Maliye Araştırma Merkezi Konferansları 34. Seri, Yıl 1990/1991, İstanbul: Yaylım Matbaası.

PEARSON, Mark(1995). "The Political Economy of Implementing Environmental Taxes". **International Tax and Public Finance** Vol.2, Number.2, August.

SMITH, Stephen(1996). "Taxation And The Environment". **The Economics of the Tax Policy**. Michael P. Devereuc (Ed.),New York: Oxford University Press.

TURHAN, Salih(1993). " Maliye Politikası ve Çevre Kirliliği". Maliye Araştırma Merkezi Konferansları 35. Seri,Yıl 1991/1992. İstanbul: Gür Ay Matbaası.

WORLD BANK(1997). **Five Years After Rio- Innovations in Environmental Policy**. Washington: Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs Series No.18.

YAŞAMIŞ,Firuz Demir(1995). **Çevre Yönetimini Temel Araçları**. Ankara: İmge Kitabevi.

KÜRESELLEŞMENİN EKONOMİK YÖNDEN ANALİZİ

Think global, act local
Theodore Levitt

Araş. Gör. Mahmut MASCA

Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., AFYON

GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra oluşan ekonomik ve siyasi dengelerin birtakım gelişmeler neticesinde değişmesi, dünya gündemine yeni dünya düzeni, küreselleşme, dünya ile bütünleşme, gibi bir takım kavramları getirmiştir. Bunlardan küreselleşme kültürel, siyasal ve ekonomik boyutları olan bir kavramdır. Küreselleşmenin ekonomik açıdan incelenmesi bu çalışmanın konusunu teşkil etmektedir. Bu çerçevede küreselleşme sermaye, üretim ve emek açısından incelenecek, ayrıca küreselleşen dünyada Türkiye'nin yerine de kısaca değinilecektir.

Küreselleşme: Tanım ve Kapsam

Küreselleşme ile ilgili kaynaklarda, küreselleşme kavramına dair çeşitli tarifler verilmiştir. Bunlardan birinde küreselleşme, genellikle siyasi olarak belirlenmiş, milli ve bölgesel sınırları aşan, ekonomik faaliyetlerin artması olarak tanımlanmış ve bunun, mal ve hizmetlerin yatırım ve ticaret, insanların ise; göç yoluyla sınırları aşmasıyla gerçekleştiği belirtilmiştir. Bunu ise, genellikle kar peşinde koşan ve sık sık da rekabet baskılarının etkisiyle hareket eden firmalar, bankalar, insanlar yönlendirmektedir (Oman 1995:s.33). Aynı kaynaktan küreselleşmenin en az iki farklı şekilde kullanıldığı belirtilerek, bir grup tartışmalarda küreselleşmenin, zımnen veya açık bir şekilde, çok taraflılığı kastetmek için kullanıldığı ifade edilmiştir. Bu tartışmalarda küresel ticaret sistemi, çok taraflı ticaretin libere edilmesi ve hükümetlerin ticaret politikaları temel ilgi odakları olarak belirmektedir. Tartışmaların diğer grubunda ise; küreselleşme, şirketlerin davranışları ve stratejileri ile yönlendirilen daha çok mikro ekonomik bir olay olarak görülür. Burada ise; küresel rekabetin değişen dinamikleri ile ülkeler, bölgeler ve firmalar arasındaki uluslararası rekabet politikaları tartışmaların temel ilgi odağı olmaktadır (Oman 1995:s.27).

Küreselleşme konusu siyasi, kültürel ve ekonomik boyutları olan bir konudur. Bu çerçevede küreselleşme, "iktisadın, siyasetin, kültürün ve bir ülke ideolojisinin diğerine nüfuz etmesine imkan sağlayan değişik uluslararası süreçlerin ve yerli yapıların bir arada bulunmasıdır." denilmektedir (Acar 1995:s.34). En geniş anlamıyla küreselleşme, ülkeler arası siyasi, sosyal ve

ekonomik ilişkilerin gelişmesi, farklı toplum ve kültürlerin inanç ve beklentilerinin daha iyi tanınması, uluslararası ilişkilerin yoğunlaşması gibi birbirinden farklı görünen fakat, birbirleri ile bağlantılı olan konuları içine almaktadır. Başka bir deyişle küreselleşme, ülkelerin sahip oldukları maddi ve manevi değerlerin milli sınırları aşarak dünya çapında yayılması ve farklılıkların bir bütünlük ve uyum içinde ortadan kalkmasıdır (Çelen 1995:s.30). McLuhan'ın ifadesi ile dünyanın bir "küresel köy" haline gelmesidir. Tanımdaki değerler ekonomik nitelikte olabileceği gibi siyasi sosyal ve kültürel nitelikte de olabilmektedir. Ülkelerdeki çeşitli piyasaların işleyiş şekilleri, bu piyasaların birbirleriyle ilişkileri, benimsenecek politik sistem, demokrasi insan hakları, din, çevre bilinci gibi düşüncelerin evrensel hale gelmesi de bu çerçevede değerlendirilebilmektedir. Bu itibarla küreselleşme, dünyada siyaset, ekonomi, kültür, hukuk, insan hakları, eğitim, sağlık, çevre vs. alanlarda meydana gelmektedir. Ekonomik anlamda ise, küreselleşme milli ekonomilerin dünya ile bütünleşmesini, teknoloji, üretim, tüketim ve finansman piyasalarını kapsamaktadır (Karluk 1995:s.1).

Küreselleşme olgusu üç değişik fakat birbiriyle yakından ilintili alanda kendisini göstermektedir. Bunlardan birincisi ekonomik alandır. Ekonomik küreselleşme, ulaşım ve haberleşme alanında meydana gelen teknolojik gelişmeler sayesinde ekonomilerin bütünleşmeleri veya tek pazar oluşturmaları anlamına gelmektedir. Dünyada ticaretin, üretimin, sermaye hareketleri ve teknolojinin rekabette geniş açılımlar sağlaması ürün ve faktör piyasalarının liberalleşerek bütünleşmesi ile sonuçlanmıştır. Makro düzeyde, gelişmiş ve gelişmekte olan ülke dış ticaret politikaları, mali politikalar ve daha geniş çerçevede iktisat politikalarının birbirine bağımlı hale gelmeleri küreselleşmenin temelini oluşturmaktadır (Tuna 1995:s.19). Bu alanda göze çarpan gelişmeler, piyasa ekonomisinin gelişmesi, dünya çapında ekonomik örgütlenmelerin hız kazanması, serbest ticaretin yayılması ile ilgili çabalar ve de en dikkati çeken sermaye hareketlerindeki olağanüstü serbestliktir. Bunlara bağlı olarak ticaret hacmi genişlemiş ve çok uluslu şirketlerin faaliyetleri yayılmıştır. Bu durum bir yandan yeni teknoloji uygulamalarının dünya çapında hızla yayılmasına uygun bir ortam sağlarken, diğer taraftan da elektronik ve iletişim alanındaki gelişmeler taşıma maliyetlerinin düşmesine sebep olmuştur.

Ekonominin küreselleşmesini üretim, finans, ticaret ve iş gücü çerçevesinde incelemek mümkündür. Ticaretin liberalleşerek küreselleşmesi GATT müzakereleri ile sağlanmaya çalışılmıştır. GATT çerçevesinde en son yapılan Uruguay Round Görüşmeleri Aralık 1993'te sonuçlanmış ve dış ticaret rejimlerinin serbestleştirilmesi ve bu çerçevede mal ve hizmet ticareti ile ilgili önemli bazı kararlar alınmıştır. Akabinde kurulan Dünya Ticaret Örgütü ise, bu kararların takipçisi olarak düşünülmüştür.

Küreselleşmenin kendisini gösterdiği diğer bir alan ise, iletişim ve enformasyondur. Bu alandaki gelişmeler ekonominin çok daha ötesindedir. Özellikle internet ağının dünya çapında yayılması fertlere dünyanın herhangi bir köşesindeki bilgiye süratli bir şekilde ulaşma imkanı sağlamıştır.

Üçüncü olarak küreselleşme kendisini politika alanında göstermiştir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Batı'nın serbest piyasa ekonomisi karşısında alternatif olarak beliren sosyalist planlı ekonomi artık komünizmin tarihe karışmasıyla uygulama alanının kalmaması piyasa ekonomisini şu an için rakipsiz hale getirmiştir. Piyasa ekonomisi çoğulculuk ve demokrasi ile beraber, uygulamada bir takım farklılıklar olmakla birlikte, eski sistemin yerini almıştır. Politika alanında şu gelişmeler de göze çarpmaktadır. Her şeyden önce, eskiden uluslararası sistemin temel aktörü olan ulus-devlet'in üstünlüğü sarsılmış, ulus-devlet yetkilerini başkalarıyla paylaşmak zorunda kalmıştır. Birtakım uluslararası siyasi ve ekonomik kurum ve kuruluşlar devletin egemenliğine ortak olmuşlardır. Uluslararası ilişkiler yoğunlaştıkça yerel problemler uluslararası hale gelmiş ve bunların çözümü de uluslararası işbirliğini gerektirmiştir. "*Ulus-devlet; hayatın büyük problemleri için oldukça küçük, hayatın küçük problemleri için ise oldukça büyük kalmaktadır.*" Daniel Bell'e ait olan bu söz, küreselleşme ile birlikte devletin rolünün değiştiğinin güzel bir ifadesidir.

İkinci gelişme, uluslararası örgütlerin sayısının artmasıdır. Özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası örgütlerin sayısı artmış ve bu örgütler sanattan siyasete, eğitimden kültüre, ekonomiden çevreye her alana yayılmıştır. Üçüncü olarak, yerel politika uygulamalarında, dış dünya dikkate alınmaya başlanmıştır. Buna bağlı olarak, "küresel düşün, yerel ölçekte uygula" şeklinde ifade edilen ilke siyasal kararlarda etkili olmaya başlamıştır.

Tarihsel Gelişim

Dilimize küresel diye tercüme edilen global kelimesinin 400 yıllık bir geçmişi olmasına rağmen bu kelimenin İngilizce'de "globalization", "globalize", "globalizing" şeklinde kullanması aşağı yukarı 1960'a rastlamaktadır. The Economist dergisi 4 Nisan 1959 tarihli nüshasında "İtalya'nın araba ithalatına koyduğu *globalized quota*'sını yükselttiğini" bildiriyordu. 1961'de Webster, "globalizm" ve "globalization" kelimelerinin tarifini veren ilk büyük sözlük olmuştur.

Küreselleşme teorisyenlerinden R. Robertson, 1980 ortalarına kadar küreselleşme kavramının akademik açıdan öneminin bilinmediğini, fakat bu tarihten sonra kullanımının oldukça yaygınlaştığını bildirmektedir. Şubat 1994'te Amerikan Kongresi kütüphane kataloğunda başlık olarak "globalization" ve bunun türevlerinden birini kullanan sadece 34 eser vardı. Bu eserlerin hepsi de 1987'den sonra yazılmıştı (Waters 1995:s.2). Bu durum Batı'da küreselleşme olgusunun

incelenmek üzere masaya yatırılışının yaklaşık son on yılda gerçekleştiğini göstermektedir.

R. Robertson küreselleşmenin safhalarını incelediği *Globalization* adlı kitabında küreselleşme sürecini 1400'lerde başlatmış ve bu tarihten günümüze beş safhada ele almıştır. Daha çok siyasi tarih karakteri taşıyan bu safhalar şu şekilde belirtilmiştir:

i) Avrupa'da 1400-1750 Arası Oluşum Safhası

Küreselleşmenin Avrupa'da 1400-1750 yıllarını kapsayan oluşum safhası ile ilgili temel özellikleri şu şekilde sıralanabilmektedir:

- Ulusal cemaatlerin genişlemeye başlaması ve "ulusüstü" orta çağ sisteminin alaşağı edilmesi
- Birey ve insanlık kavramlarının vurgulanması.
- Güneş merkezli dünya kuramı ve modern coğrafyanın başlangıcı, ilk dünya haritası
- Sömürgecilik.

ii) Avrupa'da 1750-1875 Arası Başlangıç Safhası

Robertson'un küreselleşmenin Avrupa'da Başlangıç Safhası olarak nitelendirdiği dönemde şu gelişmeler gözlenmiştir:

- Homojen, üniter devlet fikrine keskin geçiş.
- Devletlerarası resmi diplomatik ilişkiler.
- Standartları konulmuş vatandaş, bireyler ve daha somut bir insanlık anlayışının berraklaştırılması.
- Avrupalı olmayan toplumların "uluslararası topluma kabulü" meselesinin ortaya çıkışı.
- Ulusçuluk-uluslararasılık meselesinin gündeme gelmesi.

iii) 1875-1925 Arası Take-off Safhası

1875-1925 arası dönem bir gelişme safhası olarak değerlendirilmiş ve bu dönemle ilgili olarak şu gelişmeler yaşanmıştır:

- Kabul edilebilir bir ulusal toplumun "doğru anahatları"na dair giderek küreselleşen anlayışlar.
- Ulusal ve kişisel kimliklere dair fikirlerin oluşturulması.
- Bazı Avrupalı olmayan toplumların "uluslararası toplum"a dahil edilmesi
- İnsanlığa dair fikirlerin uluslararası kademede formüle edilmesi ve uygulamasına girişilmesi.
- Küresel iletişim biçimlerinin sayısında ve hızında çok keskin yükseliş.
- Ekümenik (*evrensel*) hareketin yükselişi.

- Küresel yarışların gelişmesi (Olimpiyatlar, Nobel Ödülleri vs.).
- Dünya Zamanı uygulaması ve Gregoryen takvimin küresele yakın benimsenişi.
- Birinci Dünya Savaşı.
- Cemiyeti Akvam.

iv) 1925-1969 Arası Hegemonya Uğruna Mücadele Safhası

1925-1969 dönemi büyük devletlerin hegemonya uğruna mücadele verdikleri bir dönem olmuştur. Bu dönemdeki gelişmeler ise şunlardır:

- Birleşmiş Milletler.
- İkinci Dünya Savaşı ve bunu takip eden Soğuk Savaş dönemi.
- Savaş suçluları ve insanlığa karşı suçlar kavramlarının ortaya çıkışı.
- Atom bombasının evrensel bir nükleer tehdit oluşturması.
- Üçüncü Dünya'nın ortaya çıkışı.

v) 1969- 1992 Arası Belirsizlik Safhası

Robertson, 1969 sonrası dönemi ise, Belirsizlik Safhası olarak adlandırmaktadır. Bu dönemle ilgili olarak aşağıdaki gelişmeler üzerinde durmuştur:

- Uzayın keşfi, Aya ayak basış.
- Post-materyalist (maddeciliğin ötesine giden) değerlerin ve hakların vurgulanması.
- Cinsel farklılık ve ırk temeline dayanan dünya topluluklarının ortaya çıkması.
- Uluslararası ilişkilerin daha karmaşık ve akıcı hale gelmesi.
- Küresel çevre problemlerinin farkına varılması.
- Uzay teknolojisi yoluyla kitle iletişiminin küreselleşmesi (Robertson 1992:ss.58-60).

R.Robertson'un yaptığı yukarıdaki safhalara ayırma işlemi küreselleşmenin siyasi yönüne ağırlık verilerek yapılmıştır. Oldukça eski tarihlere dayanmaktadır. Oysa ekonomik küreselleşmenin mazisi yukarıdakinin aksine çok eski değildir. Ekonomik küreselleşmenin başlangıcı ve günümüze kadar olan seyri hakkında aşağıda açıklamalar yapılacaktır.

Ekonomik Küreselleşmenin Gelişimi

Barracloough'un *The Times Atlas of World History* adlı kitabında, 20. yüzyılın ortalarından itibaren Avrupa üstünlüğünün sona erdiği ve dünyanın "küresel uygarlık çağı"na girdiği ifade edilmektedir. Barracloough bu gelişmenin siyasal ve kültürel olmaktan çok ekonomik olduğu görüşündedir. Avrupa Topluluğu'nun kurulması, Japonya'nın bir sanayi gücü olarak yükselmesi ve zengin

kuzey ülkeleriyle güneyin fakir ülkelerinin karşı karşıya gelerek kuzey-güney diyalogunu başlatmaları dönemin önemli ekonomik gelişmeleriydi.

Yukarıdaki görüş çerçevesinde kapitalizmin ekonomik küreselleşme için bir vasıta olduğu belirtilmektedir. Kapitalizmin gelişmekte olduğu 1870-1914 arası dönem, ekonomilerin birbiri ile bağlantılarının arttığı, daha fazla temas halinde olduğu bir dönem olmuştur. Bu durum üç aşamada gerçekleşmiştir. *Birincisi*, taşımacılığın ve iletişim ağlarının gelişmesiyle dünyanın farklı yerleriyle fiziki temas kurma imkanı doğmuştur. *İkincisi*, hızlı ticaret artışıdır. Fakat beraberinde bağımlılığı da -bilhassa nispeten sanayileşmiş Batı Avrupa ülkeleri ile diğer ülkeler arasında- getirmiştir. *Üçüncüsü*, Avrupa firmalarının sanayileşmemiş bölgelere doğrudan yatırım şeklindeki büyük sermaye akımıdır (Waters 1995:s.64). Bu gelişmelerle 1914 yılına gelindiğinde dünya bu tarihte büyük çaplı bir savaşa şahit olmuştur. Savaş bittikten bir müddet sonra 1929 yılında büyük bir ekonomik buhran yaşanmış, arkasından geçen on yıl içinde ikinci bir büyük savaş patlak vermiştir. İki savaş da ekonomi açısından büyük zararlara sebep olmuştur. Kaynaklar yoğun olarak savaş sanayiine aktarılmıştır.

İkinci Dünya Savaşı'nı müteakiben, elinde bulunan muazzam altın rezervleri, firmaların teknolojik ve örgütsel gücüne doların da temel uluslararası para birimi olarak ortaya çıkmasıyla ekonomik ve askeri üstünlük de eklenince, ABD küresel olarak üstün bir duruma gelmiştir. Bu dönemde Avrupa ve Pasifik Asya kısmi bir yeniden yapılanma ile uğraşmaktaydı. ABD'nin ekonomik gücü ve siyasi liderliği küreselleşme dalgasına hız kazandırmıştır. Bunda Avrupa'da komünizmin yayılma tehlikesine karşı duyulan endişe ve iki savaş arası dönemin siyasi hatalarından kaçınma arzusu da etkili olmuştur. ABD liderliğindeki 1940'lı yıllarda Bretton Woods sistemi kurularak sabit fakat ayarlanabilir döviz kuruna dayanan uluslararası para sistemi oluşturulmuş, IMF, Dünya Bankası ve yan kuruluşları tesis edilerek GATT kurulmuş ve izleyen yıllarda gelişmiş ülkeler aktif bir karşılıklı tarife indirme yoluna gitmişlerdir. Avrupa'nın yeniden imarı için ABD destekli Marshall Planı, Organisation of European Economic Cooperation (OEEC)'nin kurulmasına yol açmıştır. Bu teşkilat daha sonra Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)'ye dönüşmüştür. Bu gelişmeler 1950'li ve 1960'lı yıllar boyunca sürekli bir büyümeye katkıda bulunmuştur. Bu dönemdeki diğer önemli olaylar ise, Birleşmiş Milletler sisteminin ortaya çıkması, sömürgeciliğin sona erdirilmesi için ABD desteğiyle birlikte Afrika ve Asya'da yeni birçok siyasi bağımsız devletin ortaya çıkması, hem ikili hem de çok taraflı resmi kalkınma yardımlarının ortaya çıkması ve Kore Savaşıdır (Oman 1995:s.43). 1940'larda kurulan uluslararası teşkilatların da katkısıyla 1950'ler ve 60'larda yeni bir küreselleşme dalgası ortaya çıkmıştır. Küresel üretim, sanayi ve bununla birlikte küresel ticaret, hem gelişmiş hem de bir çok gelişmekte olan ülkelerde hızlı bir şekilde artmıştır. Bu dönemde ticaret hacminin büyümesi kadar dikkate değer

bir olay da, ABD ÇUŞ'ları tarafından yapılan yabancı doğrudan yatırımların artmasıdır. Önceki dönemlerde yabancı yatırım artışlarının çoğu portfolyo yatırımları şeklinde iken, bu, 1950'ler ve 1960'larda büyük ölçüde doğrudan yatırım şeklini almıştır. 19. yüzyıl yatırımlarının önemli bir kısmı az gelişmiş ülkelerde ihracata yönelik ham maddelerin üretimi ve bunun için gerekli alt yapı yatırımlarına yönelik iken, 1950'lerde ve 60'larda küresel yabancı doğrudan yatırımların dörtte üçü -ki çoğu ABD imalatçı firmaları tarafından yapılmakta idi- Avrupa ülkeleri ve Kanada gibi gelişmiş ülkelere yapılmıştır. İster gelişmiş isterse gelişmekte olan ülkelerde yapılmış olsun imalat yatırımları, yatırıma ev sahipliği eden ülkenin veya bölgenin yerel piyasasına yönelik üretim şeklinde gerçekleşmişti. Bu durum ev sahibi ülkelerde yatırım yapan şirketler arasında rekabeti de beraberinde getirmiştir.

Özellikle 1960'ların ortalarından sonra yabancı doğrudan yatırımlara ev sahipliği eden ülkelerde, ÇUŞ'ların özellikle ABD ÇUŞ'larının milli egemenliğe tehdit oluşturduğu yönünde bir tartışma ortaya çıkmıştır. Bunların milli ve siyasi otonomiye bir tehdit oldukları vurgulanırken, daha çok üzerinde durulan konu milli sermayeye bir tehdit oldukları üzerinde odaklaşmakta idi. Çünkü bunlar yerel sanayi ve sanayicilerin yerini almakta idi. Bu durum bir taraftan yerel sanayicilere ve KİT'lerin yayılmasına destek sağlarken diğer taraftan da, bilhassa 1960 ve 1970 ortaları arasında Gelişmekte Olan Ülkeler'de (GOÜ) yabancı şirketlerin kamulaştırılması hareketinin başlamasına neden olmuştur. Aynı zamanda, imalat alanında ÇUŞ'lardan yararlanmak ve yabancı doğrudan yatırım çekmek isteyen ülkeler ise, giriş için yerli sermayenin çoğunluğu gibi bir takım yeni düzenlemeler getirdiler. Bu durumda iki sonuç ortaya çıkmıştır. İlk olarak, yeni yabancı yatırım şekilleri ortaya çıkmıştır. İkinci olarak da, yabancı doğrudan yatırım akışı önemli ölçüde azalmıştır (Oman 1995: ss.45).

EKONOMİK AÇIDAN KÜRESELLEŞME

Ekonomik açıdan küreselleşme, "ekonomik ilişkileri etkileyerek bunlara yön veren kuralların uluslararası harmonizasyonu veya mal ve sermayenin uluslararası düzeyde serbest bir şekilde dolaşımını ya da tüm ekonomik birimlerin tüm yabancı ve uluslararası piyasalarda faaliyette bulunmasını engelleyecek faktörlerin ortadan kaldırılması" olarak tarif edilmektedir. Buna göre, dünya ekonomisinin sorunları milli ekonomilerin yapısal özelliklerinden, ekonomiler arası ilişkilerden veya bunların değişik bileşimlerinden kaynaklanmaktadır. Küreselleşme olgusu bu sorunların uluslararası alana aktarılması ve çözümlerin tüm milli ekonomilerle birlikte sağlanması olarak yorumlanmaktadır. Bu nedenle küreselleşmenin iki önemli ve farklı yönünün olduğu dikkati çekmektedir. Bunlardan birincisi aktif küreselleşmedir. Bu bir milli ekonominin ürettiği mal ve hizmetlerin yabancı ekonomilere satılmasını ya da yabancı ekonomilerde mal ve

hizmet üretilmesini ifade etmektedir. İkincisi pasif küreselleşmedir. Bu ise daha çok, bir milli ekonominin kendi piyasalarını yabancı bir ekonominin mal ve hizmet akımlarına açması durumuyla ilgilidir (Ekren 1995:s.7). Bu tarif, uluslararası ticaretin liberalleşmesi sürecini ima etmektedir. Bu yoldaki tüm engellerin kalkmasıyla ekonomik küreselleşme süreci tamamlanacaktır. Bir başka kaynakta, iktisadi anlamda küreselleşmeden mal ve hizmetlerin milli ve bölgesel sınırları aşarak hareket etmesi için siyasi engellerin tedricen çok taraflı olarak azaltılmasının anlaşıldığı ifade edilerek, bu sürecin aynı zamanda "çoktarafılık" olarak da bilindiği belirtilmektedir (Oman 1995:s.27). Burada da çok taraflı ticaretin liberalleşmesi ima edilmektedir.

Oman'a göre küreselleşme, günümüzde bir arada bulunan en az dört olayın yansımaları şeklinde tezahür etmektedir. Bunlardan *birisi*, Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla iki kutupluluğun sona ermesiyle ABD'nin Soğuk Savaş dönemindeki ekonomik hegemonyası ve siyasi liderliğinin görece olarak sarsılmaya başlamasıdır.

İkincisi, bir taraftan yeni enformasyon teknolojileri, diğer taraftan finans piyasalarının deregülasyonu neticesinde 1970'lerin sonundan itibaren küresel finans piyasalarındaki hızlı büyümedir. 1980'lerin sonlarında günlük 600 milyar doları aşan, 1993'te ise ortalama günde 1 trilyon doları bulan kambiyo işlemleriyle finansal küreselleşme, merkez bankalarının dövizin değerini kontrol etme gücünü büyük ölçüde azaltmış, döviz kuru dalgalanmalarını arttırmış, hükümetlerin para ve maliye politikalarındaki otonomisini sınırlamıştır.

Üçüncüsü, hem imalat hem de hizmet sektöründe şirket faaliyetlerinin küreselleşmesidir. Finansal piyasaların küreselleşmesi gibi, "reel" ekonomideki şirket faaliyetlerinin küreselleşmesi de hem hükümetlerin deregülasyonları hem de yeni enformasyon teknolojileri sayesinde kolaylaşmıştır. Keza, finans piyasalarının küreselleşmesi de buna katkıda bulunmuştur.

Şirket faaliyetlerinin küreselleşmesi, şirket ittifakları yoluyla işbirliğini arttırdığı gibi, firmalar arası küresel rekabeti de güçlendirmiştir. Bu durum, aynı zamanda talebin küreselleşmesine de katkı yapmıştır. Şirket faaliyetlerinin küreselleşmesi aynı zamanda, 1980'li yılların son yarısında doğrudan yabancı yatırımların fevkalade artmasında da gözle görülür şekilde ortaya çıkmaktadır.

Dördüncüsü ise, küresel ısınma ve ozon tabakasının tahribi gibi çevresel tehditlerin 1980'lerin sonundan itibaren küresel bir çerçevede ele alınmaya başlanmasıdır (Oman 1995:ss.12-13).

Yukarıdaki görüş çerçevesinde küreselleşme, merkezden çevreye doğru yayılan, deyim yerinde ise, bir merkezkaç süreci ve mikroekonomik bir fenomen olarak karakterize edilerek, şirket strateji ve davranışlarının küreselleşmeyi yönlendiren temel güçler olduğu vurgulanmaktadır. Küreselleşmeyi yönlendiren mikroekonomik güçler hükümet politikaları ve davranışlarıyla desteklenebilmektedir. Bu davranışlar, finansal veya diğer piyasaların

deregülasyonu, rekabet nedeniyle ticaret önündeki engellerin yükseltilmesi veya düşürülmesi ve yatırımla ilgili alanlardaki düzenlemeler şeklinde tezahür edebilmektedir. Bu güçler, aynı zamanda, bir taraftan ürün ve üretim teknolojisi ile haberleşmedeki, diğer taraftan şirket veya endüstriyel teşkilatlanmadaki yeni büyük gelişmelerle desteklenmektedir. Hem teknolojik gelişmeler hem de hükümet politikalarındaki değişiklikler, bilhassa piyasaların deregülasyonu, 1970'lerin sonundan beri küreselleşmeyi şekillendirmekte ve küreselleşmeye büyük bir ivme kazandırmaktadır.

Ekonomik küreselleşmenin en başarılı olduğu alanlar yatırım ve üretim kesimleri ile finans piyasaları olduğu belirtilmektedir. Buna göre, yatırım ve üretimde küreselleşme şirketlerin sınır ötesi doğrudan yatırım, sınır ötesi iştirak, fason imalat ve diğer yöntemlerle mal ve hizmet üretim faaliyetlerini kendi ülkeleri dışında sürdürmeleri şeklinde tezahür etmektedir.

Finans piyasalarındaki küreselleşme ise, son yıllarda giderek artma eğiliminde olup, fon fazlası olan ülkelerle bu fonları kullanmak isteyen ülkeler arasında olmaktadır.

1980'li yıllar itibariyle küreselleşmenin önündeki en büyük engel Doğu ve Batı blokları arasındaki siyasi ve iktisadi alanlardaki ideolojik ayrılıktır. Fakat 1980'li yılların sonunda Sovyet sistemiyle beraber temsil ettiği siyasi ve iktisadi düzenin çökmesi bu yoldaki engelleri kaldırmış gözükmektedir (Çarıkçı 1996:s.233).

Küreselleşme süreci en yoğun bir şekilde sermaye hareketlerinde gözlemlenmektedir. Üretim faktörlerinden emek, sermaye gibi bir hareket serbestliğine sahip olamamıştır. Bu da küreselleşmenin kendi içinde bir tezadıdır. Ve yoğun olarak bu noktada eleştirilmektedir. Şimdi sermayenin küreselleşmesi sürecinde yaşanan gelişmeler ele alınacaktır.

Sermayenin Küreselleşmesi

Günümüzde küreselleşmenin en yoğun olarak görüldüğü alan sermaye ve finans piyasalarıdır. Finansal küreselleşme kavramı, uluslararası finans piyasalarını ayıran sınırların kalkması ve uluslararası sermaye akımlarının ileri boyutlar kazanmasını ifade etmektedir. Uluslararası finans piyasaları dendiğinde ise Eurocurrency, Eurobond ve Uluslararası Hisse Senedi Piyasaları anlaşılmaktadır. Bu piyasaların ana işlevi, fon talep ve arz eden farklı ülke firmaları, bankaları, kamu kurumları ve kişisel yatırımcıların karşılaşmasını sağlamaktır (Ongun 1993:s.35). Küreselleşme ile fon fazlası olan ülkelerle bu fonları kullanmak isteyenler arasındaki bağlar çeşitlilik kazanmış ve ilişkiler yoğunlaşmıştır. Bu çerçevede çeşitli ülkelerdeki finansal kurumlar, yabancı ülkelere giderek finansal yatırımlarda bulunmakta, ve dünya finans piyasaları çerçevesinde yatırımcılara getirisi daha yüksek ve riski daha düşük imkanlar sağlamaktadır. Finansman

ihtiyacının yerel piyasalardan sağlanamadığı durumlarda, uluslararası piyasalarda oluşan muazzam miktardaki fonlar bu ihtiyaca cevap verebilmektedir.

Başlangıçta uluslararası sermaye piyasaları büyük ölçüde banka kredileri ile ilgili işlemlerden oluşmaktaydı. 1978-1979 yıllarında en yüksek seviyelerine ulaşan bu krediler uluslararası sermaye işlemlerinin oluşturmaktaydı. 1980'li yılların başında yaşanan dünya borç krizi, bankaların kredi değerlendirmelerindeki değişiklikler ve sermaye piyasalarındaki artışlar banka kredilerinin toplam işlemler içindeki önemini nispeten azaltmıştır. Kredilerin yanısıra menkul kıymetlere dayanan eurotahvil, yabancı tahvil, futures ve opsiyonlar gibi sermaye piyasası alet ve işlemleri yaygınlık kazanmaya başlamıştır. 1990'lı yıllara girerken uluslararası sermaye akımlarında menkul kıymetlere bağlı işlemlerin oranı % 85'i aşmıştır. Bu arada uluslararası para piyasalarında yabancı para, europara ve diğer kısa vadeli para piyasası işlemleri de hızlanmıştır (DPT 1995b:s.22).

Para ve sermaye piyasalarında küreselleşmeye neden olan faktörler arasında şunları saymak mümkündür:

- 1980'li yıllardan itibaren bir çok ülkede sermaye ve finans piyasalarının deregülasyonu bu piyasaların küreselleşmesinde önemli rol oynamıştır. Deregülasyon kavramını "hükümetin piyasaların işleyişinden kontrolü kaldırması" olarak tarif etmek mümkündür (Gürol ve Kılıçoğlu 1994:s.242). Kontrollden arındırma işlemi şu alanlarda gerçekleşmiştir;

İlk olarak, uluslararası ticaret ve yatırımların ancak parasal hareketlerin önlenmediği durumlarda arttığı düşünülerek döviz kontrolleri kaldırılmıştır. *İkinci olarak*, bir çok iç sermaye piyasalarına yabancıların girişi ile ilgili kısıtlamalar kaldırılmıştır. *Üçüncü olarak*, yabancı yatırımcılara ödenecek faizler üzerinden stopaj vergisi kaldırılmıştır. Bu durum piyasaları yabancı yatırımcılar için cazip hale getirmiştir. *Dördüncü olarak*, yabancı yatırımcıların ödeyecekleri depozit ve faiz miktarları üzerindeki kısıtlamalar kaldırılmıştır. *Son olarak*, bankalar gibi faaliyet gösteren yabancı şirketlere karşı konulan engeller karşılıklı anlaşmalarla kaldırılmaya başlanmıştır (Demirag ve Goddard 1994:ss.9-10).

- Çok taraflı parasal işbirliği öngören IMF'nin çalışmaları sonunda paraların konvertibiliteye geçmesi ve ticari işlemler üzerindeki kontrol ve sınırlamaların kaldırılmaya başlaması,

- Doların 1973'teki devalüasyonu sonucunda kurların dalgalanmaya bırakılması,

- Finansal piyasaların uluslararası rekabete açılmaya başlaması,

- Büyük çaplı sermaye yatırımları gerektiren projelerin Dünya Bankası ve konsorsiyum bankaları gibi bankalarca desteklenmeleri,

- Finansal araçların çeşitlilik kazanması, (Futures ve option'lar, swap gibi araçlar ödünç alanlarla ödünç verenleri faiz oranları ve kurlardaki dalgalanmaların

getirdiği riskten korumakta, dolayısıyla riskli ve büyük yatırımları teşvik etmektedir).

- Yeni ve bilhassa kurumsal yatırımcıların finans piyasalarındaki rollerinin artması,
- Bilgisayar ve haberleşmedeki teknolojik devrimlerle finans piyasalarında bilginin hem yoğunlaşması hem de ucuzlaması,
- 1980'li yıllarda ABD'nin dış ödemelerindeki açıklar, doların değerinin düşmesi ve Japon mali piyasasındaki hızlı gelişmeler (DPT 1995b:s.23).

Netice itibariyle, 1970'li yılların sonuna doğru merkez ülkelerinde yaşanan sermayenin kar haddindeki düşüş, bu ülkeleri sermayelerinin kar haddini yükseltebilecek yerler aramaya itmiştir. Fakat bu dönemde çevre ülkelerde yoğun döviz kontrolleri ve sermaye hareketlerine sıkı hükümet müdahaleleri vardı. Bu nedenle önce bu engellerin bertaraf edilmesi gerekmekteydi. Nitekim öyle de olmuştur. Bilhassa 1980'den itibaren IMF ve Dünya Bankası'nın da tavsiyeleri doğrultusunda gelişmekte olan ülkelerde finansal piyasalarda bir deregülasyon hareketi başlamıştır. Konvertibiliteye geçilmiştir. Böylece bu ülkelere sermaye girişi için tüm engeller kalkmıştır.

Gelişmekte Olan Ülkeler açısından bu durum ilk bakışta olumlu bir gelişme gibi gözükmektedir. Fakat gelen yabancı sermayenin kısa süreli oluşu (sıcak para), doğrudan yatırım yerine portföy yatırımı şeklinde oluşu ve herhangi bir kriz anında süratle ülkeyi terk etmesi GOÜ'lerde ekonomik dengeleri alt üst etmektedir.

Üretimin Küreselleşmesi

Üretimin küreselleşmesi, şirketlerin sınır ötesi sabit sermaye yatırımı, sınır ötesi iştirak, fason imalat anlaşmaları ve benzeri yöntemlerle üretim faaliyetlerini kendi ülkeleri dışına yaymaları anlamına gelmektedir.

Üretimin küreselleşmesi 1970'li yıllarda başlayan iktisadi krizle hızlanmıştır. İktisadi kriz, bir çok iş kolunda Fordizmin sağladığı ve ölçek tasarruflarına dayanan etkinlik kazanımlarının sınırlarına ulaşılmasıyla izah edilmektedir. Ölçek istifadelerinin sınırlarına ulaşılınca gelişmiş Batı ülkelerinde verim artışı yavaşlamıştır. Verim artışının yavaşlaması ve Doğu Asya'dan gelen rekabet Batılı gelişmiş ülkelerin sanayicilerini üretimde örgütlenme tarzlarını değiştirmeye ve sanayilerini yeniden yapılandırmaya zorlamıştır. Bahsi geçen verim krizine karşı alınan tedbirler şunlardır. Bu tedbirler aynı zamanda üretimin küreselleşmesinin *birinci saikidir*.

İlk olarak, tüketim mallarında mal farklılaştırma yoluna gidilmiştir. Mal farklılaştırması onlara tüketici artığına el koyma ve tekelci karı elde etme fırsatı vermiştir.

İkinci olarak, otomasyon imkanlarından yararlanarak, ölçmeye dayalı işlerde insanın algı organları yerine alet kullanılmasıyla kalitenin standartlaştırılması sağlanmış ve üretimde defolu malların oranı düşürülmüştür.

Üçüncü olarak, bir takım yeni iletişim imkanlarından yararlanarak işletmelerde dikey entegrasyonu azaltılmak, fason imalat yaptırmak ve az stokla çalışmak suretiyle maliyetler düşürülmeye çalışılmıştır.

Dördüncü olarak, haberleşme ve ulaşım imkanlarını kullanarak, maliyetleri azaltmak düşüncesiyle üretimin bazı aşamaları başka ülkelere aktarılmıştır. Özellikle kalifiye işgücü gerektirmeyen sektörlerde sanayiciler üretimin bazı aşamalarını düşük ücretle çalışmaya razı işçilerin bol olduğu gelişmekte olan ülkelere kaydırmak suretiyle maliyetleri düşürmeye çalışmışlardır. Fakat bu durum bir taraftan da gelişmiş ülkelerde işsizliğin artmasına sebebiyet vermiştir.

Ayrıca, İletişim teknolojisinde meydana gelen gelişmeler artık üretimin daha uzaktan ve daha süratli denetimini ve yönetimini, sipariş alıp vermeyi oldukça kolaylaştırmıştır. Diğer taraftan konteyner ve hava taşımacılığındaki gelişmeler taşıma maliyetlerini epey düşürmüştür.

Çerçevesi yukarıda çizilen yeni rekabet sonucunda bazı işkollarında malların iktisadi ömrü kısalmıştır. Asgari stokla çalışma, tüketici ile daha sıkı temas ve girdi sağlayan firmalarla daha disiplinli ilişkiler gerektirmiştir. Mikroelektronik kullanan ve mal farklılaştırmasında rekabet eden üretimin organizasyonu ise Fordist sisteme göre daha becerili işgücü ve bunları teşvik edecek becerikli yöneticiler gerektirmiştir. Üretimin küreselleşmesi, Japonya'nın öncülük ettiği bu yeni sanayi örgütlenmesinin yayılması ile birlikte şekillenmektedir.

Üretimin küreselleşmesi gelişmiş ülkelerde işsizliğe sebebiyet verdiği ölçüde korumacı eğilimleri de kuvvetlendirmiştir. Ancak korumacı tedbirler de tedbiri uygulayan ülkelere doğrudan yabancı yatırımı cezbederek küreselleşmeye hız kazandırmaktadır. Verimle ilgili krize ek olarak üretimin küreselleşmesinin *ikinci saiki*, korumacılıktır.

Ticaretin ve finans piyasalarının serbestleşmesi de üretimin küreselleşmesini kolaylaştıran etmenlerdendir. Bu nedenle GATT Uruguay müzakerelerinde gelişmiş ülkeler finans, özellikle bankacılık sektöründe bütün ülkelere serbestleştirme politikaları telkin etmişlerdir. Finans piyasalarının bütünleşmesi ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi sonucu meydana gelen faiz ve kur dalgalanmaları üretimin küreselleşmesinin *üçüncü saikini* oluşturmaktadır. Mesela son yıllarda Japon Yeni'nin Dolar karşısında değer kazanması Japon sanayicilerinin üretim faaliyetlerini Güney Doğu Asya ülkelerine kaydırmaları ile neticelenmiştir (DPT 1995b:ss.10-12).

Günümüzde ulusal ekonomilerin uluslararası ekonomiyle bütünleşmeleri, dış ticaret yoluyla ve yerel üretim faktörlerinden birinin nisbeten kıt olmasının üretim için bir tahdit oluşturması durumunda da bölgelerarası, ülkelerarası ve kıtalararası faktör hareketleri yoluyla gerçekleşmektedir. Ülke içinde katma değer yaratılması belli bir emek/sermaye bileşimini gerektirmekte ve faktör ikamesinin sınırlı olması da, atıl kalan faktörü harekete zorlamaktadır. Ülkeler arası nüfus hareketinin ulus devletler tarafından engellendiği günümüzde hareket eden üretim faktörü sermaye olmaktadır.

Sermaye ihracının çok değişik yolları olmakla beraber üretimle yakından ilgili olanı doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıdır. Ulus devletlerin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına izin vermeye başlamaları çok uluslu şirketlerin (ÇUŞ) tarihinin de başlangıcı olmuştur (Sanin 1994:s.102).

Küreselleşme ve İşgücü Piyasaları

Günümüzde firmalar ve ülkeler bakımından uluslararası ekonominin gittikçe artan bir şekilde entegrasyonu ve iletişim teknolojisinin olağanüstü bir hızla gelişmesi dünyayı yeni bir dönemin eşğine getirmiştir. Bu dönemde bilgi ve iletişim teknolojisine yönelik sektörler giderek önem kazanmaktadır. Yeni teknolojiler sadece geniş bir ürün yelpazesi sunmamakta, aynı zamanda maliyetleri de önemli ölçüde düşürmektedir. Dünyada hızla yaygınlaşan bu teknolojiler sanayilerin ve firmaların yapısı ve örgütlenmesinde önemli değişikliklere sebep olmaktadır. Küreselleşmeye yönelik baskılar piyasaya giriş, uluslararası rekabet ve uluslararası işbirliği gibi alanlarda bir dizi değişikliğe sebep olmaktadır. Küreselleşme, işletmelerin yeniden yapılanma sürecindeki gelişmelerle birlikte işgücü piyasaları ve kurumlarında da önemli değişikliklere sebep olmaktadır.

Küreselleşme sürecinde ulaşım ve haberleşme alanında artan hıza ve imkanlara ek olarak maliyetlerde düşüşler görülmüş, otarşik kalkınma modelleri başarısızlığa uğramıştır. Bu gelişmelerin sanayileşmiş ülkelere karşı gelişmekte olan ülkelerin nisbi rekabet gücünü nasıl etkilediği, yeni teknoloji ve üretim kavramlarının gelişen ülkelere işgücü talebini nasıl değiştireceği büyük bir önem kazanmaktadır.

1980'li yıllardan itibaren gelişmiş ülke ekonomilerinde görülen durgunluk, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi ve rekabetin arttırılmasına yönelik talepleri arttırmıştır. Gelişmiş ülkeler; yeni teknolojilere, para ve bilginin hızla akışına, artan sınır ötesi ittifaklara, yabancı doğrudan yatırımların hızla artmasına rağmen, işsizlik oranlarının yükselmesini, artan iş kaybını, ücret farklılıklarının artmasını ve sendikalaşma düzeylerinin düşmesini önleyememişlerdir. Gelişmiş ülkelerdeki ekonomik durgunlukla beraber işsizlik oranlarının artması istihdam krizini küresel hale getirmiştir. ILO küresel istihdam krizinin sebeplerini;1970'ten beri ekonomik büyüme oranlarının düşmesi, OECD ülkelerinde petrol şokuna uyum sağlama

zorlukları, ekonomik ve finansal politikalardaki değişikliklerin büyümeyi yavaşlatması, gelişmiş ülkelerin ekonomik iyileştirme ve ödemeler bilançosu dengesine yönelik politikalarının etkilerinin diğer ülkelere yayılması olarak tesbit etmiştir.

Küreselleşme sürecinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında ücret farklılıklarının arttığı görülmektedir. Son 20 yıl boyunca ücret artışları durgunlaşmış veya küçük ölçüde artmış ve aile gelirleri büyük ölçüde farklılaşmıştır. Gelir dağılımında % 40'lık alt dilimde yer alan ailelerin reel gelirleri düşmüş, % 40'lık üst dilimde yer alanların gelirleri kısmen artmış ve % 20'lik orta dilimde yer alanların gelirleri de 1973 seviyesinde kalmıştır.

Ülkeler arası ücretlerde oluşan bu büyük uçurum, özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Batılı iktisatçılar tarafından ileri sürülen "faktör fiyatlarının eşitlenmesi" tezini çürütmektedir.

Ayrıca düşük veya yüksek ücret veren ülkelerdeki işçilerin problemlerini küresel bir çerçevede çözmeye çalışmak bir ikilemi de beraberinde getirmektedir: Ya aynı tür işleri yapan işçilerin ücretlerinin, gelişmekte olan ülkede yüksek ücretli bir bölge veya alanın oluşturulması suretiyle eşitlenmesi sağlanmalı ya da işçi örgütlerinin ücret farklılıklarını kabul eder duruma getirilmesi gerekmektedir.

İşgücü piyasalarındaki karşılıklı bağımlılık iki sebebe bağlı olarak artma eğilimindedir. Bunlardan *birincisi*, başka ülkeler tarafından sınırlamaya maruz kalabilen ve büyük ölçüde uluslararası gelişmelerin etkisinde kalan makro politikaların uygulanmasıdır. *İkincisi* ise, işgücünün uluslararası dağılımında değişikliklere yol açan ve ulusal işgücü piyasalarının yeniden yapılanmalarına katkıda bulunan küresel ekonomik ilişkilerdir.

Yapılan araştırmalar ABD ve AB'de ücret farklılıklarının 1980'li yıllarda arttığını göstermektedir. ABD'de 1958-1970 yıllarında erkekler arasında gelir eşitsizlikleri önemli ölçüde artmıştır. 1984'te yapılan bir araştırma ise, 1980 sonrasında kadın ve erkekler arasında olduğu kadar farklı işgücü grupları arasında da ücret farklılıklarının arttığını göstermiştir.

Avrupa Birliği'nde ise 1980-1986 döneminde üye ülkeler arasında birim işçilik maliyeti açısından önemli farklar oluşmuştur. 1992 yılında Almanya'da birim işçilik maliyeti 25.94 dolar iken Portekiz'de 5.01 dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu durum faktörlerin tam dolaşımını öngören bir entegrasyonda bile faktör fiyatlarının eşitlenemediğini göstermektedir (Aykaç 1995:ss.16-18). Bunun sebebi ülkelerin çeşitli yollarla işgücü hareketliliğini önlemesidir.

Bir kaynakta, küreselleşmenin en yoğun olduğu alan finans piyasaları olarak belirtilmekte, işgücü piyasalarının ise, tam aksine, küreselleşmenin etkilerine direndiği ileri sürülmektedir. Buna göre, işgücü piyasalarının devletin denetimi altında olması ve uluslararası işgücü hareketlerinin devletin sınırlamalarına maruz kalması bu alanda tam bir küreselleşmeye engel olmaktadır.

(Waters 1995:s.89). Fakat yukarıdaki açıklamalar işgücünün serbest dolaşımını ilke olarak kabul eden AB'de bile bunun tam olarak gerçekleşmediğini göstermektedir.

1990'lı yıllar küreselleşen ekonomilerin işgücü hareketliliğini daha da arttıracaklarını göstermektedir. İşgücü piyasalarında küreselleşmenin sağlanması, dünyada ücret düzeyi yüksek işlerin gelişmiş ülkelerde olduğu ve bu işlerde çalışacak insan kaynağının da büyük bir bölümünün gelişmekte olan ülkelerde bulunduğu sürece, ülkelerin milli işgücü piyasalarına ilişkin ilke ve uygulamalarını gözden geçirmeleriyle mümkün olacaktır. Bu durumda bazı ülkelerin göçmen işçi çalıştırma konusundaki politikalarını esnekletmeleri ya da sanayileşmiş ülkelerin çalışma şartlarında standardizasyona gitmeleri gerekecektir (Uyargil 1994:s.17).

Küreselleşmenin Etkileri

Küreselleşmenin etkilerinden *biri*, ülkeler ve bölgeler arasında olduğu kadar ekonomik aktörler arasındaki ekonomik mesafeyi kısaltmasıdır. *Diğeri*, başka hükümetler karşısında ama aynı zamanda iç ve dış piyasalar karşısında kalan milli hükümetlerin etkin siyasi egemenliğini sınırlamasıdır. Bu etkilerin ikisi de küreselleşme ve artan uluslararası bağımlılık arasındaki yakın ilişkiyi vurgulamaktadır. Küreselleşmenin *üçüncü* etkisi, yerleşmiş oligopolleri parçalama eğilimidir. Bu parçalama küreselleşme ve artan belirsizlik ve istikrarsızlık arasında bir ilişki olduğu düşüncesini desteklemektedir.

Üretim faktörleriyle mal ve hizmetlerin hareketliliğinin yol açtığı entegrasyon ve ekonomik bağımlılıktaki karşılıklı artış, dünyada daha geniş coğrafi alanlarda bağlantı kurmayı mümkün hale getirmektedir. Küreselleşme sürecinde düşünce ve duyguların yayılması açısından milli sınırlar geçirgen hale gelmekte ve maddi olmayan değerlerin hareketliliği artmaktadır. Bu süreçte, tüketim kalıpları ve alışkanlıklar uluslararası piyasadaki mal ve hizmetler yoluyla birbirine yaklaşmaktadır. Siyasi örgütlenme modeli olarak demokrasi, kaynakların tahsisinde piyasaların rolü tüm dünyada şimdiye kadar bu derece itibar görmemişti. Bilhassa, piyasa ekonomisinin rolü; ekonomik entegrasyonu yapısal düzenleme programları, özelleştirme ve yeni teknolojiler yoluyla gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik entegrasyonu ve küreselleşmeyi hızlandırmaktadır (Aykaç 1995:s.16).

Günümüzde özetle, küreselleşmenin üç etkisi mevcuttur. *Birincisi* karşılıklı bağımlılığı arttırması, *ikincisi*, milli politika egemenliğini zayıflatması, *üçüncüsü* de, daha fazla belirsizlik ve istikrarsızlığa neden olmasıdır (Oman 1995:s.33).

Günümüzde Dünyadaki Ekonomik Yapılanma

Günümüz dünyasında ekonomilerin arz ettiği yapı konusunda farklı görüşler ileri sürülmüştür. Frank-Baran-Wallerstein Neo Marksist Okulu dünya ülkelerini merkez-çevre ülke, Ortodoks Marksizm emperyalist-sömürge ülke, Neo Klasik İktisat ise, gelişmiş-az gelişmiş ülke şeklinde sınıflandırmışlardır (Sanin 1994:s.99). Yine Marksist yazarlar tarafından yapılan bir diğer ayırım ise, Kuzey-Güney ülkeleri ayırımıdır. Burada Kuzey ile kastedilen, sanayileşmiş Batı ülkeleri, Rusya ve Japonya'dır. Güney ile ise, Japonya hariç, Asya, Afrika ve Latin Amerika ülkeleri kastedilmektedir. Avustralya ve Yeni Zelanda coğrafi olarak güneyde olmasına rağmen, zengin Batı'nın parçası olarak değerlendirilmektedir (Gill ve Law 1989:s.280). Dolayısıyla dünyadaki ülkeler ekonomik güç ve dünya ekonomisindeki etkinlikleri açısından homojen bir yapı arz etmemektedirler.

Bahsi geçen dört okulun merkez, emperyalist, gelişmiş ülke veya Kuzey olarak nitelendirdikleri ülkeler temelde aynı ülkelerdir. Bu ülkelerin başında ABD gelmektedir. Fakat dünya ekonomisine ilişkin kararları G-7 olarak adlandırılan gelişmiş yedi ülke ile birlikte almaktadır.

Bu ülkelerde 1974'ten itibaren baş gösteren ekonomik durgunluk, söz konusu ülkeleri bu dönemde sermayenin düşen kar haddini yükseltmek yeni arayışlara itmiştir. Kar haddi düşen sermaye, yüksek karın olduğu ülkelere rahatça girip bundan yararlanabilmeliydi. Fakat özellikle gelişmekte olan ülkelere sermaye ve döviz hareketleri üzerinde yoğun kontroller vardı. Dış ticarete ise kota ve benzeri engeller mevcuttu. İşte bu ortamda ekonomilerin küreselleşerek liberalleşmesi, dünyayla bütünleşme, finansal serbestleştirme, özelleştirme ve pazar ekonomisi, gelişmekte olan ülkelere bilimin son buluşu olarak sunulmuştur. 1980'li yıllar Gelişmekte olan Ülkeler'de (GOÜ) diğer bir deyişle çevre ülkelerinde bu tip düzenlemelerin yapıldığı yıllar olmuştur. Bu yıllarda çevre ülkelerinde gerçekleştirilen finansal serbestleştirme hareketleri, döviz kontrollerinin kaldırılması ve pazar ekonomisine geçişle, gelişmiş ülke sermayesi istediği yere kolayca girebilme imkanı bulmuştur.

1973-1974 petrol şoku neticesinde merkez ülkelerinin bankalarında biriken petro-dolarlar fonların şişmesine neden olmuştur. Bu fonlar çok cazip şartlarda gelişmekte olan ülkelere borç olarak verilmiştir. 1980'li yıllara gelindiğinde GOÜ'ler bu borçları ödeyemez duruma düşünce uluslararası borç sorunu doğmuştur. Gene bu yıllarda özelleştirme akımının canlandığı görülmektedir. Bunun sebebi özelleştirmenin dış borç ödemeleri için bir çözüm olarak sunulmasıdır. Tüm bu gelişmeler birleşince gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere yatırım yaparak kar hadlerini yükseltmeleri daha da kolay hale gelmiştir.

Küreselleşen Dünyada Türkiye'nin Yeri

Yukarıdan özetlenen ekonomik yapı içerisinde Türkiye'den istenen de, herhangi bir Çevre ülkesinden istenenden farklı değildir. 1980'li yıllardan itibaren Türkiye de, Merkez'in istekleri doğrultusunda bir takım düzenlemelere girişmiştir. Bu çerçevede, dış ticaretini serbestleştirmiş, mali alanda serbestleşme yapılmış, TL konvertibl olmuş ve özelleştirme faaliyetlerine başlanmıştır. Kısacası, kar haddi 1974'ten itibaren düşüşler gösteren ve görece durgunluklar yaşayan Merkez ülkelerin sermayesinin rahatça girip çıkabileceği bir ortam oluşturulmuştur. Bu çerçevede, ülkeye giren sermaye içeride üretime yönelik doğrudan yatırım yerine, portfolyo yatırımlarına yönelmiş ve herhangi bir kriz döneminde de hızla ülkeyi terk etmiştir. Nitekim Türkiye böyle bir senaryoyu en son, Rusya krizinin hemen akabinde yaşamıştır. Krizi müteakip İMKB endeksi 4500'lerden 1900 puanlara kadar gerilemiştir. Bu dönemde borsadaki yabancı yatırımcıların işlemleri toplam işlemler içinde % 40'lara varmaktaydı. Yabancıların krizle birlikte hızla borsadan çıkması İMKB'de şok düşümlere neden olmuştur. Mali alanlardaki serbestleştirme ise, hükümetin ulusal makro ekonomik politikalar uygulamasını da güç duruma sokmuştur.

Dış borç açısından ise, diğer GOÜ'lerle aynı kaderi paylaşmıştır. 1998 yılının ilk çeyreği itibariyle toplam dış borç stoku 94.5 milyar doları bulmuştur. Dış borç sorunu bugün Türkiye'nin en büyük problemlerinden biri haline gelmiştir.

Türkiye'nin küreselleşmenin etkilerini lehine döndürebilmesi için öncelikle ekonomisini istikrara kavuşturması ve uluslararası ticarete rekabet gücünü arttırması gerekmektedir. Ancak artan bir rekabet gücüyle dünya ticareti ve de geliri içindeki payını arttırmak mümkün olacaktır. Artan istikrar ise, ülkeye doğrudan yatırımların çekilmesinde etkili bir unsur olacaktır. Aksi halde sadece pasif küreselleşmeye mahkum bir ülke olarak kalacaktır.

Küreselleşme ve Dünya Ticareti

Mal ve hizmetlerin mübadelesi anlamında dünya ticareti, sanayileşmenin başladığı dönemden bu yana hızlı bir şekilde artmıştır. Bunun göstergelerinden biri 19 yüzyıldan 20 yüzyıl sonlarına kadar üretim ve ticaretteki büyüme oranlarının pozitif bir artış göstermesidir. Bu oran sadece 20 yüzyılın ilk yarısına tekabül eden küresel çatışma ve ekonomik depresyon döneminde negatife dönüşmüştür. Buna rağmen bu ekonomik depresyon dönemini takibeden yirmi yıldan sonra büyüme devam etmiştir. Ticaret hacminin büyümesi iki aşamada gerçekleşmiştir. 19. yüzyılın orta ve sonlarına tekabül eden dönemde İngiltere'nin ekonomik ve askeri hegemonyası sömürgeleriyle özel ticarete imkan verirken İkinci dünya Savaşı'ndan sonra ABD'nin ekonomik ve askeri açıdan üstün bir konuma gelmesi bu döneme ABD damgasını vurmuştur. ABD bu dönemde serbest ticaret rejimini empoze ederek mamul madde ihracatına yönelmiş ve dostlarıyla "en çok kayırılan millet"

statüsünde ticari münasebetlerini yoğunlaştırmıştır. 1800 ve 1913 yılları arasında dünya üretimi % 33 artmıştır. Fakat bu dönemdeki ticaret tamamıyla emperyalist karakterlidir ve sanayileşmemiş ülkelerden Avrupa'ya hammadde transferi şeklinde olmuştur. 1914'te dünya ticaretinin sadece %11'i hammadde üreticileri arasında olurken sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaret de emperyalist ticaret kadar hızlı artmıştır. 1900'lü yıllara gelinceye kadar İngiltere dünya ticaretinden en büyük payı alırken bu yıllardan itibaren Avrupa devletleri ve Amerika ona yetişmiştir. Yine de büyük depresyona kadar olan dönemde dünya ticaretine hakim olan ve ticareti organize eden dört büyük ulus-devlet vardı. Bunlar: İngiltere, Fransa, Almanya ve ABD idi. İki savaş arası dönem ise hükümetlerin bozulan ekonomilerini düzeltmek için korumacılığa döndükleri, ithalatı sınırlayıp ihracatı teşvik ettikleri bir dönem olmuştur. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ABD'nin askeri, siyasi ve ekonomik bir güç olarak ortaya çıkması ona kendi çıkarları doğrultusunda bir dünya ticaret sistemi kurma imkanı vermiştir. Bu ise GATT yoluyla gerçekleşmiştir. Bu teşkilat 1947 yılında 23 ülke tarafından kurulmuş günümüzde ise yüzün üstünde üyesi mevcuttur. GATT iki aşmalı bir strateji izleyerek önce gümrük vergisi tarifesi yoluyla yapılan korumacılığın sınırlandırılması için üye ülkeleri teşvik etmiş, sonra da tarife indirimi konusunda bir uzlaşma sağlamaya çalışmıştır. Amerikan destekli bu politika oldukça başarı sağlamıştır. ABD'nin 1934'te sanayi mallarına koyduğu tarife ortalama % 60 iken bu 1987'de % 4.3'e düşmüştür. Bu tarihte Japonya'nın sanayi tarifesi ortalama % 2.9, Avrupa Topluluğu'nun ise ortalama % 4.7 idi. Dünya ticareti ise 1948-1966 arası yılda 6.6, 1966-1973 arası ise yılda 9.2 artmıştır. Bu dönemin önemli bir özelliği de İngiltere'nin dünya ticaretindeki payının nispeten düşmesi, Avrupa Topluluğu'nun ticari etkinliğinin artması ve Japonya'nın bir ticari güç olarak ortaya çıkmasıdır. 1980'ler boyunca dünya ticareti bir dizi rakip ticari bloklar tarafından yönlendirilmiştir. Bu bloklar, üyeleri arasında ticari engelleri kaldırmaya çalışırken dışarıdakilere karşı nispeten korumacı bir politika izlemektedirler. 1993'te sonuçlanan GATT Uruguay Round görüşmelerinde en çetin müzakereler temelde tarım, hizmetler ve tarife dışı engeller üzerinde yoğunlaşmıştı (Waters 1995:ss.67-69).

GATT Uruguay Round'da alınan kararlarla dünya gelirinun 10 yıl içerisinde 213 milyar Dolar ve uluslararası ticaretin de % 20 oranında artacağı hesaplanmıştır. Bu gelirin bölgeler arasında şu şekilde dağılıması tahmin edilmektedir:

Tablo1-Dünya Gelirinin Bölgelere Dağılımı

Sıra No	Ülkeler	Milyar \$
1	Avrupa Birliği	61
2	ABD	36
3	Eski SSCB ve Doğu Avrupa	29
4	Japonya	27
5	Üçüncü Dünya Üreticileri	13
6	Tarım Ürünleri İhracatçıları ve Eski Kaplanlar (Arjantin, Brezilya, Endonezya, Malezya, Tayland, Çin)	20
7	Avrupa Birliğine Dahil Olmayan Batı Avrupa Ülkeleri	8
8	Eski Doğu Asya Kaplanları (Hong Kong, Singapur, Tayvan, Güney Kore)	10
9	Kanada	2
10	Avustralya ve Yeni Zelanda	2
	TOPLAM	213

Kaynak: DPT 1995a:s.54

Bu çerçevede OECD ülkelerinin kazancı 138 milyar Dolar, eski ve yeni kaplanların 30 milyar Dolar, eski COMECON ülkelerinin 29 milyar Dolar, üçüncü dünya üreticilerin kazancı ise 13 milyar Dolar olacaktır. Uruguay Round kararlarından en kötü biçimde etkilenecek ülkeler, gıda ithalatçısı Afrika ülkeleri olacağı tahmin edilmektedir. Buna göre ticaret hadlerinin kötüleşmesi bu ülkelerin 2.6 Milyar Dolar zarar etmelerine sebep olabilecektir (DPT 1995a:s.54).

1970'lerin başından itibaren dünya ekonomisinde yaşanan istikrarlı büyüme sürecinden uzaklaşılması, düşük büyüme hızı, işsizlik, fiyat istikrarsızlığı gibi problemler, koruma politikalarına olan rağbeti arttırmıştır. Bunun neticesinde, bazı alanlarda küreselleşme devam ederken, bazı alanlarda da yeni bir akım olan bölgeselleşme, yani bölgesel entegrasyon hareketleri hız kazanmıştır (Karluk 1995:s.2). Günümüzde dünya ticareti artık bloklar içinde ve arasında yapılmaktadır. Bu gün dünya ticaretinde söz sahibi üç ticari blok mevcuttur. Bunlar Avrupa Birliği, NAFTA ve APEC'tir. Aşağıdaki tabloda bu bloklarla ilgili 1995 yılına ait bazı rakamlar verilmiştir.

Tablo 2-NAFTA AT ve APEC'e Ait Ait Bazı Göstergeler

	NÜFUS (Milyon)	GSYİH (Milyar \$)	İHRACAT (Milyar \$)	İTHALAT (Milyar \$)
NAFTA	382	7.654	721	902
AT	346	6.760	1.275	1.293
APEC	1.760	6.686	1.094	960

Kaynak: Özel 1995:s.50

Tablodan APEC'in nüfus bakımından diğer blokların yaklaşık beş kat daha fazla olduğunu görülmektedir. Ayrıca üç blok arasında dış ticaret fazlası veren tek blok da APEC olmaktadır.

Önümüzdeki yüzyılda ekonomik açıdan kimin güçlü ya da avantajlı olacağı büyük ölçüde, sahip olacakları özelliklere bağlı olacaktır. Bunlar içinde iç pazarın büyüklüğü ve homojenliği, işgücünün eğitim düzeyi ile araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin önemi büyüktür. Batılı uzmanlar yaptıkları araştırmalarda alternatif güçler olarak NAFTA veya tüm Amerika bölgesi, AT veya tüm Doğu ve Batı Avrupa ve Asya-Pasifik bölgesi üzerinde durmaktadırlar. Bu bölge gruplarında yer alan ABD, Almanya ve Japonya dünya nüfusunun ortalama % 9'unu, buna karşılık dünya gelirinin ortalama % 50'sini almaktadırlar (Ekren 1995:s12).

Dünya ticaretinde yaşanan bu bölgeselleşme hareketi küreselleşmeye ters gibi gelmektedir. Bu ikisi arasındaki ilişki bundan sonraki konuda ele alınacaktır.

Küreselleşme ve Bölgeselleşme İlişkisi

Burada öncelikle bölgeselleşmeden ne anlaşılması gerektiği önem arz etmektedir. P. Robson, *The New Regionalism and Developing Countries* adlı makalesinde "yeni bölgeselleşme" kavramının Avrupa, Afrika ve Kuzey ve Güney Amerika'da ortaya çıkan bölgesel ekonomik entegrasyonları tarif etmek için kullanılabileceğini ifade etmektedir. GATT görüşmelerinin uzun süre başarısız olması bu oluşumu körüklemiştir. Fakat bu durum, Avrupa Topluluğu'nun Avrupa Tek Pazarı ile ekonomik ve parasal birliği kurma yönündeki teşebbüslerine de atfolunabilmektedir (Robson 1993:s.330). Bölgeselleşme, bölgesel bütünleşme ya da diğer bir ifadeyle bölgesel entegrasyon, iktisadi olabileceği gibi siyasi, askeri ve sosyal boyutlar da içerebilmektedir. Ekonomik ağırlıklı bölgesel entegrasyonlar ise dört türdür. *Birincisi*, serbest ticaret bölgesidir. Burada üye ülkeler kendi aralarındaki mal ve hizmet hareketlerindeki ticari ve bürokratik engelleri kaldırmayı amaçlamaktadırlar. Böylece üyeler, karşılıklı olarak birbirlerine, piyasalarına giriş önceliği tanırlarken, üye olmayan üçüncü ülkelere karşı kendi diledikleri ticaret politikalarını uygulamaktadırlar. *İkincisi*, serbest ticaret bölgelerinden biraz daha ileri bir entegrasyon düzeyini temsil eden gümrük birlikleridir. Gümrük birliğinde, dışa karşı ortak bir gümrük tarifesi ve üye olmayan ülkelere karşı ortak ticaret politikaları uygulanması söz konusudur. *Üçüncüsü* ise, ortak pazardır. Ortak pazarda mal ve hizmetlerin yanında üretim faktörlerinin de serbest dolaşımı söz konusudur. *Dördüncüsü* olan ekonomik birlikte ise, tüm üyelerin iktisat politikalarını uyumlaştırması gerekmektedir. Bu durumda mal, hizmet ve faktörlerin serbest dolaşımı yanında para, maliye ve sosyal politikaların tam bir uyum sağlaması şarttır (DPT 1995a:s.57).

Entegrasyonlar bir taraftan ticaretin serbestleşmesine imkan verirken diğer taraftan korumacılığı da yaşatmaktadır. Aralarında serbest ticaret olmasına karşılık

diğer ülke ve entegrasyonlara karşı ortak politikalar uygulanarak entegrasyon bölgesi korunmaktadır. Sadece GATT bunun dışındadır. Çünkü GATT tüm dünyada ticareti serbestleştirmeyi hedeflemektedir (Ertürk 1993:s.65).

Küreselleşme, dünyayla bütünleşme adı altında batı tipi ekonomik model yayılırken merkez ülkelerinin de yukarıda bahsedildiği üzere bir bloklaşma içine girdiği görülmektedir. ABD kendi kıtasında Meksika ve Kanada'yla Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşmasını imzalayarak NAFTA'yı kurmuş, Japonya kendi çevresinde Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği'ni (APEC) kurmuştur. Avrupa'da ise zaten Avrupa Birliği (AB) vardır. Bu durumda bir taraftan küreselleşme, diğer taraftan bölgeselleşme iki önemli akım olarak kendini göstermiştir. Bu iki akımın birbiriyle ilişkileri konusunda değişik görüşler ileri sürülmüştür. Bir yandan bölgeselleşmenin küreselleşmeye bir engel teşkil etmediği bunun küreselleşmenin bir aşaması, adeta bir ön küreselleşme olduğu ileri sürülürken; diğer taraftan günümüzde bölgeselleşmenin ön planda olduğu, ülkelerin en kısa zamanda ekonomik bloklardan birine dahil olması gerektiği öne sürülmüştür.

Bölgeselleşme hareketleriyle GATT ile oluşturulmaya çalışılan çok uluslu, küresel bir dış ticaret düzeni arasındaki ilişki konusunda iktisatçılar farklı düşünmektedir. Bir kısım iktisatçılar, bölgeselleşme hareketlerinin gün geçtikçe önem kazandığını, ülkelerin bölge içi ticaretlerini artırarak GATT düzeninden uzaklaştığını ve ilerde bloklar arası ticaretin iyice azalacağını belirterek, ülkelerin bloklardan birisine mutlaka üye olmaları gerektiğini vurgulamaktadırlar. Bunlara göre bölgeselleşme ile GATT düzeni yani küreselleşme birbiriyle çelişmektedir. Diğer taraftan bir çok iktisatçı da bir çelişki görmemektedir. Fakat bu, ülkelerin kendilerini blok dışı ticarete kapamamalarına bağlıdır (DPT 1995a:s.65). Bir başka kaynakta, günümüzde bölgeselleşmenin küreselleşmenin önüne geçtiği belirtildikten sonra, bölgeselleşmenin bir anlamda küreselleşmenin karşısında gibi gözükebileceği bölgeler arasındaki ekonomik ilişkiler arttıkça küreselleşme için doğal bir ortam yaratacağı ileri sürülmektedir. Bu durumda, bölgeselleşmenin sınırlı kaldığı bir ortamda küreselleşme sağlanamamakta ve bölgeselleşmenin küreselleşmeyi hızlandırıcı etkisi zayıflamaktadır (Karluk 1995:s.2). Diğer bir kaynakta ise, bölgesel entegrasyonların küreselleşmenin önemli bir basamağı olduğu ve ön küreselleşmenin bu entegrasyonlar içinde geçeceği belirtilmektedir. Buna göre, özellikle ABD, Japonya ve Avrupa çevresindeki ittifaklar içinde ön küreselleşme sağlanacak ve bunlar kendi aralarındaki ekonomik ilişkilerinde standartlaşmayı ve küresel hiyerarşik yapılanmayı tamamladıkları anda küreselleşmenin son aşaması da gerçekleşecektir (Geray 1995: s.36).

DPT tarafından hazırlatılan bir raporda, bölgeselleşmenin genelleşmesi durumunda GATT'ın, diğer bir ifade ile mal ve hizmet ticaretindeki, finansal piyasalardaki ve üretim alanındaki küreselleşmenin nasıl etkileneceğini

belirlemenin zor olduğu ifade edilmiş, bu durumda ya küreselleşmeye karşı bölgeselleşme, ya küreselleşmeye rağmen bölgeselleşme ya da küreselleşme ve bölgeselleşme birlikte, tezlerinden birinin zamanla rağbet göreceği belirtilmiştir. GATT Uruguay Round Görüşmeleri'nin 1993 yılında başarı ile sonuçlanmış olması küreselleşme ile beraber bölgeselleşme tezinin zaman içinde ağırlık kazanacağını göstermektedir (DPT 1995a:s.66).

Küreselleşme Sürecinde Dış Ticaret Politikaları

Günümüzde uluslararası ticareti yönlendiren ilke ve kurallar büyük ölçüde İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kurulan GATT (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) tarafından belirlenmektedir. Yaklaşık son otuz seneden beri, uluslararası ticaretin GATT tarafından düzenlenmiş olmasının gerisinde bir takım etkenler vardır. Bu etkenler arasında;

- İki savaş arası dönemde olduğu gibi birbiri ardına yapılan devalüasyonlarla komşuyu fakirleştirme politikalarına dönülmek istenmemesi,
- İkinci Dünya Savaşı sırasındaki işbirliği zihniyetini askeri alanlar dışında da sürdürme arzusu,
- ABD'nin savaş sonrası dönemde dünya siyasi ve iktisadi düzeninin yeniden tesis edilmesinde ve bu düzenin yürütülmesinde başı çekmek istemesini ve ticari ortaklarının korumacı politikalarına göz yummasını saymak mümkündür.

Kurulmak istenen çok taraflı ticaret sistemi temelde üç ilkeye dayanmaktaydı. Bu ilkeleri; ticaretin liberalleşmesi, çok taraflılık anlayışı ve karşılıklılık ve ayrımcılık yapmama şeklinde sıralamak mümkündür. Buna göre birinci ilke çerçevesinde ticareti sınırlayan uygulamalar sona erecek, ikincisine göre GATT kuralları her ülkede istisnasız uygulanacak ve üçüncü ilke çerçevesinde de karşılıklı olarak verilecek tavizler eşitsizlik yaratmayacaktı (DPT 1995b:s.33).

GATT'ın sınırlarını çizdiği bu küresel ticaret anlayışı çerçevesinde rekabet gücü önem kazanmaktadır. Çünkü, pazar payını arttırmak ve dünya ticaretinden daha fazla pay almak ancak rekabetle mümkün olmaktadır.

Dünyanın bir pazar olarak kabul edildiği küresel pazarlarda ülkelerin değil, işletmelerin rekabeti söz konusu olmaktadır. İşletmeler bu pazarlarda rekabet edebilmeleri ölçüsünde faaliyetlerini sürdürmektedirler. Küresel pazarın gerektirdiği hazırlıkları ve kritik unsurları göz ardı eden işletmeler, rekabet edemeyecekleri gibi mevcut pazarlarını da başka işletmelere kaptırmaları söz konusudur.

Küresel pazarlarda, faaliyet alanı ülke sınırlarını aştığından işletmelerde küresel rekabet stratejilerinin uygulanması gerekmektedir. Rekabet stratejilerinin uygulanmasında iki önemli unsur vardır. Bunlardan birincisi, işletmelerin rekabet

faaliyetini sürdürdüğü pazarın yapısıdır. İkincisi ise, işletmenin o pazar içindeki konumudur.

İşletmenin pazardaki konumu, karlılığının sanayi ortalamasının üstünde olup olmadığını göre belirlenmektedir. Bir işletme pazarda iyi bir konum edinebilirse, pazarın yapısının uygun olmadığını ve sanayinin ortalama karlılığı düşük olduğu dönemlerde bile, yüksek kar elde etmesi mümkün olacaktır. Uzun dönemde, yüksek ortalama karlılığın temel esası, işletmelerin rekabet üstünlüğü olmaktadır.

Günümüzün küreselleşen dünyasında, işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için, küresel pazarların gerektirdiği rekabet atmosferine uymaları mecburiyeti vardır. Rekabet gücünü geliştirmek; verimliliği artırma, özellikleri ve kalitesi artırılmış mamuller üretme; robotlar, bilgisayar destekli üretim sistemleri, esnek üretim sistemleri gibi yeni teknoloji yoğun üretim üzerinde yoğunlaşmıştır. Bahsi geçen rekabet üstünlüklerine sahip işletmeler, diğer işletmelere oranla küresel pazarlarda rekabet avantajlarını ele geçirerek pazar paylarını ve karlarını artırma imkanına kavuşmuşlardır (Ergin 1992:ss.1-3).

Ticaretin dünya çapına yayıldığı ve dünyanın bir pazar olarak idrak edildiği bir ortamda firmaların rekabetçi bir yapı kazanması için hükümetlerin de bu konuda gerekli alt yapıyı hazırlaması, firmaların işini bir hayli kolaylaştıracaktır. Bu noktada, etkin bir devlet- firma işbirliği gerekmektedir.

Küreselleşen dünyada GATT çerçevesinde dış ticaret üzerindeki engellerin kaldırılması gerektiği vurgulanıp bu konuda tam bir serbestlik sağlanması istenirken bir takım tezatlar da yaşanmaktadır. Serbest dış ticaretin en hararetli savunucusu ABD, kendisi buna uymamaktadır. Bir taraftan her zemin ve zamanda serbest ticaretin faziletlerinden bahsederken, diğer taraftan Japon mallarına engeller koymaya devam etmektedir. Aynı korumacı politika Japonya için de geçerlidir. Merkez ülkelerinin küresel ölçekte savundukları serbest dış ticaret politikalarıyla, uyguladıkları korumacı politikaları nasıl bağdaştırdıkları henüz açıklık kazanmış değildir. Ayrıca, ticari blokların oluşturulmasıyla gündeme gelen bölgeselleşme hareketi de bir başka tezadı oluşturmaktadır. Çünkü bu durumda, dışa karşı korunan bir blok içinde ticaret yapılmaktadır. Blok içi ticaret hacmi de giderek artma eğilimi göstermektedir.

KÜRESELLEŞMEYE KARŞI EĞİLİMLER

Günümüz dünyasında bir taraftan küreselleşme hareketi yaşanırken diğer taraftan buna karşı eğilimlerde mevcuttur. Korumacılık ve bölgeselleşme hareketi bunların başında gelmektedir. Bu durumda, öncelikle, dünyada ekonomik küreselleşmeyi temsil eden GATT'ın bu konulardaki düzenlemesinden daha önce bahsedilmişti. Fakat her ne kadar düzenlemeler getirilse de, uygulamalar farklı

olabilmektedir. Nitekim ülkeler bir takım bürokratik engellerle korumacılığa devam edebilmektedirler.

1970 sonrasında en belirgin eğiliminin ekonomik bloklaşma olduğu gözlenmektedir. AB, NAFTA ve APEC'in başını çektiği ticaret bloklarının korumacı karakteri göz önüne alındığında, dünya ekonomisi açısından bölgesel ticaret anlaşmalarının GATT çerçevesinde gerçekleştirilmeye çalışılan çok taraflı ticaretin liberalleştirilmesi hareketine ters düştüğü görülmektedir (Sanin 1994:s.112).

GATT'ın ön gördüğü çok taraflı ticarete rağmen ticaret büyük ölçüde blok içine doğru kaymaktadır. Nitekim bu konuda yapılan araştırmalar bu bulguyu desteklemektedir.

1980 yılında % 58.1 olan AT içi ihracatın toplam AT ihracatı içindeki payı 1991'de % 63.8'e çıkmıştır. Aynı dönemde AT içi ithalatın toplam AT ithalatı içindeki payı % 55.9'dan % 62.2'ye yükselmiştir. Tüm bu gelişmeler AT içi ticaretin arttığını, AT dışındaki ülkelerle yapılan ticaretin ise azaldığını göstermektedir (DPT 1995a:s.65). OECD ülkelerinde ise, 1969-1994 arası 25 yıllık dönemde üye ülkelerin toplam ithalatları içinde bölge içi ithalatın payı % 56'dan % 69'a çıkmıştır. Asya ülkelerinin ithalatı da, benzer bir eğilimle % 20'den % 41'e çıkmıştır. Kuzey Amerika kıtasında ise, 1969'da % 40.5 olan bölge içi ithalatın nava 1990'lara geldiğinde % 27.5'e düşmüştür (Sanin 1994:s.112). Fakat bu son verileri ihtiyatla karşılamak gerekmektedir. Çünkü, 1 Ocak 1994'te yürürlüğe giren NAFTA anlaşması ile bölge dışına karşı ayırıcı ticaret politikaları uygulanması ve bölgesel büyümenin hızlanması bölge içi ithalatın artması beklenmektedir.

Dünya ekonomisinin küreselleşmesi görüşü ile çelişen korumacılık ve bölgeselleşme eğilimlerinin yanında, bu yöndeki diğer eğilimleri şöyle özetlemek mümkündür:

i) Uluslararası ekonomik ilişkilerin ağırlığı, merkez-çevre ekseninden merkeze doğru kaymış ve buna paralel olarak 1990'ların başında, OECD ülkelerinin dünya ticaretindeki payı % 80'e deniz aşırı yatırımlardaki payı da % 75'e çıkmıştır. Buna karşılık, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler dünya ekonomisinin küçük bir parçası olarak yatırım ve pazar paylarını geliştirme çabalarında ÇUŞ'ların stratejik kararlarına bağımlılıkları sürmektedir.

ii) Sanayileşmiş ülkeler arasında yarı mamul ve mamul madde ticareti hacim olarak genişlemekte, bir çok mamul madde pazarı uluslararasılaşmaktadır. Büyük sanayi ekonomileri, bu maliarın ithalat ve ihracatçısı olmuş, endüstri içi ticaret küresel ölçüğe ulaşmıştır. Oysa, daha 1960'ların başında nihai malların menşçileri ülke bazında daha çok belirgin, ihracat pazarları daha uzmanlaşmış bir görünüm arz etmekteydi. Bu gelişmelere rağmen, safi yurt içi hasılanın % 30'u kadar ticaret hacmine sahip olan AB dışında, ABD, Japonya gibi ülkeler safi yurt

içi hasıllarının ancak % 15'i kadar bir dış ticaret kapasitesi oluşturmuşlar ve dış açılma ile küreselleşme arasındaki bağın tartışma konusu edilebilmesine zemin hazırlamışlardır.

iii) Karşılıklı ticaretin büyümesine eşlik eden olgulardan biri de ulusal şirketlerin hızla uluslararasılaşmasıdır. Fakat, ÇUŞ'ların büyük bir bölümü hala sınırlı sayıda ve bölgede faaliyet göstermekte olup, gerçek manada çok az sayıda ulus ötesi şirket bulunmaktadır. ÇUŞ'ların büyük bir bölümü, belli bir pazarda yerel firma ve toptancılarla çalışmak üzere örgütlenmiş olduklarından, ulus devletin getirmiş olduğu spesifik kısıtlamalar ya da konjonktürel dalgalanmalardan ziyade, yapısal hedefleri değiştirmeden, başka bir ulusal pazara taşınmayı pahalı bulduklarından henüz ana ülkeden kopmamaktadırlar.

Diğer yandan, yeni uluslararası iş bölümü açıklanırken, üretimin uluslararasılaşması teorilerinin verdiği önemin aksine, doğrudan yatırım, en azından belli dönemler için uluslararası ekonominin temel odağı değildir. Mesela, Japon doğrudan yatırımının, bu ülkenin toplam sermaye ihracı içinde mütevazı kaldığı, esas olarak saldırgan Japon yatırım stratejisinin bu ülkede ithalatı uyarmak amacı ile uygulandığı anlaşılmıştır. Almanya da, Japonya gibi bilhassa imalat sektöründe yurtiçi katma değer yaratma kapasitesini arttırmayı hedefleyerek milli olma niteliğini muhafaza etmektedir. Alman ve Japon firmalarının yüksek düzeyde motive edilmiş kalifiye işgücü ile 1945 sonrası vardıkları genel uzlaşma, emek ve sermaye arasındaki gelir bölüşümünün korunması esasına dayanmaktadır. Bu sebeptendir ki, her iki ülkede de imalatın dışarıya kaydırılması, politik istikrarsızlık ve refah kaybı gibi toplumsal bir bedel ödenmesi tehlikesi arz etmektedir.

iv) 1970'lerden beri para ve sermaye piyasalarının hızla uluslararasılaşması neticesinde sermaye hareketliliği büyük ölçüde artmıştır. 1970 yılında sanayileşmiş ülkelerin özel sektörlerince gerçekleştirilen sermaye akımlarının payı yurt içi hasılların % 1.8'i iken, 1990 yılında bu oran % 5.2'ye ulaşmıştır. Ama daha da ilginç olanı, dolaysız yabancı sermaye yatırımları dışındaki sermaye akımlarının bu ülkelerdeki yurt içi hasılların % 4.2'ne ulaşmasıdır. Sermaye akışkanlığının ulusal makro ekonomi politikaların uygulanmasını giderek güçleştirdiği görülmektedir. Küresel düzeyde mali hareketlilikteki artışın nedenleri; merkez ülkelerinde dalgalı kur sisteminin yaygınlaşması, OPEC fonlarının aşırı şişmesi, petrol şokları ve üçüncü dünyanın borç krizi, uluslararası resesyon ve büyük ekonomilerdeki kamu ve cari işlemler açıkları ile mali piyasaların liberalleşmesi ve deregülasyonu olarak belirtilmektedir (Sanin 1994:ss.111-113).

Ekonomik küreselleşmeye yöneltilen eleştirilerden biri de emekle ilgilidir. Emegin durumu, küreselleşme ve serbestleşme ilişkisi incelendiğinde tam bir çelişki arz etmektedir. Sermaye hareketlerinde ve ticari ilişkilerde bir serbestleşme söz konusu iken emek açısından tam bir kısıtlama vardır. Özellikle az gelişmiş ülkeler açısından bakıldığında emek milli sınırlar içinde tutsaktır. Bunun anlamı

şudur: ülkede bir kriz veya ekonomik açıdan bir olumsuzluk zuhur edince sermaye ve sermayedar kendini kurtarma imkanına sahipken, emek tüm krizlerin faturasını ödemek durumunda kalmaktadır. Sermaye nitelik olarak emeğe göre daha hareketlidir. Çünkü sermaye sahibinden ayrılabilir. Emek ise emek sahibinden ayrılamamaktadır. Küreselleşme sürecinde sermayenin bu hareketliliğinin güçlendirilmesi söz konusu çelişkiyi daha keskin hale getirmektedir. Yine aynı görüş çerçevesinde, sermaye hareketlerinin fevkalade serbestleştiği bir ülkede uzun dönem bir yana, kısa dönemli iktisat politikalarının bile gündem dışı kalacağı ileri sürülmektedir (Boratav 1995:s.8)

J.Brecher, *Nation* dergisinde yayınlanan "*Global Village or Global Pillage*" başlıklı yazısında denetim altına alınmayan küreselleşmenin tahrip edici tehlikeli sonuçlara sebep olacağını belirterek bunları yedi grupta toplamıştır. *Birincisi*, işçilerin, ülkelerin ve toplulukların ulus ötesi şirketleri çekebilmek için giriştikleri yarış ücretlerde, sosyal ve çevresel şartlarda bir düşüşe sebep olacaktır. *İkincisi*, kontrol altına alınmayan küreselleşme küresel bir ekonomik durgunluğa sebep olacaktır. *Üçüncüsü*, küreselleşme hem dünyadaki ülkeler arasında hem de ülkeler içinde zengin ve fakirler arasındaki uçurumu arttırarak "sahip olanlar ve sahip olmayanlar" şeklinde bir kutuplaşmaya yol açacaktır. *Dördüncüsü*, küreselleşmeyle birlikte milli hükümetler kendi ekonomilerini yönetme güçlerini büyük ölçüde kaybedeceklerdir. *Beşincisi*, ulusötesi şirketler dünyanın en güçlü ekonomik aktörleri haline gelmesi bunları başıboş duruma sokacaktır. *Altıncı*, IMF, Dünya Bankası ve GATT gibi kurumların milli ekonomiler üzerindeki etkisi artacaktır. *Yedincisi*, küreselleşme rakip ticari bloklar arasında çatışmaya ve kaosa neden olacaktır.

Özetle, kontrol altına alınmayan küreselleşmenin sonucu; dünyanın ve dünya halklarının yağmalanması (pillage) olacaktır.

J. Brecher, kontrol altına alınmamış dünya ekonomisinin sebep olabileceği bu yedi tehlikeye karşı yedi maddelik bir "reçete" sunmaktadır. *Birinci* tehlikeye karşı, uluslararası hak ve standartların konulması gerektiğini ileri sürmektedir. *İkinci* tehlikeye karşı, ekonomik durgunluğa karşı milli ve uluslararası düzeyde tedbir alınması gerekmektedir. *Üçüncü* tehlikeye karşı, zengin ülkelerden fakir ülkelere doğru bir finansal yardım akışının gerçekleştirilmesini ön görmektedir. *Dördüncü* tehlikeye karşı, demokrasinin güçlendirilmesini tavsiye etmektedir. *Beşinci* tehlikeye karşı, ulus ötesi şirketleri düzenleyen bir takım kurallar getirilmesi gerekmektedir. *Altıncı* tehlikeye karşı, uluslararası kurumların reformdan geçirilmesi gerekmektedir. *Yedinci* tehlikeye karşı ise, çok taraflı düzenlemeler yapılmasını ön görmektedir (Brecher 1993:ss.685-688).

Küreselleşme sürecinde dünya milli hasılasının dağılımı da oldukça bozulmuştur. Fransa Uluslararası İlişkiler Enstitüsü'nce yapılan bir çalışmaya göre, önümüzdeki on yılda GATT Uruguay Round Anlaşması'yla getirilen

serbestleştirme, dünya ticaretini % 10 arttırırken gelirden 260 milyar dolarlık bir artış olacaktır. Bunun 80 milyar doları Japonya'ya, 70 milyar doları AB'ye, 75 milyar doları da ABD'ye düşecektir. Yani 260 milyar doların 225 milyar doları Merkez'in üç ayağı tarafından paylaşılırken, Çevre ülkelerine (Dünya nüfusunun % 84.5'ine) 35 milyar dolar kalacaktır (Kazgan 1995:s.72). Bu durum ekonomik küreselleşmeden kimin yarar sağlayacağını açıkça göstermektedir.

SONUÇ

Küreselleşme, günümüz dünyasındaki en yeni akımlardan biridir. Siyasi, kültürel ve ekonomik boyutları olan bir konudur. Genel olarak, siyasi, kültürel ve ekonomik değerlerin milli sınırları aşarak dünya çapında hareket yeteneğinin artmasını ifade etmektedir. İnsan hakları, demokrasi, çevre bilinci, liberalleşme, özelleştirme ve Sovyet sisteminin çökmesiyle de piyasa ekonomisi evrensel değerler olarak ön plana çıkarılmıştır.

Küreselleşmeyle beraber dünyanın küresel bir köy haline getirilmesi sürecinde bir takım engeller vardır. Her şeyden önce, küresel kültür olarak ön plana çıkarılan kültür, temelde batı kültürüdür. Bu durumda dünyadaki bu kadar çok ve farklı kültürün tek potada eritilmesi kolay olmayacaktır. Burada, yerel kültürün küresel kültür, ortak değer olarak sunulan değerlere tepkisi önem arz etmektedir. Yerel kültürün bunları benimsemesi ölçüsünde küreselleşme gerçekleşecektir. Gerçi bazı alanlarda bu, gerçekleşmiş gibidir. Batı tipi tüketici kültürü hızla yayılmaktadır. Bu durumun gerçekleşmesinde, batı reklam ajansları ve medyasının önemli payı vardır. Özellikle Gelişmekte Olan Ülke tüketicileri, yoğun reklam bombardımanı karşısında, gelişmiş ülke markalarının esiri olmakta ve buna büyük paralar ödemektedir. Gelişmiş ülkeler ise dünya çapında yaydıkları markalardan büyük karlar kazanmaktadırlar. Fakat bu alanda tam bir küreselleşmenin gerçekleşmesi ülkelerin satın alma gücü ile orantılı olacaktır.

İkinci olarak, üretim faktörlerinden sermaye ile mal ve hizmetler açısından tam bir akışkanlık söz konusu iken, emek üzerinde hala sınırlamalar mevcuttur. Emek milli sınırlar içinde hareketsiz kalmaktadır. Üretim faktörlerinin tam dolaşımını ön gören AB' de bile bu, tam olarak gerçekleşmemiştir. Dünyada ekonomik küreselleşmeyi temsil eden GATT görüşmelerinde bu konuda bir karar da çıkmamıştır.

Üçüncü olarak bir taraftan GATT'ın temsil ettiği bir küreselleşme hareketi devam ederken, diğer taraftan hızlı bir bölgeselleşme hareketi de yaşanmaktadır. Bu durumda, ya küreselleşmeye karşı bölgeselleşme, ya küreselleşmeye rağmen bölgeselleşme ya da küreselleşme ve bölgeselleşme bir arada tezlerinden biri zamanla ağırlık kazanacaktır. Fakat 1993 Aralık ayında GATT Uruguay Round Görüşmeleri'nin başarı ile sonuçlanması son tezi desteklemektedir.

Yapılan araştırmalara göre, küreselleşmenin sağladığı ticaret serbestliğinden en fazla, gelişmiş ülkeler, diğer deyişle merkez ülkelerinin fayda sağlayacağını göstermektedir. Gelişmekte olan ülkeler, yani evre ülkeleri ise dünya ticaretindeki rekabet yetenekleri, teknoloji retilerini pazarlayabilmeleri ölçüsünde fayda sağlayabileceklerdir. Son GATT görüşmelerinde ise Merkez lkelerinin teknoloji tekelini güçlendirecek mahiyette kararlar alınmıştır.

Gelişmekte olan ülkeler, küreselleşme sürecinde kararlara katılma ve etkileme gücünden mahrum, sadece kendileri hakkında alınan kararlara kabul edip uygulamak durumundadırlar. Yani yapacakları şey, kendilerini yeni duruma uydurmaktır. Bu ereve, piyasa ekonomisine geçmeleri, dış ticaret rejimlerini libere etmeleri, bir an önce zelleştirme faaliyetlerine başlamaları, sermaye giriş ve çıkışlarındaki denetimleri kaldırmaları istenmektedir.

Küreselleşme, gelişmekte olan ülkelere bir takım fırsatlar sunmakla beraber, bir çok engeli de beraberinde getirmektedir. Öncelikle gelişmiş ülkelerin küreselleşme sürecinin işleyişini ve şartlarını kontrol ettikleri, göz önünde tutulması gereken bir konudur. Gelişmekte olan ülkelerin küreselleşme sürecine katılmalarında ve kararlara etkileme çabalarında bir çok bir çok zorluklar vardır. Bu lkeler, iletişim, finansman yöntemleri, sosyal ve kurumsal alt yapı ve yasalar gibi alanlarda yeterli değildir. Bu sebeple, küreselleşme sürecine gelişmiş, diğer bir ifadeyle merkez ülkelerinin n gördüğü şartları kabul ederek katılmak durumundadırlar. Küreselleşme sürecinde tüm ülkeler ekonomik, sosyal ve politik güçleri oranında etkinlik sahibi olacak, fakat küreselleşmeyi yönlendiren ülkeler aynı kalacaktır. Bu sebeple, küreselleşmenin karşılıklılık içinde bir eşitlenme olmadığı da göz önünde tutulması gereken bir konudur.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Aykaç. M. (1995) "Uluslararası Ticaret, Rekabet ve alışma Standartları". *İlim ve Sanat*, No: 39, İstanbul:Vefa Yayıncılık
- Boratav, K. (1995) "Küreselleşme ve Sol". *Siyah Beyaz*, 18 Mayıs 1995
- Brecher, J. (1993) "Global Village or Global Pillage?". *Nation*, Vol.257, No.19, December 6, 1993
- arıkkı, E. (1996) *Türkiye'de İ ve Dış Ekonomik Gelişmeler* Ankara:Adım Yayıncılık
- elen, M. (1995) "Globalleşme Sürecinde Bölgesel Ekonomik Entegrasyonlar". *Süreç*, No.17-18
- Demirag, İ ve S. Goddard (1994) *Financial Management for International Business*, England: Mc Graw-Hill Company Europe
- DPT (1995a) *Küreselleşme Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye*, Ankara: DPT Yayınları, Yayın No:2374
- DPT (1995b) *Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Bütünleşmeler*, Ankara: DPT Yayınları, Yayın No:2375
- Ekren, N. (1995) "Globalleşme Sürecinde Dünya Ekonomisi: Genel Bir Yaklaşım". *İlim ve Sanat*, No: 39, İstanbul:Vefa Yayıncılık
- Ertürk, E. (1993) *Ekonomik Entegrasyon Teorisi ve Türkiye'nin İçinde Bulunduğu Entegrasyonlar*, Bursa:Ezgi Kitabevi
- Geray, H. (1995) "Küreselleşme ve Masa st Sömürgecilik", *Mürekkep*, No:3-4, Kış-Bahar 1995

- Gill, S. ve D. Law (1989) *The Global Political Economy Perspectives Problems and Policies*, Baltimore: The John Hopkins University Press
- Gürol, E ve A. Kılıçoğlu (1994) *Çağdaş İş Dünyası Sözlüğü*, İstanbul: Cem Yayınevi
- Karlık, S.Rıdvan (1995) *Küreselleşen Dünyada Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar ve Entegrasyonlar*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Basımevi
- Kazgan, G. (1995) *Yeni Ekonomik Düzendeki Türkiye'nin Yeri*, İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi
- Oman, C. (1995) *Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries*, Paris: OECD Development Centre
- Ongun, T. (1993) "Finansal Globalleşme" *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt:4, No.9
- Özel, M. (1995) *Değişim ve Kriz*, İstanbul: İz Yayıncılık
- Robertson, R. (1992) *Globalization*, London: Sage
- Robson, P. (1993) "The New Regionalism and Developing Countries", *Journal of Common Market Studies*, Vol.31, No.3, September, 1993
- Sanin, L. (1994) "Küreselleşme Tartışmaları Üzerine Bazı Notlar". *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt:5, No.14
- Tuna, Y. (1995) "Dünyada Globalleşme Eğilimleri ve Dengeler". *Süreç*, No.17-18
- Uyargil, C. (1994) "Global Emek Piyasalarında İnsan Kaynakları Yönetimi". *Yönetim*, No.17, Ocak 1994
- Waters, M. (1995) *Globalization*, London and New York: Clays Ltd St. Ives PLC

SALİHLİ MESLEK YÜKSEK OKULU ÖĞRENCİLERİNİN LİDERLİK YÖNELİMLERİNE İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA

Yrd. Doç. Dr. Z. Eser NALBANT

Celal Bayar Üniversitesi, Salihli M.Y.O., MANİSA

GİRİŞ

Günümüzde örgütlerde sadece üst düzeylerde görev yapan yöneticilerin liderlik becerilerine sahip olmalarının yeterli olmadığını, en alt düzeyden en üst düzeye kadar bütün yöneticilerin iyi birer lider olmaları gerektiğini biliyoruz. Başarılı bir lider olabilmek için bir yönetici, çalışanların gereksinmelerini anlayarak onların dilek ve düşüncelerini dile getirebilmelidir.

Bilindiği gibi yöneticilikte çalışanları etkileyebilmek değişik durumlarda farklı liderlik tarzlarını uygulamaktan geçmektedir. Bu açıdan, yönetici adaylarının liderlik yönelimlerinin bilinmesi ve üstlenecekleri görevlere uygunluklarının saptanması çok büyük önem taşımaktadır.

Bu düşüncelerden yola çıkarak yaptığımız bu araştırma ile, yönetici adayları olarak gördüğümüz öğrencilerimizin liderlik yönelimlerini belirlemek amaçlanmıştır.

I. LİDERLİK TANIMLARI

Liderlik; insan, örgüt ve toplum amaçlarına ulaşmada vazgeçilmez bir unsurdur.

Liderlik, izleyenleri istekli bir şekilde amaçları gerçekleştirmeleri için teşvik etme ve etkileme sürecidir (Hellelge, Slocum ve Woodman, 1995: 342).

Liderlik (önderlik), "belirli şartlar altında belirli kişiler ve grup amaçlarını gerçekleştirmek üzere bir kimsenin başkalarının faaliyetlerini etkilemesi ve yönlendirmesi süreci" olarak tanımlanabilir (Koçel, 1995: 342).

Liderlik (önderlik), bir grup insanı belirli amaçlar etrafında toplayabilme ve bu amaçları gerçekleştirmek için onları harekete geçirme bilgi ve yeteneklerinin toplamıdır (Eren, 1996: 387).

İş yönetiminde liderlik, belli bir durumda, belli bir anda ve belli koşullar altında bir grup insana örgütsel hedeflere ulaşmak için gönüllü olarak deneyimlerini aktaran ve uygulanan liderlik türünden hoşnut olmalarını sağlayan etkileme süreci olarak tanımlanır (Werner, 1993:16).

Liderlik bir etkileme süreci olarak ele alındığı takdirde, liderin davranışları belirleme yeteneğine ve gücüne neden sahip olduğu üzerinde de durmak gerekir. Etkileme olanağının dayandığı etmenleri beş grupta toplamak mümkündür (Baysal ve Tekarslan, 1996:202):

a) Meşru güç: Liderin örgüt içindeki pozisyonuna bağlı olarak elde ettiği güç.

b) Ödül ve ceza üzerinde denetim: Liderin izleyicileri ödüllendirme ve cezalandırma olanaklarına sahip olması.

c) Zorlama gücü: İzleyicileri, belirlediklerinde uymadıkları takdirde cezalandırabilme olanaklarına sahip olması.

d) Uzmanlık: Bilgi veya beceri nedeniyle etkileyebilme yeteneği. Doğal olarak bu dayanak liderin uzman olduğu alanlar için geçerlidir.

e) Bireysel nitelikler: Liderin özellikleri, izleyicilerinin ona benzemek isteme nedeniyle sahip olduğu etkileme olanağı.

Liderliğin kişiler arası etkileşimle ilgili olan, insanları etkileyen ve ikna eden bir süreç olduğu çeşitli tanımlardan ortaya çıkmaktadır.

Buraya kadar verilen tanımlar incelendiğinde, liderlik sürecinden söz edebilmek için bazı unsurların varlığına gerek duyulduğu ortaya çıkmaktadır. Buna göre liderlik (Özalp ve diğerleri, 1992:163).

- İzleyiciler olarak adlandırılan bir grup insanın varlığını,

-Motivasyon, karşılıklı etkileşim ve iletişim süreçlerinin etkili kullanımını,

-İzleyicilerin de amaçlarını içeren ortak bir amacın ya da amaçların belirlenmesini,

- İzleyicilerin çabalarının ve davranışlarının belirlenen amaçlar doğrultusunda koordine edilmesi ve yönetilmesini,

- Liderlerin gücünün ve etkisinin zorla değil, izleyicilerin kabul alanlarına sunulmasını gerektirir.

Aşağıdaki liderlik (önderlik) formülüne göre, önderin kim olacağı, hangi önderlik tarzının başarılı olacağı öndere, izleyicilere, koşullara ve bunlar arasındaki etkileşime bağlı olacaktır (Koçel, 1995:343).

Önderlik=f (Önder, İzleyiciler, Koşullar)

Liderlik, kişilerin davranışı ve performansı üzerinde güçlü bir etkiye sahiptir.

Liderlik, genellikle statik bir durumu ifade eden organizasyon yapısını motivasyon, karar verme, haberleşme ve kontrol gibi süreçlerle harekete geçirerek, organizasyon yapısı, dış çevre ve insan faktörü arasındaki dengeyi oluşturan bir süreç niteliğini taşımaktadır (Özalp ve diğ., 1992:172).

2. LİDERLİK TEORİLERİ

Liderliğin açıklanması ile ilgili liderlik teorileri üç grup halinde açıklanabilir:

a) Geleneksel Liderlik Yaklaşımı

b) Davranışsal Liderlik Yaklaşımı

c) Çağdaş Liderlik Yaklaşımı

Bu yaklaşımlar, hem liderliğin ne olduğunu hem de hangi liderlik tarzının daha başarılı olacağını bize anlatmaktadır.

a) Geleneksel Liderlik Yaklaşımı

"Büyük adam" teorisi diye anılan bu yaklaşıma göre, bir kişi liderlik için gerekli özelliklere ya doğuştan sahiptir veya değildir (Luthans, 1981:413). Bu yaklaşım çerçevesinde yapılan liderlerin özelliklerini belirlemeye yönelik çalışmalarda yaş, cinsiyet, fiziksel görünüm, zeka, bilgi, samimiyet, olgunluk, ileriye görebilme, doğruluk, kendine güven, açık sözlülük, kararlılık, girişkenlik gibi fiziksel ve psikolojik özellikler incelenmiştir (Eren, 1989:364; Koçel, 1995:345; Baysal ve Tekarslan, 1996:203).

Liderlerin diğer grup üyelerinden farklı özelliklere sahip olduğunu kabul eden bu yaklaşımın uygulamada liderleri belirlemede yetersiz kaldığı görülmüştür.

Etkili bir şekilde liderlik yapanların bu yaklaşıma göre taşınması gereken özellikleri taşımadıkları, bu özellikleri fazlasıyla taşıyanların ise lider olmadıkları belirlenmiştir.

Bu durum, davranışsal yaklaşımın ele alınmasına neden olmuştur.

b) Davranışsal Liderlik Yaklaşımı

Bu yaklaşım; lider, izleyiciler ve liderin izleyicilerine karşı nasıl davrandığı üzerinde odaklanmıştır. Bu teoriye göre, kişiyi dikkate alan, insana yönelik, demokratik liderlik tarzlarının daha etkili olduğu kabul edilmektedir.

Davranışsal yaklaşımın günümüzde de geçerli liderlik tarzları ile, liderin izleyicileri ile olan ilişkilerinde nasıl davrandığı ve hangi konulara önem verdiği üzerinde durulmuştur.

Davranışsal Yaklaşımda etkili liderin sonuca iki yolla ulaşacağı düşünülmüştür: Birinci yol işi başarmak için işgörenlerin katılımına başvurmak gerektiğinin bilinmesi ve bu katılımın liderce sağlanmasıdır. İkinci yol ise, grup üyelerinin amaçları ile örgütün (işletmenin) amaçlarının uyumlandırılması olup, lider her iki yolu birlikte kullanmak zorundadır. Kısacası bu uyumlandırmayı yapabilen kişi liderdir (Erdoğan, 1994:336).

Bu konudaki önemli çalışmalardan biri olan K. Lewin, R. Lippitt ve R.K. White tarafından gerçekleştirilen Iowa Üniversitesi liderlik araştırmalarında "Otokratik-Demokratik-Bırakınız Yapsıncı (Özgür Bırakıcı)" liderlik tarzları incelenmiştir.

Ohio Üniversitesi'nin gerçekleştirdiği araştırmalarda liderlik (önderlik) davranışının "kişiyi dikkate alma" ve "inisiyatif" faktörleri etrafında yoğunlaştığı görülmektedir.

"Kişiyi dikkate alma" faktörü, liderin grup üyelerinin gereksinimleri ile yakından ilgilenmesini, onalar üzerinde güven ve saygı yaratmasını, onlarla dostluk geliştirmesini ifade etmektedir.

İnisiyatif (işe önem verme) faktörü, liderin amaç belirleme, grup üyelerini organize etme, haberleşme sistemini saptama, işe ilişkin süreleri belirleme şeklindeki davranışlarını göstermektedir.

Ohio State çalışmalarının bulguları şunlar olmuştur (Ertürk, 1995:138).

- Liderin kişiye önem veren davranışları arttıkça iş gören devir hızı ve devamsızlığı azalmaktadır.

- Liderin inisiyatife önem veren davranışları arttıkça grup üyelerinin performansı artmaktadır.

Michigan Üniversitesi'nin araştırmalarında ise "İşe dönük" ve "gruba dönük" liderlik tarzları üzerinde durulduğu görülmektedir.

"İşe dönük lider" astlarını işin başarımı doğrultusunda yönlendirecek, iş başarımı için biçimsel otoritesini elemanlarının davranışını düzenlemede kullanacaktır. "Grup üyelerine dönük lider" genel olarak denetim görevini üstlenmekle birlikte yetkilerinin bir kısmı astlarına aktararak amaca ulaşacaktır. (Erdoğan, 1994:338).

Michigan Araştırmacıları tarafından ulaşılan sonuçlar, işgörene yönelik liderlerin daha yüksek grup verimliliği ve daha yüksek iş tatminiyle özdeşleştiğini, işe yönelik liderlerin ise düşük grup verimliliği ve daha düşük iş tatmini ile ilişkili olduğunu göstermektedir (Robbins, 1994:174).

Bu ikili tipler yanında çoklu tipler de yapılmıştır. R. Likert'in "Sömürücü Otokratik", "Yardımsaver Otokratik", "Katılımcı", "Demokratik" olarak benimsenen Sistem 1-Sistem 4 modeli örnek olarak verilebilir (Koçel, 1995:351).

Blake ve Mouton, işe yönelik ve kişiye yönelik lider değişkenlerini temel olarak bir yönetim tarzı matriksi oluşturmuşlar ve beş tansı temel olmak üzere seksenbir farklı liderlik tarzını ortaya çıkarmışlardır.

Davranışsal liderlik yaklaşımı, liderin etkinliğinin hem işletme içerisinde üstlendiği role, hem de grup üyeleri ile kuracağı ilişkiye bağlı olduğunu göstermektedir.

c) Çağdaş Liderlik Yaklaşımı

Lider ve izleyicilerin yanında durum değişkenini de ele alan bu yaklaşıma göre, liderin kim olacağı ve hangi liderlik tarzının etkin olacağı duruma göre değişir. Her durumda geçerli tek bir liderlik tarzı olamayacağını savunan bu teoride, çok sayıda durumsal faktörün liderliği etkileyeceği ileri sürülmüştür. Böylece duruma göre demokratik, destekleyici, insana yönelik veya otokratik, merkeziyetçi, göreve yönelik liderlik tarzı uygun olabilecektir.

Çağdaş liderlik yaklaşımlarında da yaygın olarak kullanılan liderlik tarzları, Fiedler'in teorisinde "İşe ve İlişkiye Yönelik", Hersey ve Blanchard'ın teorisinde "Görev ve İlişki Davranışı", Vroom-Yetton modelinde "Otokratik, Danışmacı, Grup yönelimli", Yol-Amaç teorisinde "Yönlendirici/Emredici,

Destekleyici, Katılımcı, Başarı Yönelimli Liderlik Tarzları" şeklinde ele alınmıştır (Robbins, 1994:178-186; Erdoğan, 1994:346-350).

Fiedler, liderleri LPC (Least Preferred Co-worker=en az tercih edilen iş arkadaşı) değerlerine göre sınıflamaktadır. Bu değerler, liderin beraber çalışmakta zorluk çektiği iş arkadaşlarını bir ölçek üzerinde sıralaması sonucunda elde edilmiştir.

Bazı yöneticiler en az tercih edilen iş arkadaşını çok olumsuz değerlemişler, yani düşük LPC değeri. Bu kişiler, göreve yöneliktir, kişisel ilişkiler ve sorunlara önem vermezler. Bazı denekler en az tercih edilen iş arkadaşını görece daha olumlu değerlemişlerdir, yani yüksek LPC değeri. Yüksek LPC değerinde lider, ilişkiye yöneliktir, bunlar için kişisel kalite ve grup iklimi verimden daha önemlidir (Baysal ve Tekarslan, 1996:219).

Fiedler, liderlerin davranışını işe ve ilişkiye yönelik olarak ele almıştır.

Ayrıca Fiedler, üç durumsal kriter belirlemiştir: lider-üye ilişkileri, işin yapısı ve mevkii gücü. Bu kriterlerin, liderin davranışsal yaklaşımıyla uygun birleşme yaratacak biçimde idare edilebileceğine inanmaktadır (Robbins, 1994:178).

Hersey ve Blanchard'ın teorisi, görev ve ilişki davranışı üzerine yoğunlaşmıştır.

Görev boyutuna yönelen lider, üyelere neyin, nerede, nasıl, ne zaman, kim tarafından yapılması gerektiğini söyler. İlişki boyutuna yönelen liderin davranışları ise dinleme, teşvik etme, düşüncelere açıklık kazandırma ve sosyal-duygusal destek verme biçimindedir (Baysal ve Tekarslan, 1996:233).

Ayrıca Hersey ve Blanchard, bu iki temel boyuttan yola çıkarak dört temel liderlik biçimi üzerinde durmuşlardır.

"Görev" ve "insan" boyutunun teorilerin çoğunda yer aldığını görüyoruz. Görev boyutu "işe yönelik", "işe önem verme", "üretime yönelik", "üretime ilgi" olarak adlandırılmakta, insan boyutu ise "kişiyi dikkate alma", "işgörene yönelik olma", "ilişkiye yönelik" olarak adlandırılmaktadır. Araştırmamız "görev" ve "insan" boyutu ile ilgili olduğundan diğer liderlik teorilerine çalışmamızda yer verilmemiştir.

3. SALİHLİ MESLEK YÜKSEK OKULU ÖĞRENCİLERİNİN LİDERLİK YÖNELİMLERİNE İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA

A. ARAŞTIRMANIN AMACI

Araştırmanın amacı, Salihli Meslek Yüksek Okulumuzun Pazarlama, Mahalli İdareler, İthalat-İhracat ve Deri Konfeksiyon bölümlerinin 1. ve 2. Sınıflarında okuyan öğrencilerin liderlik yönelimlerinin belirlenmesidir. Yöneticilikte liderlik (önderlik) fonksiyonlarını yerine getirebilmek yani insanları etkileyebilmek çok önemlidir. Bundan dolayı, kısa süre sonra iş dünyasının

yönetici adayları olarak görebileceğimiz öğrencilerimizin liderlik yönelimlerinin belirlenmesi ve bu yönde gerekli eğitimin verilmesi gerekmektedir.

B. ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ

1. Örneklem:

Araştırma Salihli Meslek Yüksek Okulu'nda Pazarlama, Mahalli İdareler, İthalat-İhracat ve Deri Konfeksiyon bölümlerinin 1. ve 2. Sınıflarında okuyan öğrenciler üzerinde uygulanmış, mümkün olduğu kadar fazla sayıda öğrenciye ulaştırılması hedeflenmiştir. Toplam 314 öğrencisi olan yüksek okulumuzda, dağıtılan anketlerden 153 tanesi değerlendirilmiştir.

Araştırmaya katılan 153 öğrencinin 53'ü Pazarlama, 42'si Mahalli İdareler, 21'i İthalat-İhracat, 37'si Deri Konfeksiyon bölümlerinde eğitim görmektedir.

2. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada veriler, anket yöntemi ile toplanmıştır. İlk 4 soru kişisel özelliklere (Bölüm, sınıf, cinsiyet, yaş) aittir. Sonraki 35 ifade öğrencilerin "liderlik yönelimleri"ni belirlemek için kullanılmıştır.(Bakınız, Ek:1) Bunun için Luthans'dan uyarlanan "Liderlik Yönelimi Anketi"nden yararlanılmıştır (Luthans, 1981:452-453).

Öğrencilerin mezuniyet sonrası olası bir liderlik-yöneticilik durumunda nasıl davranacaklarına ilişkin ifadeleri 5'li bir ölçek üzerinde işaretlemeleri istenmiştir. Ölçekte "D=Daima", "S=Sık sık", "B=Bazen", "E=Ender olarak" ilgili ifadedeki gibi davranacaklarını, "A=Asla" ifadedeki gibi davranmayacaklarını göstermektedir.

Puanlamada D ile S ve E ile A birlikte değerlendirilmiştir. D ile S ifadedeki gibi bir eğilimi, E ile A ters yönde davranma eğilimini, B ise ne pozitif ne de negatif yönde bir eğilimi yansıtmaktadır. Puanlar hesaplanırken D, S, E, ve A cevaplarına 1, B cevabına ise 0 değeri verilmiştir. 1, 2, 4, 6, 7, 9, 11, 12, 13, 14, 16, 17, 20, 21, 23, 25, 27, 29, 31, 33 no'lu ifadeler "Göreve Yönelik", 3, 5, 8, 10, 15, 18, 19, 22, 24, 26, 28, 30, 32, 34, 35 no'lu ifadeler ise "İnsana Yönelik"tir. Puanlamada insana yönelik olma en çok 15, göreve yönelik olma ise en çok 20 değerini alabilmektedir.

3. Uygulanan İstatistik Teknikleri

Bu araştırmada SPSS paket programından yararlanılarak Varyans analizleri, t testleri, kişisel özelliklerin frekans ve yüzde dağılımları, kişisel özellikler ile göreve ve insana yönelik puanlar arasındaki ilişkiler elde edilmiştir.

4. Önkabul ve Sınırlılıklar

Araştırmanın amacı, örneklemi oluşturan öğrencilerin liderlik yönelimlerini belirlemektir.

Araştırmaya katılan öğrencilerin ifadeleri doğru anladıkları ve gerçek görüşlerini yansıttıkları kabul edilmiştir.

Anketle belirlenen liderlik yönelimlerinin, öğrencilerin gerçek liderlik yöneticilik pozisyonlarında nasıl davranacaklarını kesin olarak göstermeyeceği kabul edilmelidir.

C. ARAŞTIRMA SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Anket formlarından elde edilen bulgular aşağıda değerlendirilmeye çalışılmaktadır.

Önce ilk 4 sorunun yüzdesel dağılımlarını tablolar halinde verelim

TABLO 1

CİNSİYET	Frekans	%
K	98	64.1
E	55	35.9
Toplam	153	100.0

Tabloda, toplam 153 öğrenciden 98 tanesinin kız, 55 tanesinin erkek öğrenci olduğu görülmektedir.

TABLO 2

YAŞ	Frekans	%
17-19	48	31.4
20-22	91	59.5
23-25	14	9.2
Toplam	153	100.0

Tabloda, 17-19 yaş arasında olan öğrencilerin %31.4, 20-22 yaş arasında olanların %59.5, 23-25 yaş arasında olanların %9.2 oranında olduğu görülmektedir.

TABLO 3

BÖLÜM	Frekans	%
PAZARLAMA	53	34.6
MAHALLİ İDARELER	42	27.5
İTHALAT İHRACAT	21	13.7
DERİ KONFEKSİYON	37	24.2
Toplam	53	100.0

Tablodan 53 öğrencinin Pazarlama, 42 öğrencinin Mahalli İdareler, 21 öğrencinin İthalat-İhracat, 37 öğrencinin Deri Konfeksiyon bölümünden olduğunu görmekteyiz.

TABLO 4

SINIF	Frekans	%
1	86	56.2
2	67	43.8
Toplam	153	100.0

Tabloda görüldüğü gibi, ankete katılanların 86 tanesi 1. sınıfta, 67 tanesi ise 2. sınıftadır.

TABLO 5

BÖLÜM	CİNSİYET		TOPLAM
	K	E	
Pazarlama	29	24	53
	54.7	45.3	34.6
Mahalli İdareler	24	18	42
	57.1	42.9	27.5
İthalat-İhracat	14	7	21
	66.7	33.3	13.7
Deri-Konfeksiyon	31	6	37
	83.8	16.2	24.2
Toplam	98	55	153
	64.1	35.9	100.0

Tablolardan görüldüğü gibi Pazarlama bölümünde 29 kız, 24 erkek, Mahalli İdareler bölümünde 24 kız, 18 erkek öğrenci, İthalat-İhracat bölümünde 14 kız, 7 erkek öğrenci, Deri Konfeksiyon bölümünde 31 kız, 6 erkek öğrenci bulunmaktadır.

TABLO 6

BÖLÜM	SINIF		TOPLAM
	1	2	
Pazarlama	34	19	53
	64.2	35.8	34.6
Mahalli İdareler	22	20	42
	52.4	47.6	27.5
İthalat-İhracat	11	10	21
	52.4	47.6	13.7
Deri-Konfeksiyon	19	18	37
	51.4	48.6	24.2
Toplam	86	67	153
	56.2	43.8	100.0

Ankete katılan öğrencilerden Pazarlama 1. sınıfta 34, 2. sınıfta 19 öğrenci vardır. Mahalli İdareler 1. sınıfta 22, 2. sınıfta 20 öğrenci vardır. İthalat-ihracat 1. sınıfta 11, ikinci sınıfta 10 öğrenci vardır. Deri Konfeksiyon 1. sınıfta 19, 2. sınıfta 18 öğrenci vardır.

TABLO 7

Göreve Yönelik Puan	Frekans	%
4	1	0.7
5	1	0.7
6	1	0.7
7	1	0.7
8	1	0.7
9	4	2.6
10	3	2.0
11	2	1.3
12	10	6.5
13	7	4.6
14	27	17.6
15	16	10.5
16	23	15.0
17	20	13.1
18	23	15.0
19	10	6.5
20	3	2.0
Toplam	153	100.0

Göreve yönelik puanlar 0 ile 20 arasında değişebilmektedir. Puan yükseldikçe göreve verilen önem artmaktadır. Tablo 7'de en düşük puanın 4, en yüksek puanın 20 olarak gerçekleştiğini görüyoruz. En fazla alınan puanlar sırasıyla 14 (%17.6), 18 ve 16 (%15.0), 17 (%13.1), 15 (% 10.5)'tir. Hiç kimsenin 1, 2 ve 3 puan almadığı, 4-8 arasında puan alanların 1'er kişi olduğu görülmektedir.

Göreve yönelik puanların dağılımı tablodan görüldüğü gibi, en yüksek ve en düşük değerlere gidildikçe düşmektedir. Fakat bu düşüş, küçük değerlerde daha fazla görülmektedir.

Maksimum puan 20 olduğundan 10 ve üzerindeki puanları yüksek görev yönelimi olarak kabul edersek, deneklerin % 94'ü bu gruba girmektedir. Yani örnek grubumuzun görev yöneliminin yüksek olduğu görülmektedir.

TABLO 8

İnsana Yönelik Puan	Frekans	%
2	2	1.3
3	9	5.9
4	16	10.5
5	22	14.4
6	22	14.4
7	17	11.1
8	20	13.1
9	15	9.8
10	13	8.5
11	10	6.5
12	5	3.3
13	1	0.7
14	1	0.7
Toplam	153	100.0

İnsana yönelik puanlar 0 ile 15 arasında değişebilmektedir. Puan yükseldikçe insana verilen önem artmaktadır. Tablo 8'de en düşük puanın 2, en yüksek puanın 14 olarak gerçekleştiğini görüyoruz. En fazla alınan puanlar sırası ile 5 ve 6 (%14.4), 8 (%13.1), 7 (%11.1), 4 (%10.5)'tir. Hiç kimsenin 1 puan almadığı, 13 ve 14 puan alanların 1'er kişi olduğu görülmektedir.

İnsana yönelik puanların dağılımını izlediğimizde, en yüksek ve en düşük değerlere gidildikçe düştüğünü, fakat bu düşüşün Tablo 7'deki gibi belirgin olmadığını söyleyebiliriz.

Maksimum puan 15 olduğundan 8 ve üzerini ortanın üstünde insan yönelimli kabul edersek deneklerin % 42.6'sı bu gruba girmekte, % 57.6'sı ise ortanın altındaki gruba girmektedir. Tablo 7'den araştırmaya katılan deneklerin % 94'ünün yüksek görev yönelimli olduğunu göz önüne alırsak, aynı grubun insana yönelik puanlarının daha düşük olduğu görülmektedir.

TABLO 9

	Frekans	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
K	98	6.949	2.387	0.241
E	55	7.218	2.917	0.393

$$t = -0.58 [0.561]^*$$

* Köşeli parantez içindeki değer olasılık değerini göstermektedir.

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi t testi sonucunda insana yönelik puanlarla cinsiyet arasındaki ilişki 0.05 önem seviyesinde anlamlı değildir.

TABLO 10

	Frekans	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
K	98	15.102	2.745	0.277
E	55	15.254	3.390	0.457

$$t = -0.30 [0.763]$$

Tablo 10, t testi sonucunda göreve yönelik puanlarla cinsiyet arasındaki ilişkinin 0.05 önem seviyesinde anlamsız olduğunu göstermektedir.

TABLO 11

Yaş	Frekans	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	Minimum Puan	Maksimum Puan
17-19	48	7.229	2.363	0.341	3	13
20-22	91	6.934	2.703	0.283	2	14
23-25	14	7.142	2.656	0.709	3	12

$$F = 0.2136 \quad P = 0.8079$$

Tablo 11, varyans analizi sonucunda insana yönelik puanlarla yaş arasındaki ilişkinin 0.05 önem seviyesinde anlamsız olduğunu göstermektedir.

TABLO 12

Yaş	Frekans	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	Minimum Puan	Maksimum Puan
17-19	48	14.562	3.052	0.440	6	20
20-22	91	15.362	3.046	0.319	4	20
23-25	14	15.857	1.994	0.533	13	19

$$F = 1.5671 \quad P = 0.2121$$

Varyans analizi sonucunda, göreve yönelik puanlarla yaş arasında ki ilişki 0.05 önem seviyesinde anlamlı değildir.

TABLO 13

Bölüm	Frekans	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	Minimum Puan	Maksimum Puan
Paz.	53	6.962	2.541	0.349	2	12
Mah. İd.	42	7.357	2.895	0.446	3	14
İt-İh.	21	7.333	2.221	0.484	4	12
De. Kon.	37	6.648	2.496	0.410	3	12

$$F = 0.5951 \quad P = 0.6192$$

Tablo 13, varyans analizi sonucunda insana yönelik puanlarla bölümler arasındaki ilişkinin anlamsız olduğunu göstermektedir.

TABLO 14

Bölüm	Frekans	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	Minimum Puan	Maksimum Puan
Paz.	53	15.226	3.208	0.440	5	20
Mah. İd.	42	14.833	3.184	0.491	4	20
İt-İh.	21	15.666	2.652	0.578	9	20
De. Kon.	37	15.135	2.636	0.433	8	19

$$F= 0.3748 \quad P= 0.7713$$

Varyans analizi sonucunda, göreve yönelik puanlarla bölümler arasındaki ilişki 0.05 önem seviyesinde anlamlı değildir.

TABLO 15

	Frekans	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
Sınıf 1	86	7.093	2.379	0.257
Sınıf 2	67	6.985	2.842	0.347

$$t= 0.25 [0.803]$$

Tabloda görüldüğü gibi t testi sonucunda insana yönelik puanlarla sınıflar arasındaki ilişki 0.05 önem seviyesinde anlamlı değildir.

TABLO 16

	Frekans	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
Sınıf 1	86	15.302	2.744	0.296
Sınıf 2	67	14.970	3.275	0.400

$$t= 0.68 [0.496]$$

Tablo 16, t testi sonucunda göreve yönelik puanlarla sınıflar arasındaki ilişkinin 0.05 önem seviyesinde anlamsız olduğunu göstermektedir.

SONUÇ

İnsan, örgüt ve toplum amaçlarına ulaşmada vazgeçilmez bir unsur olan liderliğin insanları etkileyen ve ikna eden bir süreç olduğu çeşitli liderlik tanımlarından anlaşılmaktadır.

Hem liderliğin ne olduğunu hem de hangi liderlik tarzının daha başarılı olacağını bize açıklayan liderlik yaklaşımları temel olarak iki tarz üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bunlardan biri, göreve (işe, üretime) önem veren otoriter; diğeri ise insana (ilişkilere) önem veren demokratik liderlik tarzıdır. Göreve yönelik liderler, çalışanların moral ve doyum düzeyleriyle ilgilenmezler. Onlar için önemli olan çalışanları sadece işe yönlendirmektir. İnsana yönelik liderler ise çalışanların duygu ve gereksinimleriyle ilgilenerek onların sorunlarını çözmelerinde destek olurlar.

Bu araştırmada ikili tarz yaklaşım ele alınarak öğrencilerin liderlik yönelimleri (göreve ve insana yönelimleri) belirlenmeye çalışılmaktadır.

Yapılan analizler sonucunda insana ve göreve yönelik puanlarla cinsiyet, yaş, bölüm ve sınıflar arasındaki ilişkilerin anlamsız olduğu bulunmuştur. Ayrıca

örnek grubumuzun göreve yönelik puanlarının oldukça yüksek, insana yönelik puanlarının ise daha düşük olduğu görülmektedir.

Toplam 153 öğrenciden %35.9'unu oluşturan erkek öğrencilerin hem göreve yönelik hem de insana yönelik puanları, %64.1'i oluşturan kız öğrencilerin puanlarından biraz yüksektir.

Yaş açısından incelediğimizde 17-19 yaş grubu öğrencilerin insana yönelik puanlarının diğerlerine nazaran daha yüksek olduğunu, 23-25 yaş grubu öğrencilerin ise göreve yönelik puanlarının diğerlerinden daha yüksek olduğunu görüyoruz. Bu konuda elimizde veri olmamasına rağmen bu yükseklik onların iş deneyimlerinin olma olasılığı ile açıklanabilir.

Bölümler açısından ele aldığımızda insana yönelik puanı en yüksek grup Mahalli İdareler Bölümü öğrencileri, puanı en düşük grup ise, Deri Konfeksiyon Bölümü öğrencileridir. Bu bölümün puan düşüklüğü üretime yönelik çalışmalarından kaynaklanabilir. Göreve yönelik puanı en yüksek grup İthalat-İhracat Bölümü öğrencileri, puanı en düşük grup ise Mahalli İdareler Bölümü öğrencileridir.

Son sınıf öğrencilerinin hem insana yönelik puanlarının hem de göreve yönelik puanlarının, birinci sınıf öğrencilerinin puanlarından biraz düşük çıkması kariyerlerine ilişkin belirsizlikten kaynaklanmış olabilir.

Sonuç olarak, öğrencilerin (deneklerin) liderlik yönelimlerinin belirlenmesinin hem değerlendirilen öğrenciler hem de araştırmacılar, yöneticiler ve eğiticiler açısından yol gösterici bir işleve ve yarara sahip olduğunu söylemek mümkündür.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- BAYSAL A. Can, TEKARSLAN Erdal, İşletmeciler İçin Davranış Bilimleri, 2. b., Avcıol Basım-Yayın, İstanbul, 1996.
- ERDOĞAN İlhan, İşletmelerde Davranış, 4. b., Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1994.
- EREN Erol, Yönetim ve Organizasyon, 3. b., Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1996.
- EREN Erol, Yönetim Psikolojisi, İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayın No: 209, İstanbul, 1989.
- ERTÜRK Mümin, İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1995.
- HELLIEGEL Don, SLOCUM John W., WOODMAN Jr. Richard W., Organizational Behavior, Seventh Edition, West Publishing Company, Minneapolis, 1995.
- KOÇEL Tamer, İşletme Yöneticiliği, 5.b., Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1995.
- LUTHANS Fred, Organizational Behavior, Third Edition, Mc. Graw-Hill, Tokyo, 1981.
- ÖZALP İnan ve diğerleri, Organizasyonlarda Durumsallık Yaklaşımı Açısından Liderlik: Liderliğin Fred E. Fiedler Teorisindeki Liderlik Tarzlarına Göre Belirlenmesi ve Eskişehir Bölgesinde Seçilen Büyük Sanayi İşletmelerinde Bir Uygulama, Eskişehir Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fak. Dergisi, C: X, S:1-2, 1992.
- ROBBINS Stephen P., Örgütsel Davranışın Temelleri, Çev: Dr. Sevgi Ayşe Öztürk, Eskişehir, 1994.
- WERNER Isabel, Liderlik ve Yönetim, Kişisel Gelişim ve Yönetim Dizisi: 1, Rota Yayın Yapım Tanıtım Tic. Ltd. Şti., İstanbul, 1993.

EK: 1**SAYIN KATILIMCI**

Bu anket formu, sizlerin "liderlik yönelimleri"nin belirlenmesi amacıyla hazırlanmıştır. Vereceğiniz samimi cevaplar için teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar dilerim.

Yrd. Doç. Dr. Z. Eser NALBANT

I. BÖLÜM

1. Cinsiyetiniz () K () E
 2. Yaşınız
 3. Bölümünüz
 4. Sınıfınız () 1 () 2

II. BÖLÜM

Düşüncenize yakın bulduğunuz harfi işaretleyiniz.

(D) Daima (S) Sık sık (B) Bazen (E) Ender Olarak
 (A) Asla

	D	S	B	E	A
1. İçinde bulunduğum grubun sözcüsü olmak isterim.	()	()	()	()	()
2. Mesai sonrası çalışmayı teşvik ederim.	()	()	()	()	()
3. Astlarımı çalışırken tamamen serbest bırakırım.	()	()	()	()	()
4. Belirlenmiş prosedürlerin uygulanmasını teşvik ederim.	()	()	()	()	()
5. Problemleri çözerken astlarımın kendi usullerini kullanmalarına izin veririm.	()	()	()	()	()
6. Rakip grupların önünde olmamız gerektiğini vurgularım.	()	()	()	()	()
7. İçinde bulunduğum grubun temsilcisi olmak isterim.	()	()	()	()	()
8. Astlarımı daha fazla çalışmalarını için ikaz ederim.	()	()	()	()	()
9. Düşüncelerimi grup içinde sınırlarım.	()	()	()	()	()
10. Astlarımı, işlerini yaparken kendi bildikleri gibi yapmaları konusunda serbest bırakırım.	()	()	()	()	()
11. Terfi etmek (takdir edilmek) için çok çalışırım.	()	()	()	()	()
12. İşteki gecikmelere ve belirsizliklere karşı toleranslı davranırım.	()	()	()	()	()
13. İş ortamında ziyaretçilerimiz olduğunda grubun sözcülüğünü yaparım.	()	()	()	()	()
14. İşlerin hızlı yapılması için astlarımı ikaz ederim.	()	()	()	()	()
15. Astlarımın görevlerini kendilerinin	()	()	()	()	()

yaratmalarını isterim.

- | | | | | | |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|
| 16. Grup içinde çatışma oluştuğunda çözümlerim. | () | () | () | () | () |
| 17. Detayların içinde boğuluyorum. | () | () | () | () | () |
| 18. Bağlı olduğum grubu örgüt dışında temsil ederim. | () | () | () | () | () |
| 19. Astlarımı, işlerinde serbest bırakmak beni rahatsız eder. | () | () | () | () | () |
| 20. İşle ilgili neyin ve nasıl yapılacağını ben belirlerim. | () | () | () | () | () |
| 21. Astlarımı, daha fazla üretken olmaları için teşvik ederim. | () | () | () | () | () |
| 22. Astlarıma yetki devri yapmaktan rahatsız olmam. | () | () | () | () | () |
| 23. İşlerin sonucu genelde beklediğim gibi sonuçlanır. | () | () | () | () | () |
| 24. Astlarımın insiyatif kullanmasına izin veririm. | () | () | () | () | () |
| 25. Astlarıma özel görevler veririm. | () | () | () | () | () |
| 26. Değişim yapmayı severim. | () | () | () | () | () |
| 27. Astlarımın daha fazla çalışmalarını isterim. | () | () | () | () | () |
| 28. Astlarımın muhakemelerine güvenirim. | () | () | () | () | () |
| 29. Yapılacak işlerin zaman çizelgesini yaparım. | () | () | () | () | () |
| 30. Davranışlarımın hesabını vermeye karşıyım. | () | () | () | () | () |
| 31. Astlarımı, fikirlerimin onların yararına uygun olduğuna ikna ederim. | () | () | () | () | () |
| 32. Astlarımın çalışma hızlarına kendilerinin karar vermelerine müsaade ederim. | () | () | () | () | () |
| 33. Astlarımı önceki başarılarını geçmeleri için zorlarım. | () | () | () | () | () |
| 34. Astlarıma danışmadan harekete geçerim. | () | () | () | () | () |
| 35. Astlarımın standart kural ve kaidelere uymalarını isterim. | () | () | () | () | () |

MUHASEBE ÖĞRETİMİNİN ETKİNLİĞİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA VE MUHASEBE ÖĞRETİMİNDE YÖNTEM ÖNERİLERİ

Yrd. Doç. Dr. Mehmet ÖZBİRECİKLİ

Araş. Gör. Songül KAKİLLİ

M. Kemal Üniversitesi, İ.İ.B.F., Muhasebe-Finansman, Antakya/HATAY

1.Giriş

Günümüzde çağdaş ekonomilerde genel kabul görmüş muhasebe ilke ve standartlarına göre kayıt ve raporlama bilgi birikiminin yanısıra, dünyadaki politik, sosyal, ekonomik vb. değişimleri ve bilimsel gelişmeleri izleyen, yorumlayabilen, analitik düşünce becerisini kazanmış, işletme yönetimini çeşitli işlevleriyle tanıyan, kavrayabilen, bilgi sistemlerine yabancı kalmayan, sürekli okuyan “muhasebecinin varlığı” büyük önem taşımaktadır.

Bu bağlamda, mesleğe yeni girenlerin bu bilgi, beceri ve araçlara sahip olmalarını sağlayacak öğretim sistemi üzerinde durmamız ve bu konuda ihtiyaca uygun programlar geliştirmemiz gerekmektedir.

Bu çalışmada, geleceğin muhasebeci veya yöneticilerine (yöneticilerin de en azından muhasebe raporlarını yorumlayacak ve değerleyecek düzeyde muhasebe bilgisine sahip olmaları gerektiği varsayımı ile) verilmekte olan muhasebe öğretiminin etkinliğinin gerek öğrenciler gerekse öğretim elemanları açısından değerlendirilmesi, söz konusu etkinlik üzerinde rol oynayan faktörlerin saptanması ve yurt dışındaki bazı uygulamalarla muhasebe öğretiminin etkinliğini arttıracak öneriler sunulması hedeflenmektedir.

2.Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Metodolojisi

Likins (1993)'in şu satırları çalışmamızın amacına temel teşkil etmektedir (Watty ve Diğ., 1997, s.1): “İnsanlara yarar sağlamak için üzerimize düşen sorumlulukları düşünmeye başlar ve kendimizi üniversitemizdeki kalitede söz sahibi olan son kişi olarak görmekten vazgeçersek küçük bir mucizeyi gerçekleştirmiş olacağız. Kendi kendimize neyi niçin yaptığımızı sorup, varlık nedenimizi dikkatle gözden geçirirsek, kalite kavramı safımızda yerini alacaktır.”

Nasıl ki toplam kalite yönetimi felsefesini uygulayan örgütlerde belirli bir ürün kalitesinin elde edilmesi ve sürekliliğinin sağlanması hedefleniyorsa, öğretim elemanlarının hedeflerinin de üniversitelerin çıktısı olan öğrencilerin niteliklerinin artırılmasını sağlamak olmalıdır (Watty ve Diğ., 1997, s.3).

Ülkemiz üniversitelerinde muhasebe öğrenimi gören öğrencilerin muhasebecilik mesleği ve uygulamaları hakkında bilgi sahibi olmaları ve

edindikleri bu bilgileri uygulayabilmelerinin sağlanması konusunda yeterliliklerinin artırılması gerekmektedir.

Yukarıdaki yaklaşımlardan hareketle planlanmış olan bu çalışmada muhasebe öğretiminin etkinliğinde rol oynayan faktörlerin saptanması, analiz edilmesi, yorumlanması ve ayrıca muhasebe öğretiminin etkinliğini arttırabilecek bazı yöntemlerin açıklanması amaçlanmaktadır. Bu amaca ulaşmak için Mustafa Kemal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde bir pilot araştırma yapılmıştır. Ana kütle Mustafa Kemal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri olup, tamsayım yöntemi kullanılmıştır.

Bu araştırma ile muhasebe derslerinin etkinliği üzerinde rol oynayan faktörlerin saptanması, bu konuda gerekli önlemlerin alınması ve öğretimin iyileştirilmesine yönelik ipuçlarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırmada verileri objektif olarak toplamaya ve istatistiksel analizleri yapabilmeye uygun bir yöntem olan anket yöntemi kullanılmıştır.

Anket formu, kısa sürede doldurulabilecek şekilde üç sayfadan ibaret olup toplam 22 soru içermektedir. Soruların açık ve anlaşılır olmasına özen gösterilmiştir. Anket formunda muhasebe öğretiminde etkili olabileceği varsayılan aşağıdaki değişken gruplarına yer verilmiştir:

1. Öğrenci ile ilgili özellikler	2. Ders ile ilgili özellikler
a) Yaş	a) Dersin işleniş yöntemi
b) Cinsiyet	b) Dersin öneminin yeterli düzeyde anlatılması
c) Mezun olunan lise türü	3. Staj durumu
d) Derse devam durumu	a) Muhasebe ile ilgili bir işte çalışma
e) Öğrenme hızı	b) Önceden bilgi sahibi olma
f) Mesleki beklentiler	4. Öğrencilerin derse devam durumları
g) Ders ile ilgili beklentiler	5. Öğretim elemanlarının sayısı
h) Öğrencinin sınavlara hazırlanma tarzı	

Anket formu ile toplanan verilerin düzenlenmesi, bazı tanımlayıcı istatistiklerin hesaplanması, çoklu regresyon, çoklu korelasyon ve faktör analizlerinin yapılması SPSS (statistic package of social sciences- sosyal bilimler istatistik paket programı) aracılığıyla bilgisayarda gerçekleştirilmiştir. Nominal ölçek ile ölçülmüş olan veriler ilgi analizine, aralıklı ölçekle ölçülmüş olanlar ise çoklu regresyon ve çoklu korelasyon analizine tabi tutulmuştur. Bilgisayar çıktıları yeniden özetlenerek tablolar halinde metin içinde sunulmuştur.

Muhasebe öğretimini etkileyen değişkenler arasındaki ilişkinin niteliğini ve derecesini test etmek için çoklu regresyon ve çoklu korelasyon analizleri yapılmıştır. Muhasebe öğretiminde etkili olması olası değişkenleri belirleyerek daha az sayıya düşürebilmek için faktör analizi kullanılmıştır. Bu araştırmadaki

istatistiki testleri değerlemek için seçilen anlamlılık düzeyi % 5'tir.

Araştırmamızda iki farklı değişken grubundan yararlanılmıştır. Bunlar;

1. *Kriter değişkeni*; muhasebe dersine ait not ortalaması[†],

2. *Tahmin değişkenleri*;

- a. Yaş,
- b. Cinsiyet,
- c. Mezun olunan lisenin türü,
- d. Muhasebe ile ilgili bir işte çalışıp çalışılmadığı,
- e. Öğrencileri üniversite öğrenimi öncesinde muhasebe kayıtlarının nasıl yapıldığı konusunda bilgi sahibi olup olmadıkları,
- f. Özel bir işletmenin muhasebe departmanında çalışmayı isteyip istemedikleri,
- g. Genel Muhasebe derslerinde ticari işlemlerin hesaplara kaydedilmesi ve finansal tablolara aktarılması gibi temel bilgilerin yeterli düzeyde verilip verilmediği,
- h. Muhasebe dersinin işletme bilimi içerisindeki önemi hakkında bilgi verilip verilmediği,
 1. Muhasebe öğretiminin meslek hayatı için iyi bir temel teşkil edip etmediği,
 - i. Muhasebe dersinin anlaşılmasında monografi çözümünün etkisi,
 - j. Muhasebe işlemlerinin ve hesap isimlerinin uygulamadaki şekliyle verilmesinin muhasebe meslek hayatı için önemi,
 - k. Konuların düzenli ve birbiriyle ilintili olarak verilip verilmediği,
 - l. Dersin işlenmesine katılmanın olumlu etkisine katılma durumu,
 - m. Genel Muhasebe dersi için 3 saat kredinin yeterli olup olmadığı,
 - n. Anlamakta zorluk çekilen konuların öğretim elemanları ile ne ölçüde tartışılabilirdiği,
 - o. Profesyonel anlamda muhasebecilik mesleğinin istenip istenmediği,
 - ö. Muhasebe dersi sınavlarına hazırlanma tarzı.

Ayrıca araştırmada ek olarak aşağıdaki soruların cevabı da alınmaya çalışılmıştır:

- a. Öğrencilerin ders saatinin yeterliliği hakkındaki düşünceleri,
- b. Profesyonel anlamda muhasebecilik mesleğinin istenip istenmemesi nedenleri,
- c. Meslek ahlakının kazandırılması konusunda yeterli bir öğretimin yapıp yapılmadığı,
- d. Meslek ahlakının kazandırılması konusunda bir öğretime gerek olup olmadığı,
- e. Üniversitelerin meslek ahlakının kazandırılması konusunda öğrenim verip veremeyeceği,

[†] Öğrencilere isimlerini yazmak zorunda olmadıkları söylenmiştir. Ancak, öğrencilerin başarı durumlarını öğrenmeye yönelik olarak not ortalamalarına sağlıklı bir şekilde ulaşılabilmesi amacıyla anket formları, final sınav kağıtları ile birlikte dağıtılıp, aynı sıraya göre toplanmıştır. Daha sonra öğrencilerin not ortalamaları not çizelgelerinden elde edilmiştir.

3. Araştırmanın Kısıtları

- Araştırma yalnızca Mustafa Kemal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde 1996-1997 öğretim yılı Güz Döneminde uygulanmıştır.
- Araştırmada konu edilen öğrencilerin soruları hiçbir etki altında kalmadan, doğru şekilde cevapladıkları varsayılmaktadır.
- Anket formunda belirlenen faktörlerin muhasebe öğretimine etkide bulunabileceği varsayılmaktadır.
- Öğretim elemanı sayısı yeterli değildir.

4. Anket Verilerinin Analizi

Yapılan çalışmada muhasebe dersinin etkinliği, muhasebe dersi not ortalaması ile belirlenmiştir. Başarı durumu bağımlı değişken olup, ayrıca bağımlı değişkeni etkileyebileceğini düşündüğümüz 17 bağımsız değişken bulunmaktadır.

- Bağımlı (Kriter) Değişken : Muhasebe dersi not ortalaması (APUAN)
 - Bağımsız (Tahmin) Değişkenler :
1. TPROF : Profesyonel anlamda muhasebecilik mesleğini tercih etme
 2. SDSCUSS : Anlamakta zorluk çekilen konuların öğretim elemanı ile tartışılabilirliği
 3. FSTUDY : Muhasebe dersi sınavlarına hazırlanma tarzı
 4. PCREDY : Genel Muhasebe dersi için 3 saat kredinin yeterli olup olmadığı,
 5. AAGE : Yaş
 6. JONEM : Muhasebe dersinin işletme bilimindeki önemi hakkında bilgi verilip verilmediği
 7. CLYCEE : Mezun olunan lisenin türü
 8. BSEX : Cinsiyet
 9. OATTEND : Dersin işlenmesine katılmanın olumlu etkisine katılma durumu
 10. KTEMEL : Muhasebe öğretiminin meslek hayatı için iyi bir temel teşkil edip etmediği
 11. DJOB : Muhasebe ile ilgili bir işte çalışıp çalışılmadığı
 12. NKONU : Konuların düzenli ve birbiriyle ilintili olarak verilip verilmediği
 13. LMONOG : Muhasebe dersinin anlaşılmasında monografi çözümünün etkisi
 14. MREAL : Muhasebe işlemlerinin ve hesap isimlerinin uygulamadaki şekliyle verilmesinin muhasebe meslek hayatı için önemi
 15. EBEFORE : Üniversite öğrenimi öncesinde muhasebe kayıtlarının nasıl yapıldığı konusunda bilgilerinin olup olmadığı
 16. HFNTABLO : Ticari işlemlerin hesaplara kaydedilmesi ve finansal tablolara aktarılması gibi temel bilgilerin yeterli düzeyde verilip verilmediği
 17. GPREFER : Özel bir işletmenin muhasebe bölümünde çalışmayı isteyip istemedikleri

Buna göre, araştırmanın hedefleri aşağıdaki biçimde belirlenmiştir:

- a) Muhasebe öğretiminde etkinliği olası değişkenleri faktör analizi ile daha az sayıya düşürmek,
- c) Muhasebe öğretimini etkileyen değişkenler ile muhasebe öğretimindeki başarı arasındaki ilgiyi test etmek,
- d) Yukarıda belirtilen tahmin değişkenleri ile muhasebe öğretimi etkinliği kriter değişkeni arasındaki ilişkileri test etmek,
- e) Muhasebe öğretimini etkileyen değişkenlerle ilgili regresyon denklemi geliştirmek.

Muhasebe öğretimine etki eden çok sayıdaki değişkeni sınıflandırarak daha az sayıya indirgemek amacıyla faktör analizi uygulanmıştır. Veriler arasındaki ilişkilere dayanarak verilerin daha anlamlı ve özet bir biçimde sunulmasını sağlayan çok değişkenli istatistiksel analiz olan faktör analizi kullanıldığında Şekil 1, Tablo 1, Tablo 2'deki sonuçlar elde edilmiştir (faktör analizinde ölçekler standardize edilmiştir).

Faktör analizinde birinci adım asal bileşenler analizi ile değişkenlerin iterasyona tabi tutularak kaç tane faktörün mevcut olduğuna karar vermektir. Bunun akabinde bileşenler faktörlerin daha iyi yorumlanması için varimax rotasyona tabi tutulur.

Varimax rotasyona tabi tutulmuş faktör matrisi;

1. Faktör: Muhasebe dersinin öneminin ve işlevinin benimsenmesi,
2. Faktör: Ders konularının öğretilmesinde halen kullanılmakta olan yöntemler,
3. Faktör: Muhasebeyi meslek olarak tercih etme,
4. Faktör: Önceden muhasebe hakkında bilgi sahibi olma,
5. Faktör: Cinsiyet
6. Faktör: Sınavlara hazırlanma tarzı olarak belirlemiştir.

Bu altı faktör tablo 1' de de görüldüğü gibi toplam varyansın %64'ünü açıklamaktadır.

Değişkenler (Variable)	Tüm Faktörlerle Hesaplanan Varyans (Communality)	Faktör (Factor)	Toplam Varyans (Eigenvalue)	Varyans Yüzdesi (Pct of Var)	Kümülatif Yüzde (Cum Pct)
AAGE	1,00000	1	2,98692	17,6	17,6
BSEX	1,00000	2	2,12320	12,5	30,1
CLYCEE	1,00000	3	1,89981	11,2	41,2
DJOB	1,00000	4	1,70845	10,0	51,3
EBEFORE	1,00000	5	1,13501	6,7	58,0
FSTUDY	1,00000	6	1,02067	6,0	64,0
GPREFER	1,00000	7	,96251	5,7	69,6
HFNTABLO	1,00000	8	,88197	5,2	74,8
JONEM	1,00000	9	,84831	5,0	79,8
KTEMEL	1,00000	10	,71841	4,2	84,0
LMONOG	1,00000	11	,59606	3,5	87,5
MREAL	1,00000	12	,57540	3,4	90,9
NKONU	1,00000	13	,49071	2,9	93,8
OATTEND	1,00000	14	,43978	2,6	96,4
PCREDY	1,00000	15	,27289	1,6	98,0
SDSCUSS	1,00000	16	,22989	1,4	99,4
TPROF	1,00000	17	,11001	,6	100,0

Tablo 1: Anlamlılık Derecelerine Göre Faktör Grupları

	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Faktör 6
AAGE	-,18203,	-,37717	-,21954	,14705	,38847	,52913
BSEX	-,08258	,00137	,07840	,01629	,88697	-,08603
CLYCEE	-,05194	,10811	,04134	,85451	,15220	-,14028
DJOB	,06227	-,11561	,17726	,62169	,22919	,00616
EBEFORE	-,06902	-,11319	,08063	,85377	,04320	,05187
FSTUDY	-,03035	,19681	,09984	-,12563	-,19027	,79847
GPREFER	,07743	,01807	,93503	,02935	-,02526	-,02721
HFNTABLO	,80617	,13986	,11165	-,03463	,07999	-,01904
JONEM	,56350	,00857	-,20680	-,06553	-,13267	,08322
KTEMEL	,74383	,00527	,10788	,10409	,03384	-,22693
LMONOG	,19151	,68070	,12511	,08872	-,01474	,06443
MREAL	-,00278	,81461	,00485	,04159	,01795	-,08126
NKONU	,60354	,28564	,09929	-,11991	-,07714	-,04066
OATTEND	,08560	,81127	-,03678	-,01331	-,01305	,14475
PCREDY	-,41447	,31334	-,10918	,00488	,07744	-,19605
SDSCUSS	-,40093	,29592	-,08129	,18540	,34381	-,11909
TPROF	,02497	,05363	,94543	,07628	,07201	,06536

Tablo 2: Varimax Rotasyona tabii tutulan faktörler

Faktör grupları içerisinde anlamlı ilişki kurulabilen değişkenler en yüksek yüzde oranlarına göre ilişkilendirilmiştir (Tablo 2). Sonuç olarak 17 tahmin değişkeni 6 faktöre indirgenmiş olup 6 faktör tarafından en iyi açıklanan değişkenler şunlardır (Şekil 1):

FAKTÖR 1 : *Dersin öneminin ve işlevinin benimsenmesi*

HFNTABLO (Genel Muhasebe derslerinde ticari işlemlerin hesaplara kaydedilmesi ve finansal tablolara aktarılması gibi temel bilgilerin yeterli düzeyde veriliş verilmediği) (0.80617), **KTEMEL** (Muhasebe öğretiminin meslek hayatı için iyi bir temel teşkil edip etmediği) (0.74383), **NKONU** (Konuların düzenli ve birbiriyle ilintili olarak veriliş verilmediği) (0.60354) ve **JÖNEM** (Muhasebe dersinin işletme bilimi içerisindeki önemi hakkında bilgi veriliş verilmediği) (0.56350) hem birbirleriyle korelasyonları yüksek olan hem de 1. Faktör tarafından en iyi açıklanan değişkenlerdir.

FAKTÖR 2 : *Ders konularının öğretilmesinde halen kullanılmakta olan yöntemler*

MREAL (Muhasebe işlemlerinin ve hesap isimlerinin uygulamadaki şekliyle verilmesinin muhasebe meslek hayatı için önemi) (0.81461), **OATTEND** (Dersin işlenmesine katılmanın olumlu etkisi) (0.81127) ve **LMONOG** (Muhasebe dersinin anlaşılmasında monografi çözümünün etkisi) (0.68070) hem birbirleriyle korelasyonları yüksek olan hem de 2. Faktör tarafından en iyi açıklanan değişkenlerdir.

FAKTÖR 3 : *Muhasebeyi meslek olarak tercih etme*

GPREFER (Özel bir işletmenin muhasebe bölümünde çalışmayı isteyip istemedikleri) (0.93503), **TPROF** (Profesyonel anlamda muhasebecilik mesleğini tercih etme) (0.94543) hem birbirleriyle korelasyonları yüksek olan hem de 3. Faktör tarafından en iyi açıklanan değişkenlerdir.

FAKTÖR 4 : *Önceden muhasebe hakkında bilgi sahibi olma*

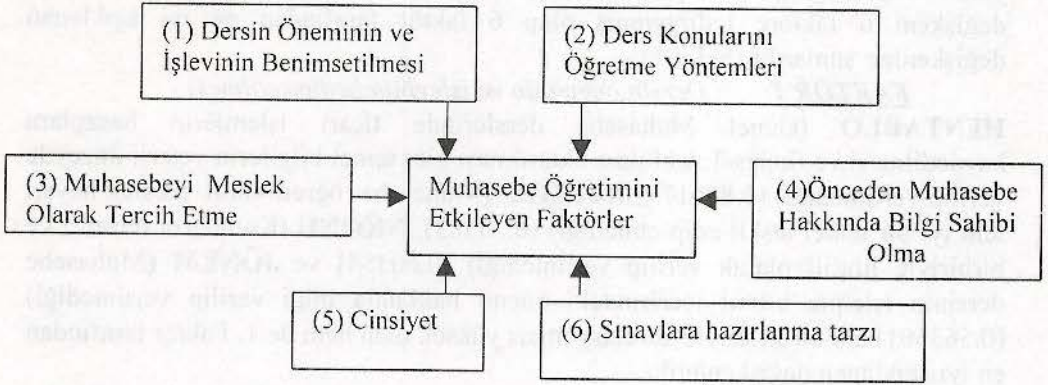
LYCEE (Mezun olunan lisenin türü) (0.85451), **EBEFORE** (Üniversite öğrenimi öncesinde muhasebe kayıtlarının nasıl yapıldığı konusunda bilgilerinin olup olmadığı) (0.85377) ve **DJOB** (Muhasebe ile ilgili bir işte çalışıp çalışılmadığı) (0.62169) hem birbirleriyle korelasyonları yüksek olan hem de 4. Faktör tarafından en iyi açıklanan değişkenlerdir.

FAKTÖR 5 : *Cinsiyet*

BSEX (Cinsiyet) (0.88697) 5. Faktör tarafından en iyi açıklanan değişkendir.

FAKTÖR 6 : *Sınavlara hazırlanma tarzı*

FSTUDY (Muhasebe dersi sınavlarına hazırlanma tarzı) (0.79847) 6. Faktör tarafından en iyi açıklanan değişkendir.



Şekil 1: Muhasebe öğretiminde etkili olan faktörler

Bu çerçevede kurulan ve test edilen hipotezler ise şunlardır:

1. H_1 : Muhasebe dersinin öneminin ve işlevinin benimsetilmesi ile başarı durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.
2. H_2 : Ders konularını öğretmede halen kullanılmakta olan yöntemler ile başarı durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.
3. H_3 : Muhasebeyi meslek olarak tercih etme ile başarı durumu arasında bir ilgi vardır.
4. H_4 : Üniversite öğrenimi öncesinde muhasebe kayıtları hakkında bilgi sahibi olanların başarı durumları (not ortalamaları) ile bilgi sahibi olmayanların başarı durumları (not ortalamaları) arasında fark vardır.
5. H_5 : Cinsiyet ile başarı durumu arasında bir ilgi vardır.
6. H_6 : Sınavlara hazırlanma tarzı ile başarı durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

1. Hipotez:

H_0 : Muhasebe dersinin öneminin ve işlevinin benimsetilmesi ile başarı durumu arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Muhasebe dersinin öneminin ve işlevinin benimsetilmesi ile başarı durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

	FSTUDY	HFNTABLO	JONEM	KTEMEL	LMONOG	MREAL
APUAN	-,0744	,0510	-,0636	,1811	,0029	-,0268
	(157)	(157)	(157)	(157)	(157)	(157)
	P= ,355	P= ,526	P= ,429	P= ,023	P= ,972	P= ,739
	NKONU	OATTEND	PCREDY	SDSCUSS	APUAN	
APUAN	,0315	,0459	-,0330	,1034	1,0000	
	(157)	(157)	(157)	(157)	(157)	
	= ,696	P= ,568	P= ,681	P= ,198	P= ,	

Tablo 3: Aralıklı ölçek ile ölçülmüş verilerin korelasyon sonuçları

Tablo 3'deki korelasyon analizi sonuçlarını incelediğimizde muhasebe dersinin öneminin ve işlevinin benimsetilmesi (KTEMEL) ile başarı durumu (APUAN) arasında anlamlı bir ilgi olduğunu görmekteyiz. Nitekim, %2,3 önem derecesinin %5 önem derecesinden küçük olması ilginin anlamlı olduğunu göstermektedir. İlginin anlamlı olması, muhasebe dersinin öneminin benimsetilmesiyle öğrencilerin başarılarına katkı sağlandığı" nı ifade etmektedir. Başarı durumu (APUAN, kriter değişken) ile öğrencilerin almış oldukları muhasebe öğretiminin meslek hayatları için iyi bir temel teşkil edeceği (KTEMEL, tahmin değişken) arasındaki korelasyon oranı ise % 18.11 dir. Bu durumda korelasyon katsayısının (0.1811), sıfırdan (0) farklı olup olmadığına baktığımızda; %5 önem ve 155 serbestlik derecesinde hesaplanan korelasyon katsayısı (2,73), teorik değerden (1,960) büyük olup, sıfırdan farklıdır sonucuna varabiliriz. Böylece H_0 hipotezi red, H_1 hipotezi ise kabul edilir.

Bağımlı değişken : APUAN

Bağımsız değişkenler :

- | | |
|-------------|---------------|
| 1.. SDSCUSS | 6.. NKONU |
| 2.. FSTUDY | 7.. KTEMEL |
| 3.. PCREDY | 8.. LMONOG |
| 4.. JONEM | 9.. OATTEND |
| 5.. MREAL | 10.. HFNTABLO |

Değişkenler	B	SE B	Beta	T	Sig T
FSTUDY	-,028354	,057800	-,041402	-,491	,6245
HFNTABLO	-,041612	,073495	-,064104	-,566	,5721
JONEM	-,085611	,056242	-,131899	-1,522	,1301
KTEMEL	,136759	,060356	,237370	2,266	,0249
LMONOG	-,034208	,074714	-,043881	-,458	,6477
MREAL	-,074611	,086918	-,093076	-,858	,3921
NKONU	-,007475	,056556	-,012591	-,132	,8950
OATTEND	,096571	,086084	,123534	1,122	,2638
PCREDY	-,005106	,034109	-,012366	-,150	,8812
SDSCUSS	,038038	,035718	,091678	1,065	,2887
Sabit	2,208274	,418679		5,274	,0000

Tablo 4: Değişkenler Arası Regresyon Analizi

Çoklu korelasyon katsayısı	: ,26212
Çoklu determinasyon katsayısı (R ²)	: ,06871
Düzeltilmiş R ²	: ,00492
Standart hata	: ,73581

DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	10 5,83177	,58318
Residual	146 79,04721	,54142
F =	1,07713	Signif F = ,3835

Bununla beraber denklemin korelasyon katsayısı 0,26; belirlilik katsayısı 0,06 olarak bulunmuştur. Buna göre, tahmin değişkenleri ile oluşturulan regresyon denkleminin muhasebe öğretiminin etkinliğinde değişmelerin %6'sını açıkladığı saptanmıştır (Tablo 4). Bu da bize analizde yer alan değişkenlerin çok düşük bir yüzde ile muhasebe etkililiğini tanımladığını göstermektedir.

Çoklu regresyon analizinde hesaplanan kısmi regresyon katsayılarının, dolayısıyla saptanan regresyon denkleminin anlamlı olup olmadığının ve böylece tahmin aracı olarak kullanılıp kullanılmayacağına kontrolü Anova tablosu aracılığıyla yapılan F testi ile gerçekleştirilmiştir. Yapılan F testi sonucunda hesaplanan F değeri (1,07713), teorik F değerinden (1,83) küçük olduğu için sıfır hipotezi kabul edilerek, kısmi regresyon katsayılarının önemsiz olduğu ve böylece belirlenen regresyon modelinin anlamsız olduğu ve dolayısıyla tahmin amacıyla kullanılmayacağı sonucuna varılmıştır.

2. Hipotez:

H₀: Ders konularını öğretmede halen kullanılmakta olan yöntemler ile başarı durumu arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₂: Ders konularını öğretmede halen kullanılmakta olan yöntemler ile başarı durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 3 ve 4'deki korelasyon ve regresyon analizleri sonuçları incelendiğinde ilişkilerin anlamsız olduğu görülmektedir. Tablo 3'deki korelasyon analizinde, % 5 önem düzeyinde ders konularını öğretmede halen kullanılmakta olan yöntemlerin [p (MREAL) = % 73.9, p (OATTEND) = % 56.8 ve p (LMONOG) = % 97.2] önem düzeylerinin belirlenen önem düzeyinden daha yüksek olduğunu görmekteyiz. Böylece korelasyonun anlamsız olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 4'deki regresyon analizinde de % 5 önem düzeyinde ders konularını öğretmede halen kullanılmakta olan yöntemlerin [Sig T (MREAL) = % 39.21, Sig T (OATTEND) = % 26.38 ve Sig T (LMONOG) = % 64.77] önem düzeylerinin belirlenen önem düzeyinden daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu da regresyonun da anlamsız olduğunu göstermektedir (Tablo 4).

Bu verilerden de görüldüğü gibi H₀ hipotezi kabul edilecek ve H₁ hipotezi red edilecektir. Yani, ders konularını öğretmede halen kullanılmakta olan yöntemler öğrencilerin başarı durumlarına katkıda bulunmamaktadır.

3. Hipotez:

H₀: Muhasebeyi meslek olarak tercih etme (GPREFER) ile başarı durumu arasında bir ilgi yoktur.

H₃: Muhasebeyi meslek olarak tercih etme (GPREFER) ile başarı durumu arasında bir ilgi vardır.

%5 önem derecesinde ve 2 serbestlik derecesinde, gözlem değeri 0.58953, Chi-Square tablo değeri 5.99 dan küçük olduğundan H₀ kabul, H₁ red olunur. Yani, muhasebeyi meslek olarak tercih etme ile başarıyı etkilememektedir.

Toplam 157 öğrencinin 106'sı (% 67.5) muhasebeyi meslek olarak tercih etmemektedir. Geriye kalan 51 öğrenci (%32.5) ise tercih etmektedir. Muhasebe mesleğini tercih eden ve etmeyen öğrencileri karşılaştırdığımızda tercih etmeyen öğrencilerin sayısının tercih eden öğrencilerin sayısının iki katından daha fazla olduğunu görmekteyiz.

Tercih eden 51 öğrencinin 22'si (%43.1) orta, 21'i (%41.2) yüksek ve 8'i ise (%15.7) düşük not ortalamasına sahiptir⁺⁺. Tercih etmeyen 106 öğrencinin 44'ü

⁺⁺ 1: Düşük not ortalaması (0-59 arası not grubu)

2: Orta düzeyde not ortalaması (60-69 arası not grubu)

3: Yüksek düzeyde not ortalaması (70-100 arası not grubu)

(%44.5) orta, 40'ı (%37.7) yüksek ve 22'si ise (%20.8) düşük not ortalamasına sahiptir. Bu da bize (analizde de bulduğumuz gibi) öğrencinin muhasebe mesleğini tercih etmediği halde not ortalamasının etkilenmediğini, not ortalamalarının küçük bir oranının düşük olduğunu yani, muhasebe mesleğini tercih etme ile başarı durumu arasında ilgi bulunmadığını göstermektedir.

4. Hipotez:

H_0 : Üniversite öğrenimi öncesinde muhasebe kayıtları hakkında bilgi sahibi olanların başarı durumları (not ortalamaları) ile bilgi sahibi olmayanların başarı durumları (not ortalamaları) arasında fark yoktur.

H_4 : Üniversite öğrenimi öncesinde muhasebe kayıtları hakkında bilgi sahibi olanların başarı durumları (not ortalamaları) ile bilgi sahibi olmayanların başarı durumları (not ortalamaları) arasında fark vardır.

Toplam 157 öğrencinin 125'i (% 79.6) üniversite öğrenimi öncesinde muhasebe kayıtlarının nasıl yapıldığı konusunda bilgi sahibi değildir. Geriye kalan 32 öğrenci (%20.4) ise bilgi sahibidir. % 5 önem derecesinde hesaplanan Z değeri (-2.63), standart normal dağılım tablosundaki Z değerinden (-1.65) küçüktür ve ayrıca hesaplanan (0.009) önem derecesi de, kabul edilen (0.05) önem derecesinden küçük olduğundan H_1 hipotezi kabul, H_0 ise red olunur. Bu da bize üniversite öğrenimi öncesinde muhasebe kayıtları hakkında bilgi sahibi olanların başarı durumları (not ortalamaları) ile bilgi sahibi olmayanların başarı durumları (not ortalamaları) arasında fark olduğunu göstermektedir. Önceden bilgi sahibi olmayan 125 öğrencinin aritmetik not ortalamaları 64.0720, bilgi sahibi olan 32 öğrencinin ise 71.8125 dir. Bilgi sahibi olan öğrencilerin not ortalamalarının daha yüksek olması hesaplanan analiz sonucunu desteklemektedir.

5. Hipotez:

H_0 : Cinsiyet ile başarı durumu arasında ilgi yoktur.

H_5 : Cinsiyet ile başarı durumu arasında ilgi vardır.

%5 önem derecesinde ve 2 serbestlik derecesinde, gözlem değeri 2.70303, Chi-Square tablo değeri 5.99 dan küçük olduğundan H_0 kabul, H_1 red olunur. Yani, cinsiyet ile başarı durumu arasında ilgi yoktur.

77 kız öğrencinin (%49.0), 17'sinin (% 22.1) not ortalaması düşük, 35'inin (%45.5) orta ve geri kalan 25'inin ise (%32.5) yüksek not ortalaması olduğu görülmektedir. 80 erkek öğrencinin (%51.0), 13'ünün (% 16.3) not ortalaması düşük, 31'inin (%38.8) orta ve geri kalan 36'sının ise (%45.0) yüksek not ortalaması olduğu görülmektedir.

6. Hipotez:

H_0 : Muhasebe dersi sınavlarına hazırlanma tarzı ile başarı durumu arasında ilgi

yoktur.

H_0 : Muhasebe dersi sınavlarına hazırlanma tarzı ile başarı durumu arasında ilgi vardır.

%5 önem derecesinde ve 6 serbestlik derecesinde, gözlem değeri 5.49771, Chi-Square tablo değeri 12.59 dan küçük olduğundan H_0 kabul, H_1 red olunur. Yani, muhasebe dersi sınavlarına hazırlanma tarzı ile başarı durumu arasında ilgi yoktur.

Toplam 157 öğrenciden 71'inin (% 45.2) dersi düzenli olarak takip etmelerinin yeterli olduğu, 47'sinin ise (%29.9) sınav öncesi çalışmasının yeterli olduğu, 24'ünün ise (%15.3) dersi düzenli olarak takip etmelerinin yeterli olduğu cevaplarının verildiği görülmektedir.

5. Araştırmaya İlişkin Değerlemeler

Sonuç olarak; faktör analizi ile belirlenen, muhasebe dersinin öneminin ve işlevinin benimsenmesi faktörünün başarı durumu ile arasındaki ilişkinin yapılan korelasyon analizi ile anlamlı olduğu görülmektedir. Buna rağmen tahmin değişkenleri ile oluşturulan regresyon denkleminin muhasebe öğretiminin etkinliğinin %6'sını tanımladığı görülmektedir (Tablo 4). Kısacası regresyon analizi doğrultusunda ders içeriğinin belirlenmesi faktörünün (faktör 1) genel olarak muhasebe öğretimine etkisinde önemli bir yer teşkil etmediği görülmektedir.

Çoklu regresyon ve korelasyon analizleri yukarıda da incelendiği gibi ders konularını öğretmede halen kullanılan yöntemler (faktör 2) ile muhasebe öğretimi etkinliği arasında da anlamlı bir ilişki olmadığını göstermektedir (Tablo 3-4). Yani mevcut yöntemlerin başarı düzeyini etkilemediği anlaşılmaktadır. Bu bulgu yeni yöntemler kullanılması gerektiğini göstermektedir.

Ankette nominal ölçek ile elde edilmiş olan muhasebeyi meslek olarak tercih etme (faktör 3) faktörü ile muhasebe etkinliği arasındaki ilgiyi test eden ki-kare ilgi analizi sonucunda ilgi bulunmadığı görülmektedir. Dolayısıyla muhasebe mesleğini tercih etmeyen öğrenciler de pek tabii başarılı olabilmektedirler.

Önceden muhasebe hakkında bilgi sahibi olma (faktör 4) ile muhasebe öğretimi etkinliği arasında ilgi olduğu görülmektedir. Bu etkenler içerisinde muhasebe ile ilgili bir işte çalışma ve ticaret lisesi mezunu olma da vardır.

Beşinci ve altıncı faktör olan cinsiyet ile sınavlara hazırlanma tarzının ise muhasebe öğretiminde etkili olmadığı yapılan ki-kare analizlerinde görülmektedir.

6. Muhasebe Öğretiminde Yeni Yaklaşımlar

Araştırmamızın sonuçları halen kullanmakta olduğumuz öğretim yöntemlerinin (monografi çözümü ile ders anlatma ve öğrencinin katılımını sağlama) öğrencilerin başarıları üzerinde olumlu veya olumsuz bir etkisi

bulunmadığını göstermektedir. Oysa günümüzde bazı yöntem ve tekniklerin kullanılması suretiyle öğrencilerin öğrenme süreçlerine katkıda bulunulabildiği bilinmektedir. Bu bölümde, özellikle muhasebe gibi teknik bir derste öğrencilerin performanslarını arttırmak amacıyla kullanılabilir bazı yöntemler açıklanmakta ve yapılan bazı çalışmalardan söz edilmektedir.

6.1. Muhasebe Öğretiminin Yeniden Yapılandırılması (Sevilla Üniversitesi Örneği)

Üniversitelerimizin birçoğundan mezun olan öğrencilerin niteliklerinin artırılması ve onların meslek hayatına hazırlanabilmesi için mevcut öğretim anlayışlarının gözden geçirilmesi ve bazı konularda reform niteliği taşıyan değişiklikler yapılması gerekmektedir.

Donoso Garcia-Ayuso (1996) bir makalelerinde reform niteliği taşıyan bu tarz bir değişikliğin üç farklı platformda yapılacak çalışmalar ile gerçekleştirilmesi gerektiğini ifade etmektedirler (Anes ve Montano, 1997,s.2):

I. Platform: Müfredatın Yenilenmesi :

Burada öğretim elemanı kadrosunun öğrenme ve öğretme sürecini geliştirmek için, yeni yöntemler ve teknolojik olanaklar kullanması gerektiği belirtilmektedir. Şöyle ki, mevcut sorunların çözümü için her seviyede programlanmış, süreklilik arz eden ve çok yönlü bir yeniliğin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu yenilik süreci; amaçları, yöntemleri, öğretim ile ilgili teorileri ve sosyal ihtiyaçları gözden geçiren yeniden yapılandırılmış bir müfredat anlamına gelmektedir.

Geleneksel muhasebe müfredatının amaçları sadece standartlar, kanunlar, düzenlemeler ve yöntemlerden oluşan bir içeriğe sahiptir. Oysa toplum ve muhasebe uygulamaları, konuyla ilgili araştırmaların da gösterdiği gibi artık bir değişime ihtiyaç duymaktadırlar (Araştırma: Arthur & Anderson Co et al., 1989: AICPA). Nitekim sadece teknik bilgiyle donatılmış kişiler olarak görülen klasik muhasebe öğrenimi görmüş fakülte mezunları artık geçerliliklerini yitirmekteler. Bu nedenle muhasebe müfredatının amaçlarının; öğrencilere grup çalışması ve entelektüel yaklaşımda bulunma gibi konularda beceri kazandırma, bilgi teknolojisi konusunda bilgilendirme gibi geniş bir içeriğe sahip olması gerekmektedir.

II. Platform: Ödüllendirme Sistemi :

Yapılan araştırmalar öğretim faaliyetlerinin yeterince ödüllendirilmediğini ortaya çıkarmaktadır. Nitekim Donoso ve Jimines (1996, s.982) bir araştırmalarında İspanya'da muhasebe öğretim elemanlarına yönelttikleri sorularda şu verilere ulaşılmıştır. [Fakültenin ana faaliyetlerine (öğretim, araştırma, idari işler) verilen önem derecesi (% olarak)]: Öğretim : % 52, Araştırma : % 38.

Oysa, ödüllendirme sistemi öğretime, önem derecesinin yarısı nispetinde (%25), araştırma faaliyetlerine ise % 67 oranında değer vermektedir.

Özet olarak birçok fakültede sadece araştırma çalışmaları ve faaliyetleri (konferanslar, makaleler, v.b.) desteklenmekte ve maddi karşılık görmekte, öğretim faaliyetleri ise taşıdığı önemin düzeyine göre yeterince ödüllendirilmemektedir (Anes ve Montano, 1997, s.3).

Bu konuyu ülkemizdeki üniversiteler için tam anlamıyla benimsememiz mümkün değildir. Çünkü üniversitelerimizde akademik çalışmalara ve araştırmalara yeterince destek verilmemekte, aynı eksiklik öğretim faaliyetleri için de söz konusu olmaktadır. Bu bağlamda bizim her iki faaliyeti de önemli kılmamız gerekmektedir.

III. Platform: Öğrenme Sürecinin Yaşandığı Çevre :

Burada fiziksel olanakların gerekliliği söz konusu edilmektedir. Dolayısıyla bu yenilik içerisinde bilgisayar laboratuvarları, derslikler, tepegöz, datashow gibi modern olanakların öğretim sürecinin başarısına önemli etkisi olduğu belirtilmektedir (Anes ve Montano, 1997, s.4).

6.2. Bazı Öğretim Teknikleri ve Muhasebe Öğretiminde Kullanılması:

Gerek öğrencilerin öğrenme düzeylerinin artırılması gerekse öğrenme düzeylerindeki artışın saptanması amacıyla bazı tekniklerin (değerleme teknikleri-Assesment Technics) muhasebe derslerinde de kullanılması mümkündür. Ders süresinin küçük bir kısmını teşkil eden bu değerlendirme teknikleri basit bir yapıya sahiptir. Bunlar, genellikle dersin başında kullanılır ve böylece öğretim elemanı öğrenme ve öğretme düzeyini arttırmak için geri bildirim (Feedback) yapabilir. Bu teknikler genellikle sınıftaki öğrenme ve öğretmenin sürekli kontrolünün sağlanması için kullanılabilir.

Çoğunlukla, öğrencilerin verdikleri yanıtlar bir tasnife tabi tutulmaz ve kime ait olduğu bilinmez. Oysa yanıtların analiz edilmesinden sonra öğretim elemanının seçilmiş bazı cevapları, öğrencilerin öğrenme becerilerini, öğrenme stratejilerini ve çalışma alışkanlıklarını geliştirmelerine yardımcı olmak için sınıfla paylaşması gerekir. Bu teknikleri kullanmak suretiyle öğretim elemanları öğrencilere, onların öğrenme düzeyleriyle ilgilendiklerini ve onların öğrenmelerine ve başarılarını arttırmalarına yardımcı olmak için kendi öğrenme becerilerini geliştirme çabası içerisinde olduklarını ifade ederler.

Sınıf düzeyindeki değerlendirme resmi ve gayriresmi ölçümlerden oluşur. Testler, yoklama sınavları (quizzes) ve belirli konulardaki projeler genellikle resmi başarı ölçüm teknikleridir. Ancak, bu ölçüm teknikleri, öğrencilerin ve öğretim elemanlarının öğrenme ve öğretme düzeylerini geliştirmeleri için kullanılacak tam zamanında geri bildirim (timely feedback) faaliyetlerini mümkün kılmaz (Armitage, 1997, s.2). Oysa sınıf değerlemesi (classroom assesment), öğretim

elemanlarına tam zamanında geri bildirim imkanı sağlayan ve resmi niteliği olmayan bir yöntemdir. Başka bir ifadeyle sınıf değerlendirme özünde, sınıfta bir geri bildirim döngüsü oluşumuna imkan vermektedir ve öğretimde oldukça yaygın bir şekilde kullanılmaktadır.

Değerleme (herhangi bir düzeyde) sorumluluk ve gelişme şeklinde iki amaca hizmet etmektedir. Öğretimin değerlendirilmesi, öğrencilerin, öğretim kadrosunun ve enstitülerin çalışmaları ve amaçları ile ilgili bilgi toplama süreci olarak tanımlanmaktadır.

Buna göre değerlemenin amaçları; hedeflerin ne düzeyde gerçekleştiğini ölçmek ve söz konusu hedeflere daha başarılı bir şekilde ulaşılmasına yardımcı olmak şeklinde sıralanabilir.

Sınıf Değerlemesi (Classroom Assesment):

Sınıf değerlendirme, öğretim elemanlarının öğretme kabiliyetlerinin gelişmesine yardımcı olan geri bildirim sürecinin sağlanması suretiyle öğrencilerin öğrenme düzeylerini geliştiren basit tekniklerden oluşur. Travis (1996), bu tekniklerin öğrencilerle fakülte arasında öğrenme yöntemi konusunda iletişim kurulmasına yardımcı olduğunu belirtmiştir. Angelo ve Cross (1993) ise sınıf değerlendirme esas amacının sınıftaki öğretim kalitesini arttırmak için hem öğretim elemanını hem de öğrenciyi güçlendirmek olduğunu ifade etmiştir (Armitage, 1997, s.3).

Muhasebe dersine kolaylıkla adapte edilebilen altı tür sınıf değerlendirme tekniği bulunmaktadır. Bunlar (Armitage, 1997, s.3):

1. Benzetme Yolu ile Tahmin Tekniği (Approximate Analogies)
2. Önceki Bilgilerin Araştırılması (Background Informations Probe)
3. Amaçların Sınıflandırılması ve Uyumlaştırılması Yöntemi (Goal Ranking and Matching)
4. Anlaşılması En Güç Noktaların Bildirimi (Muddiest Point Paper)
5. Sözcüklerle Açıklama (Paraphrasing)
6. Öğrencilere Sınav Sorusu Hazırlanması (Student Prepared Test Questions)

6.2.1. Benzetme Yolu İle Tahmin Tekniği

Bu tekniğin amacı, öğrencilerin bildiği kavramlarla yeni kavramlar arasında ilişki kurmasını sağlamaktır. Böylece öğrencilerin kavramlar arasındaki önemli ilişkileri vurgulamaları ve bunları basit benzer kelimelerle ifade etmesi suretiyle öğrenme süreçlerine yardımcı olunabilir. Söz konusu analog formu "A B içindir" şeklindedir. (----, -----içindir). Öğretim elemanı öğrencilere A ve B kavramlarını verir. Öğrenciler boşlukları doldurmak suretiyle her bir A'yı ilişkili olduğu B ile eşleştirir. Ancak tekniğin, öğrencilere ilk tanıtıldığında bazı örnekler verilmesi gerekir. Böylece öğrenciler, ne yapmaları gerektiğini anlarlar. Öğrenciler, ilişkili kavram çiftini bulduklarında öğretim elemanının onları

doğrulaması ve cevapları analiz ettikten sonra sonuçları izleyen derste açıklaması gerekir. Buna alternatif olarak, eğer sınıf küçük ise, öğrenciler cevaplarını bir veya iki sınıf arkadaşları ile tartışabilirler.

- Örnekler:
1. Kayıt sürecinin tanzim edilmesi
 2. Tahsilat işlemi
 3. Finansal tablolar
 4. Kasa hesabına borç kaydı
 5. Yevmiye defterinin büyük deftere kayıtları ile uyumu
 6. Kontrol mizanı
- 1-3
2-4
5-6

6.2.2. Önceki Bilgilerin Araştırılması (Öntest)

Bu teknik, yeni bir ders veya ders içerisinde yeni bir konuya başlanırken öğrencilerin buna hazır olup olmadıkları konusunda bilgi toplamak için kullanılır. Söz konusu teknik sadece, ders veya konunun ilk gününde uygulanabilir.

Burada öğrencilere, söz konusu ders veya konuya temel teşkil edecek bilgiye sahip olup olmadıklarını saptamaya yönelik sorular sorulması gerekmektedir. Elde edilen bilgiler, öğretim elemanına, öğrencilerin önceki bilgileri ile iletişim kuracağı en etkin başlama noktasını, ders işleme hızını ve ilk dersin karmaşıklık düzeyini saptaması konularında yardımcı olur.

Söz konusu bilgilere ulaşmak için çoktan seçmeli, doğru-yanlış, örnek olay gibi tipik sınav teknikleri kullanılabilir. Öğrencilerin kendilerini değerlendirmeleri de istenebilir. Bunun için öğrencilere, “bu konuyu tamamiyle biliyorum ve başkalarına da anlatabilirim” den başlayıp “bu konuda hiç bilgim yok” düzeyine kadar 5 düzeyi ifade eden seçenekler sunulur.

Kullanıcı sayısındaki artış göz önüne alınırsa özellikle orta düzeydeki muhasebe (intermediate accounting) derslerinde yeni konulara geçerken veya bu derslere başlarken, öğrencilerin düzeylerini saptamak açısından bu tekniğin yararlı olduğu belirtilmektedir.

6.2.3. Amaçların Sınıflandırılması ve Uyumlaştırılması Yöntemi

Bu teknik, genellikle derslerin başladığı ilk hafta uygulanabilir. Tekniğin amacı, öğretim elemanı ile öğrencilerin dersle ilgili amaçları arasındaki uyum derecesini saptamaktır.

Öğretim elemanı dersin başında bu bilgiyi edinmek suretiyle öğrencilerin dersten beklentilerini daha iyi karşılamak için (uygunsa) gerekli değişiklikler yapabilir veya öğrencilere dersin amacı ile onların beklentileri arasındaki uyumsuzluğun nedenlerini açıklayabilir. Böylece, öğrencilerin büyük bir çaba ve

zaman harcamadan önce daha ilk derste dersin amacı hakkında bilgilenmesi sağlanmış olur.

Şayet öğrencilerle öğretim elemanlarının derse ilişkin beklentileri arasında önemli bir farklılık varsa (ve öğretim elemanı uygun buluyorsa) öğretim elemanı ile öğrenciler karşılıklı olarak dersin amaçları üzerinde anlaşmaya varabilirler.

Bu tekniğin kararlı bir şekilde uygulanması suretiyle öğrencilere, başladıkları her yeni dersin amaçlarını sorgulama alışkanlığı kazandırılabilir. Bu alışkanlık, ömür boyu öğrenme becerisi (lifelong learning skill) açısından önemlidir.

Bu tekniğin kullanılması bir kaç dakika alır. Nitekim, öğretim elemanı öğrencilerden dersle ilgili amaçlarını sıralamalarını ister. Burada, öğrencilerin dersle ilgili amaçlarını, en önemliden en az önemliye doğru sınıflamaları elde edilecek bilgiyi daha yararlı hale getirebilir. Öğretim elemanı öğrencilerden topladığı bu bilgileri, hemen veya amaçları analiz ettikten sonra sınıfla paylaşır.

Bu tekniğin de muhasebe derslerinde kullanılması yararlı olabilir. Nitekim, birçok öğrencinin muhasebe ile ilgili kavramları yanlış anlaması ve yorumlaması, dersle ilgili olarak çok sayıda ve birbirinden farklı amaçların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla öğretim elemanının dersin amaçlarını ve bunların önemlerini sınıfa açıklaması muhasebe öğretiminin gerekliliğinin anlaşılması açısından yarar sağlar. Örneğin: muhasebeye giriş niteliğinde bir muhasebe dersinde öncelikle defter tutmaya ilişkin kurallara yönelmesi, öğrencilerin kavramsal temelini zayıf kalmasına neden olabilir.

6.2.4. Anlaşılması En Güç Noktaların Bildirimi (Muddiest Point Paper)

Öğretim elemanının öğrencilerin anlamakta zorlandıkları ve yardıma en çok ihtiyaç duydukları konuları saptamak için geribildirim (feedback) yapması esasına dayanan bu teknik sınıf değerlendirme teknikleri içerisinde muhtemelen en yaygın (özellikle fakültelerde) kullanılanıdır.

Öğretim elemanı geri bildirim yapmak suretiyle edindiği bilgiye göre hangi konuların üzerinde tekrar durması ve dersin süresinin ne kadarını hangi konulara ayırması gerektiğine karar verecektir.

Dersin son beş veya on dakikasında uygulanmasında yarar görülen tekniğin kullanımı oldukça basittir. Şöyle ki, öğrencilerden anlamakta zorluk çektikleri konuları bir veya bir buçuk sayfadan fazla olmamak suretiyle yazmaları istenir. Burada sayfa sınırlaması yapılmasının nedenleri; 1. ders süresinin fazla harcanmasını önlemek, 2. öğretim elemanının bunları kısa bir sürede analiz edebilmesini mümkün kılmak ve 3. öğrencileri düşüncelerini sentez edip kısaca ifade edebilmeleri konusunda zorlamaktır. Öğrencilere; “Dersteki en önemli nokta neydi?” veya “En az anladığınız nokta neydi?” gibi sorular sorularak neyi ne düzeyde anladıkları hakkında bilgi sahibi olunabilir. Bu tekniğin bir avantajı da

sınıfta düşündüklerini söylemekte tereddüt eden öğrencilerin düşüncelerine ulaşma imkanı sağlamasıdır.

6.2.5. Başka Sözcüklerle Açıklama (Paraphrasing)

Bu teknik öğrencilerin, önemli bilgileri özetlemelerini ve tekrar ifade etmelerini gerektirir. Tekniğin iki amacı vardır:

1. Öğrencilerin teknik kavramları ne ölçüde anladıklarını saptamak,
2. Öğrendiklerini başkalarına ne ölçüde aktarabildiklerini değerlemek.

Dolayısıyla bu tekniğin kullanılması suretiyle sadece öğrencilerin kavramları anlama düzeylerinin saptanması değil, öğretilen teknik bilgileri anlaşılır bir şekilde başkalarına aktarma ve özetleme yeteneklerinin gelişip gelişmediğinin ölçülmesi de mümkün olmaktadır.

Burada öğrencilerden, ayrıntılı bir şekilde öğretilen karmaşık bir kavramı başka sözcüklerle ifade etmeleri istenir. Eğer amaç sadece öğrencilerin genel anlamda anlama düzeylerini değerlemekse, öğrencilerden konuyu kendilerine ait kelimelerle açıklamaları istenebilir. Ancak ek bir amaç olarak; öğrencilerin konuyu belirli bir dinleyici kitlesine⁺⁺⁺ aktarma yeteneği ölçmek isteniyorsa öğretilen ifadelerin kullanılması gerekir.

Bu tekniğin muhasebe derslerinde kullanılabileceği özellikle daha üst seviyedeki derslerde (son sınıf lisans, master veya doktora da olabilir) yararlı olabileceği belirtilmektedir.

Nitekim, muhasebe mesleki bir derstir ve öğrencilerin ileride geniş bir muhasebe bilgisi ile (birçok zaman harfi harfine muhasebe bilgisi ile) bazı kitlelerle diyalog içerisinde olması gerekebilir.

6.2.6. Öğrencilere Sınav Sorusu Hazırlanması (Student Prepared Test Questions)

Burada öğrencilerden, çalıştıkları kaynaklara dayanarak sınav soruları hazırlamaları ve bu soruları yanıtlamaları istenir. Bu teknik, çok sayıda amaca hizmet etmektedir. Bunlardan bazıları;

- Öğretim elemanının, öğrencinin en önemli kabul ettiği konuyu görmesini sağlaması,
- Öğretim elemanına, öğrencinin tarafsız ve adil kabul ettiği sınav soruları hakkında ipucu vermesi ve
- Öğrencilerin bu soruları ne ölçüde yanıtlayabildikleri konusunda bilgi sağlaması şeklinde sıralanabilir.

Birçok eğitiminin kabul ettiği gibi, sınav sorularının iyi hazırlanabilmesi

⁺⁺⁺ *Specific audience*: Bu tekniğin sınıfta değil sınıf dışında bir ortamda da kullanılabileceği varsayılmaktadır. Dolayısıyla dinleyici kitlesi, örneğin muhasebe dersi açısından, işadamları, muhasebeciler v.b. gibi olabilir.

için, öğrencilere verilen kaynakların anlaşılma düzeyinin yüksek olması gerekmektedir. Bu teknik, öğrencilere öğrenme becerilerini geliştirmeleri konusunda da yardımcı olabilmektedir. Öğrencilerin hazırlanmalarına imkan vermek amacıyla yöntemin sınavdan birkaç hafta önce uygulanması gerekmektedir.

Öğrenciler öğretim elemanının isteğine göre soruları çoktan seçmeli problem veya örnek olay şeklinde hazırlayabilirler. Öğretim elemanı bazen ders süresinin bir kısmını, soruların cevaplandırılmasında düşünme sürecinin nasıl kullanılması gerektiği konusunda açıklama yapmaya ayırmalıdır.

Bununla beraber, öğrencilerden sadece cevaplarını hatırlayıp yazacakları türden sorular hazırlamaları değil aynı zamanda değişik kelimelerle ifade etmek, özetlemek, sentez veya analiz etmek gibi düşünmeyi gerektiren sorular hazırlamaları istenmelidir.

Sorular elde edildikten sonra, öğretim elemanının sorulara verilen cevapların doğruluğundan emin olmak ve en iyi ve en kötü soru örneklerini sınıfla paylaşmak amacıyla söz konusu soruları analiz etmesi gerekir.

Bu tekniğin muhasebeye giriş dersinden mezuniyete kadar tüm muhasebe derslerinde uygulanabileceği belirtilmektedir.

6.2.7. Bilgisayar Destekli Öğretim

Bilgisayar destekli öğretim kavramı 1960'lı yıllardan sonra ortaya atılmış ve 1970'li yıllarda ABD'deki üniversitelerin bünyelerinde bilgisayar destekli öğretim çalışmalarına ve araştırmalarına yer vermeye başlanmıştır (Kısayürek, 1985, s.73). Ancak bilgisayar destekli öğretimde bilgisayarın öğretme sürecine öğretim elemanının yerine geçecek bir seçenek olarak değil, sistemi tamamlayıcı ve güçlendirici bir araç olarak girmesi esastır.

Bilgi teknolojisi ile klasik öğretimin kombinasyonu içinde bulunduğumuz çağın koşullarına uygun bir öğretim anlayışının gelişmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Nitekim bilgisayar destekli öğretimin uygulandığı ilk yıllarda bilgisayar destekli öğretimle klasik öğretimden hangisinin daha üstün olduğu tartışılırken şimdi bu iki öğretim tekniğinin en iyi sentezinin nasıl yapılacağı sorusuna cevap aranmaktadır (Chetwin, 1997, s.1).

İnsanların genellikle kavramları araştırarak ve deneyerek öğrenme ve daha sonra da öğrendiklerini, anladıklarını uygulama fırsatı bulduklarında bilgileri daha etkin öğrendikleri ve hatırdaki tuttukları kabul edilmektedir. Buna göre bilgisayar tabanlı öğretim tekniğinin klasik öğretim tekniklerini tamamlamak ve geliştirmek için kullanılabileceği görüşü savunulmaktadır (Praybylski, 1997, s.4).

Bilgisayar destekli öğretimde öğretim elemanı konuyu işlerken sahip olduğu donanım ve yazılım olanakları ile bilgisayarı muhasebe dersinde aşağıdaki şekillerde kullanabilir (Kısayürek, 1985, s.73):

- Öğretim elemanı konuyu işler, dersi kaçırın veya anlamayanlar için tekrar bir fırsat sağlanabilir. Bilgisayar burada özel öğretmen görevi görür.
- Öğretim elemanı konuyu işler, değerlendirme bilgisayar yardımıyla yapılır.
- Öğretim elemanı konuyu sınıfta işler, alıştırmaya, uygulama ve değerlendirme çalışmaları bilgisayar yardımıyla yapılır.
- Konu bilgisayarda işlenir, öğretim elemanı danışmanlık yapar ve öğrencileri denetler.

6.2.8. Elektronik Posta Yoluyla Öğretim

Elektronik posta (E-Posta) öğrencilerin ulusal ve uluslararası boyutta iletişim kurabilmelerini sağlayan bir öğretim aracı olarak önemli bir potansiyele sahiptir. E-Posta düşük maliyetli olmasının yanı sıra etkin ve kolay uygulanabilir bir öğretim aracı olarak kabul edilmektedir (Brennan ve Prachyl, 1997, s.1).

E-Posta, College Dublin Üniversitesi ve Arlington Teksas Üniversitesi öğrencileri arasında düzenlenen ortak bir uluslararası muhasebe öğretimi projesinde muhasebeye giriş dersi aracı olarak kullanılmıştır. Söz konusu proje tamamıyla E-Posta ile yürütülmüştür (Brennan ve Prachyl, 1997, s.2).

Sonuçta bir öğretim aracı olarak E-Posta kullanım deneyimi oldukça cesaret verici olmuştur. Yöntemin öğrenilmesi ve kullanımı kolay olmakla beraber öğrencilerin bu yöntemle konuları daha iyi öğrendikleri görülmüştür. Öğrenciler öğrenme sürecine geleneksel ders anlayışına kıyasla daha aktif bir şekilde girmişlerdir (Brennan ve Prachyl, 1997, s.10).

SONUÇ

Bilgi çağının yaşandığı günümüzde her eğitim ve öğretim alanında olduğu gibi muhasebe eğitim ve öğretiminde de çağın gerektirdiği yeni yöntem ve teknolojilerin kullanılması zorunlu olmuştur.

Yaptığımız araştırmada da gördüğümüz gibi muhasebecilik mesleği öğrencilere yeterli düzeyde tanıtılmamıştır. Mesleği tercih etmek her ne kadar başarıyı etkilemese de muhasebecilik mesleğini tercih etmeyenlerin sayısının fazlalığı göze çarpmaktadır. Bu nedenle üniversite öğrenimi başlangıcında önceden muhasebecilik mesleğini tanımayan ve önemini bilmeyen öğrencilere mesleğin tanıtımının yapılması gerekmektedir. Nitekim, araştırmamızın sonuçları öğretim elemanlarının, öğrencilere dersin amacını ve önemini benimsetmelerinin muhasebe öğretiminde verimliliğin artırılması açısından önem taşıdığını göstermektedir.

Çalışmamızın başında araştırmamızın amacının, muhasebe derslerinin etkinliğinde rol oynayan faktörlerin saptanması olduğunu belirtmiştik. Ancak burada belirtmek gerekir ki araştırma sonucu elde edilen bulgular ve bu bulgulara dayanarak yapılan öneriler gerçek anlamda sorunların çözülmesi ve etkinliğin artırılması için kullanılmadığı sürece pek anlamlı olmayacaktır.

Buradan hareketle gerek muhasebe mesleğinin ve derslerinin daha iyi tanıtılması ve benimsenmesi, gerekse (uygulamakta olduğumuz muhasebe öğretim yöntemlerinin öğrencilerin başarısında etkili olmadığı sonucundan hareketle) öğrencilerin öğrenme düzeylerinin artırılması amacıyla önceki kesimde açıklanmış olan öğretim tekniklerini kullanmak suretiyle fakültemizde pilot bir çalışma yapılacaktır. Bu pilot çalışmanın etkinliğinin ölçülmesine yönelik bir çalışma da ayrı bir araştırma konusu olabilir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- ARMITAGE**, Jack L. (1997). "Using Classroom Assesment To Improve Accounting Education", The Proceedings of IAAER 8th Congress (8. Paris Muhasebe Kongresi Bildiri Notları).
- ANES**. Jose Antonio Donoso ve Jose Luis Arguero Montano (1997). "An Innovation Proposal In The Formation And Training of The University Accounting New Teachers", The Proceedings of IAAER 8th Congress (8. Paris Muhasebe Kongresi Bildiri Notları).
- BRENNAN**, Niamh, Cherly Prachyl (1997). "Electronic Mail As A Pedagogical Tool To Teach International Accounting", The Proceedings of IAAER 8th Congress (8. Paris Muhasebe Kongresi Bildiri Notları).
- CHETWIN**, Marce C.(1997), "Computer Assisted Learning - The Development Design And Implementation of An Electronic Tutorial" The Proceedings of IAAER 8th Congress (8. Paris Muhasebe Kongresi Bildiri Notları).
- KISAYÜREK**, M. A. (1985). "Sınıf Atmosferinin Öğrenci Başarısına Etkisi" Ankara A.Ü.E.F. Yayın No:44.
- PRAYBYLSKI** Noni ve Gillian Capetello (1997). "Interactive Computer Based Training In Professional Education", The Proceedings of IAAER 8th Congress (8. Paris Muhasebe Kongresi Bildiri Notları).
- WATTY**, Kim ve Diğ. (1997). "Graduate Attributes: Perceptions of Accounting Academics", The Proceedings of IAAER 8th Congress (8. Paris Muhasebe Kongresi Bildiri Notları).

ÖRGÜTSEL ÖĞRENME

Araş. Gör. Pınar Süral ÖZER

Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, İZMİR

GİRİŞ

Günümüzde değişimin hızlandığı, ekonomik ve teknolojik gelişmelerin hızla arttığı ortamda faaliyet gösteren örgütler için bu hızlı değişime ayak uydurabilmek yaşamsal bir önem taşımaktadır. Çalkantıları hızla artan ortamda, örgütler rekabet avantajı edinmenin ve bunu koruyabilmenin yollarıyla daha ilgili hale gelmişlerdir.

Son yirmi yıldır, yöneticiler ve araştırmacılar küresel ve rekabetçi ekonomide başarılı olabilmek için gerekli olan yeni yönetsel teknik ve yaklaşımların arayışına girmişlerdir.

Yönetim otoritelerine göre gelecek yüzyılda ayakta kalabilmeyi başaracak olan örgütler rakiplerinden daha hızlı ve daha etkin öğrenmeyi başaracak olan örgütlerdir. Bu görüş ve öğrenen bir örgüt yaratabilme çabaları "örgütsel öğrenme yaklaşımı"nın temelini oluşturmaktadır.

1. YENİ YÖNETİM YAKLAŞIMLARI VE ÖRGÜTSEL ÖĞRENME

Yönetsel yaklaşımlarla ilgili literatür incelendiğinde, bazı araştırmacıların "Örgütsel Öğrenme Yaklaşımı" ile "Toplam Kalite Yönetimi (TKY)"nin farklı olmadığını savundukları görülmektedir. Ancak bu iki yaklaşım arasında farklılıklar vardır. Birincil fark TKY felsefesinin değişime uyumu hedeflemesine karşın örgütsel öğrenmenin değişimini önünde olmayı gerektirmesidir, bir anlamda örgütsel öğrenmeyi gerçekleştirebilen yani öğrenen bir örgüt değişimi yaratan bir örgüttür.

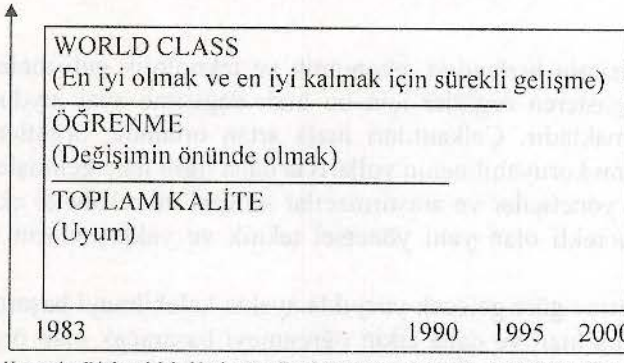
Varlıklarını sürdürmek isteyen tüm örgütler,ortaya konulan yeni teknik ve yaklaşımlara uyum sağlamaya çalışmaktadırlar.

Sürekli gelişme programları daha iyi olmak ve üstünlük sağlamak isteyen tüm örgütlerde filiz vermektedir. Konu listesi uzun ve çeşitlidir, çoğu zaman da bir aylık bir programın başarıyı yakalamak için yeterli olduğu sanılmaktadır. Ne yazık ki bu başarısız programların sayısı başarılı olanlara oranla çok yüksektir. Bunun nedeni, pek çok örgütün basit bir gerçeği atlamasıdır. Sürekli gelişme öğrenmeyi gerektirmektedir (Garvin, 1993, s.73).

Örgütler de tıpkı bireyler gibi "öğrenme" gerçekleşmediği sürece eski uygulamaları tekrarlamakla yetinirler. Bu yüzden de gelişebilmeleri, yeni bir yönetim anlayışına sahip olabilmeleri, rekabet üstünlüğü sağlamaları olanaksız hale gelir.

Başarıya ulaşmak isteyen örgütler zaman içinde eski kuralları değiştirerek TKY yaklaşımını, değişimin ilerisine geçmeyi hedefleyen Örgütsel Öğrenme yaklaşımını ve sürekli gelişme ile yenilenmeyi hedef alan World-Class (Dünya Sınıfı) olabilme yaklaşımını benimsemeye başlamışlardır. Bu durum Şekil 1'de görülmektedir.

Şekil 1: Yeni Yönetsel Yaklaşımlar



Kaynak: Richard M. Hodgetts, Fred Luthans, Sang M. Lee; "New Paradigm Organizations : From Total Quality to Learning to World Class", *Organizational Dynamics*, Vol 22, Winter 1994, s.4.

Şekilden de anlaşılacağı gibi, bu yaklaşımlar birbirinden bağımsız değil, birbirini içeren yaklaşımlardır. Örneğin TKY'yi benimsememiş bir örgütün, örgütsel öğrenmeyi gerçekleştirebilmesi olanaklı değildir.

Bir başka yönden bakıldığında; örgütsel öğrenme ile ilgili kavram ve konuları kavrayıp, bunlara uygun hareketlerde bulunmak da daha üstün TKY uygulamalarına ulaşmakta keskin rol oynar. TKY ve örgütsel öğrenme bu anlamda birbirinden bağımsız değil, aksine birbirini karşılıklı olarak etkileyen iki yönetsel yaklaşımdır (Polat ve Rifkin 1996, s. 361).

Örgütsel öğrenmeyi gerçekleştirebilmek hem TKY uygulamalarını kusursuzlaştırmak hem de sürekli gelişmeyi sürdürerek World-Class (Dünya Sınıfı) olabilmek için gereklidir.

2. ÖRGÜTSEL ÖĞRENME FELSEFESİ İLE İLGİLİ KAVRAMLAR

2.1. Öğrenme

Örgütsel öğrenme felsefesini açıklayabilmek için herşeyden önce "öğrenme" kavramı üzerinde durulmalıdır.

Öğrenme kavramı daha çok birey açısından ele alınmıştır. Kavram çoğu zaman bireysel anlamda "bilgi edinme" yi açıklar.

Öğrenmenin sözlük anlamı “bilgi ve maharet kazanmak”tır (Kim, 1993, s.37). Bu tanımın her iki kısmı da önemlidir:

- Bireylerin bilgi edinmeleri (know-how),
- Bireylerin edindikleri bilgileri anlamaları ve uygulamaları (know-why).

Bu anlamda öğrenmenin iki farklı yönü olduğu söylenebilir; düşünce ve davranış.

Agryis ve Schon öğrenmenin ancak bilgilerin davranış farklılaşmasına yol açtığı zaman varolabileceğini savunurlar.

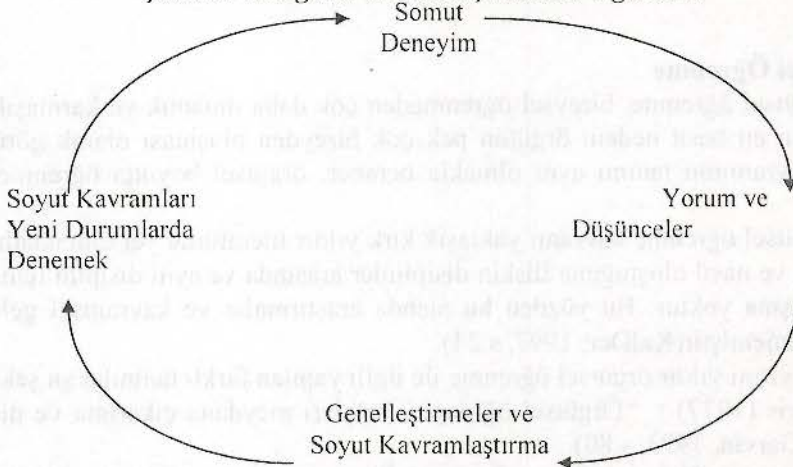
Piaget’e göre öğrenmenin anahtarı uyuma (tecrübelerimiz üzerine kurulmuş zihni kavramlarımızı uyumlulaştırma) ve özümseme (tecrübelerimizi varolan zihni kavramlara aktarabilme)nin karşılıklı ilişkisidir.

Kolb ise “Öğrenme, tecrübe değişimi yoluyla bilgilerin yaratılma sürecidir” demektedir (Kim, 1993, s.38).

Öğrenme, kavramsal düşüncelerden uygulama ve tecrübelerden elde edilen bilgilerde insan inançlarını, değerlerini, bilgi ve inanışlarını değiştirme sürecidir. Şu halde, öğrenme sonucu bilgi ve tecrübe birikimi oluşmaktadır. Bunun sonucunda da insan davranışında sürekli bir değişme meydana gelmektedir (Eren, 1998, s.485-486).

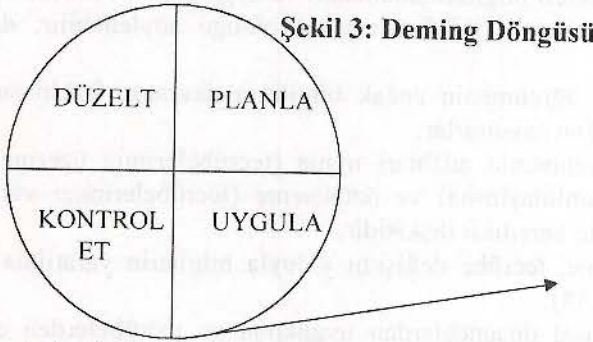
Öğrenme, hareketi, düşünmeyi ve diğerleriyle aramızdaki sürekli etkileşimi ifade eder. Bunlar yaratıcı kapasiteyi artırmaya yarar. Öğrenme bilgi kazanma ustalığı dışında tecrübelerin de bilgi haline dönüştürülebilmesidir (Polat ve Rifkin; 1996, s.362). Öğrenme döngüsel bir süreç olarak Şekil 2’deki gibi gösterilebilir.

Şekil 2: Döngüsel Bir Süreç Olarak Öğrenme



Kaynak: David Allen Kolb: *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, 1984. s.21.

Bu döngünün Deming döngüsü ile olan benzerliği dikkat çekicidir. Her iki döngü de buluşu, yeni davranışlar oluşturmayı, yeni anlayışlar kazanmak için bu davranışların sonuçlarını araştırmayı içerir. Şekil 3'te Deming Döngüsü yer almaktadır.



Kaynak: İbrahim Kavrakoğlu: *Toplam Kalite Yönetimi*, Birinci baskı, Yayın no:1, Kalder Yayınları, İstanbul, 1992, s.32.

Yürümeyi ya da konuşmayı öğrenirken de bireyin izlemiş olduğu süreç aynıdır. Öğrenme bilinçsizce bile olsa birey dünyaya geldiği andan itibaren başlamaktadır.

Burada bireysel öğrenme anlamında tanımlanmaya çalışılan öğrenme bir anlamda zihin ile ilgilidir. Örgütlerin zihninden söz etmek, bireylerin zihninden söz etmekten çok daha zor olduğu için örgütsel anlamda öğrenmeyi tanımlamak da daha zordur.

2.2. Örgütsel Öğrenme

Örgütsel öğrenme, bireysel öğrenmeden çok daha dinamik ve karmaşıktır. Bu karmaşıklığın en basit nedeni örgütün pek çok bireyden oluşması olarak görülebilir. Öğrenme kavramının tanımı aynı olmakla beraber, örgütsel boyutta öğrenme süreci farklılaşır.

Örgütsel öğrenme kavramı yaklaşık kırk yıldır literatürde yer almaktadır. Ama ne olduğuna ve nasıl oluştuğuna ilişkin disiplinler arasında ve aynı disiplin içinde dahi pek bir uzlaşma yoktur. Bu yüzden bu alanda araştırmalar ve kavramsal gelişmeler hızla ilerleyememiştir (KalDer; 1997, s.24).

Son yirmi yıldır örgütsel öğrenme ile ilgili yapılan farklı tanımlar şu şekildedir:

Argyis (1977) : "Örgütsel öğrenme, hataları meydana çıkartma ve düzeltme sürecidir." (Garvin, 1993, s.80).

Duncan ve Weiss (1979) : "Örgütsel Öğrenme; örgütsel bilginin büyümesi ve değişmesidir. Örgüt üyelerinin eylem sonuç ilişkileri hakkında ve çevrenin bu ilişkiler

üzerindeki etkisi hakkında bilgilerini geliştirdikleri bir süreçtir.” (KalDer, 1997, s.32).

Shrivastava (1981) : “Örgütsel öğrenme, bilgi temelini geliştirdiği ve şekillendirdiği süreçtir.”

Fiol ve Lyles (1985) : “Örgütsel öğrenme, daha üstün bilgi ve anlayış ile davranışları geliştirme sürecidir.”

Stata (1989) : “Örgütsel öğrenme, paylaşılan anlayış, bilgi ve zihni modeller ile hafızalardaki bilgi ve tecrübeler sonucu oluşan bir olgudur.” (Tsang, 1997, s.73).

Huber (1991) : “Örgütsel öğrenme, davranışların iletişim sistemi aracılığıyla değiştirilmesidir.” (Garvin, 1993, s.80).

Swieringa ve Wiedasman (1992) : “Örgütsel öğrenme, örgütsel davranışın değişimini ifade eder.” (Tsang, 1997, s.74).

Drucker (1994) : “Örgütsel öğrenme; ... bir örgütün iş teorisini oluşturan, çevreyle, misyonuyla ve temel yetenekleriyle ilgili varsayımları test etmesi ve değerlendirmesidir.” (KalDer, 1997, s.32).

Araştırmacılar tarafından yapılmış tanımlardan yola çıkarak, farklı bakış açılarını bütünleştirebilecek bir örgütsel öğrenme tanımını şu şekilde yapabiliriz: “Örgütsel öğrenme; örgütlerin geçmiş bilgi ve tecrübeleri ile yeni bilgilerini, iletişim sistemi aracılığıyla paylaşım, anlamlandırarak hatalarını düzeltme ve davranışlarını daha başarılı sonuçlar alabilmek için iyileştirmeleri sürecidir.” (Özer, 1997, s.97).

2.3. Öğrenen Örgüt

Bugün örgütler için en önemli konu değişimlerine ayak uydurup, rekabetçi performansını artırabilmektir.

Rekabetçi performans, örgütün çevresel değişimlere ayak uydurabilme sürecine dolayısıyla öğrenme düzeyine bağlıdır (Hosley vd., 1994, s.5).

Özellikle bilgi-yoğun endüstrilerde, en geçerli rekabet avantajı, bireylerin ve örgütlerin öğrenme derecesidir (Stata, 1989, s.64).

“Öğrenme yeterliliği” ve “Örgütsel öğrenme” 1990’lı yıllardan itibaren yönetim düşüncesinin önemli unsurları haline gelmişlerdir. Örgütsel öğrenme yaklaşımı ile beraber “öğrenen örgüt” kavramı da sıkça gündeme gelmektedir.

Öğrenen bir örgütte, bireysel öğrenme, takım halinde öğrenme ve örgütsel öğrenme bir arada bulunmaktadır. Bu tür örgütlerde bireylerin gelişimine uygun bir ortam ve bireylerin takım halinde öğrenmesinden doğan bir sinerji vardır.

Öğrenen örgütler değişiminin önünde hatta değişimi yaratan örgütlerdir. Motorola, Zytec ve Toyota bunlara örnek gösterilebilir. Bu örgütler TKY yaklaşımından öğrenme yaklaşımına geçmişlerdir çünkü onlar değişime uyum sağlamakla kalmamış, değişimi öğrenmiş ve önüne geçmişlerdir. Sadece kalite

beklentilerini karşılayacak ürünler üretmekle kalmayıp, kaliteyi müşteri isteklerini aşacak şekilde sürekli iyileştirmektedirler (Hodgetts vd, 1994, s.12).

Öğrenen örgüt kendini yenilemeyi bilir. Öğrenerek değişir, değişmek için öğrenir.

Öğrenen örgüt, yeni bilgi yaratmanın özel amaçlı bir iş olmadığı, bir davranış yolu hatta var olma nedeni olduğu tüm çalışanların bilgi işçisi olduğu bir yerdir(Nonako, 1991, s.97).

Bu örgütlerde kişiler gerçekten istedikleri sonuçları yaratma kapasitelerini durmadan genişletebilirler, buralarda coşkun düşünme tarzları beslenir, kolektif özlemlere gem vurulmaz ve insanlar nasıl birlikte öğrenebileceklerini sürekli öğrenirler (Senge, 1990, s.4).

Bu tanım ve açıklamalardan örgütsel öğrenmeyi gerçekleştirebilmenin ve öğrenen örgüt olabilmenin gerçekten de arzulanan, başarı getirecek, iç ve dış müşteriye memnun edecek bir yaklaşım olduğu ortaya çıkmaktadır.

Asıl önemli nokta böyle bir örgütün nasıl oluşturulabileceği, yaklaşımın özünü nelerin oluşturduğudur.

3. ÖRGÜTSEL ÖĞRENMENİN GERÇEKLEŞTİRİLMESİ

3.1. Örgütsel Öğrenme Düzeyleri

Örgütlerde bireyler ve onların oluşturdukları gruplar bilinçli veya bilinçsiz olarak devamlı bir öğrenme süreci içindedirler. Gördükleri nesne ve olaylarla örgüt ortamı içinde bazı şeyleri görür, yaşar ve hissederler. Bu doğal öğrenme yanında, bir de bilinçli öğrenme ve eğitim ortamları yaratılmaktadır. Bunun sonucunda bilgi, düşünce, duygu ve tecrübelerinde değişiklik meydana gelmektedir. Bireyler içinde buldukları ve faaliyet yaptıkları örgütün çalışma biçiminden ve örgütün uygulamakta olduğu faaliyet ve süreçlerden bazı sonuçlar çıkarabilirler. Kendilerine göre hatalı yönleri bularak örgütsel öğrenme faaliyetlerini gerçekleştirirler. Hataları düzeltmek için harekete geçmeleri ve bir değişim aktörü gibi bazı deneylere girişmeleri ile örgütsel öğrenme somut olarak ortaya çıkar (Eren, 1998, s.486).

Örgütsel düzeyde iki tip öğrenme ortaya çıkabilir (Argyris; 1993, s.5):

- Tek etaplı (Single-loop) öğrenme:

Rutin davranışları değiştirerek hataları düzelten öğrenme. Hatalar bulunur, düzeltilir fakat sistemde değişikliğe gidilmez.

- Çift etaplı (double-loop) öğrenme:

Örgütün temel değer ve politikalarını inceleyerek hataları düzelten öğrenme. Varolan normlar, prosedürler, politika ve amaçlar sorgulanır ve değiştirilir. Sistemde köklü değişiklikler yapılarak yeni normlar ve davranış biçimleri geliştirilir.

Tek etaplı öğrenme düzeyi herhangi bir düşünme veya sorgulamayı teşvik edip geliştirmez, varolan sorunun çözümüne odaklanılır ancak soruna neden olan esas üzerinde araştırma yapılmaz. Hiçbir sorgulama yapılmadan değişim kabul edilir.

Çift etaplı öğrenmede ise örgütü neden ve nasıl değiştirmemiz gerektiği odak noktasıdır. Sadece varolan sorun çözülmekle kalmıyaz, aynı zamanda sorunla ilgili nedensel etkenler de araştırılır.

Senge'e göre öğrenen örgütler Argyris'in çift etaplı öğrenme dediği yaratıcı öğrenmeye önem vermektedirler (Gill vd., 1992, s.5). Çift etaplı öğrenme, örgütleri öğrenmeyi öğrenmeye ve yaratıcılığın gelişimine götürür.

3.2. Örgütsel Öğrenmenin Temel Disiplin ve Uygulamaları

3.2.1. Temel Disiplinler

Örgütsel öğrenmeyi gerçekleştirmek ve öğrenen bir örgüt yaratabilmek için sahip olunması gereken disiplinler yani uygulamaya konulmak için incelenmesi ve hakim olunması gereken teori ve teknikler bütünü Senge tarafından şu şekilde sıralanmıştır (Senge, 1990, s.6-10):

- Sistem Düşüncesi,
- Kişisel Uсталık,
- Zihni modeller,
- Paylaşılan Vizyon,
- Takım halinde öğrenme.

Bu disiplinler hakkında kısaca bilgi vermek gerekirse:

Sistem Düşüncesi : Kurumsal bir çerçeve, bir bilgi bütünü ve araçlar olup son elli yıl içinde gelişmiştir (Senge, 1990, s.7). Sistem denildiği zaman belirli parçalardan oluşan bir bütün anlaşılmalıdır. Burada önemli olan, bütünü oluşturan bu parçaların herbirinin etkinliğinin de birbirine bağlı olmasıdır. İşte sistem yaklaşımı bütünü oluşturan bu parçaları, bunların birbirleriyle olan ilişkilerini bir arada incelemektedir (Koçel, 1998, s.161).

Sistem düşüncesinin özellikleri şu şekilde sıralanabilir (KalDer, 1997, s.24):

- Tekil bileşenlerden, parçalardan çok, onların arasındaki ilişkiye odaklanması, ilişkilerin oluşturduğu davranış yapılarının saptanması, parçaları ve bütünü bir arada görebilme yetisinin kazanılması.

- Dışarıdan kurumsal bir bakış açısıyla tanı ve çözümleme getirme yerine varolan durumun nedensel dinamiklerinin incelenmesi. Durumun nedeninin, çoğu zaman sistem içinde olduğunun ve parçalarının etkileşiminden dolayı ortaya çıktığının görülmesi.

- Geçmiş, bugüne ve geleceğe doğrusal değil, etkileşimli bakılması.

- Bir tek en iyi bakış açısını aramak yerine çok sayıda değişen gerçeği kabul eden bir bakış açısı edinilmesi.

- Hızlı çözümler bulmaktan çok sistemi anlamak ve problemleri tanımlamanın esas alınması

Kişisel Ustalık : Kişisel görme ufku muza sürekli olarak açıklık kazandırma ve onu derinleştirme, enerjilerimizi odaklaştırma, sabrımızı geliştirme ve gerçekliği olduğu gibi görme disiplini. Bu öğrenen örgütün temel taşı, manevi temelidir. Bir örgütün öğrenme isteği ve kapasitesi kendi üyelerinininkinden fazla olamaz (Senge, 1990, s.7).

Örgütsel öğrenmeyi gerçekleştirebilmek için çalışanların eğitimlerinden, enerjilerinden, yetenek ve yaratıcılıklarından yararlanabilmek için onların kişisel ustalıklarını geliştirmelerine yardımcı olunmalıdır. Böylece çalışanlar işe bağlılık ve görev duygularını, heyecanlarını kaybetmeyeceklerdir.

Zihni Modeller : Zihni modeller, zihne iyice yerleşmiş, kökleşmiş varsayımlar, genellemeler, hatta resimler ve imgeler olarak dünyayı anlayışı ve hareketleri etkilerler. Zihni modellerle çalışma disiplini aynayı içe doğru çevirmekle başlar (Senge, 1990, s.8).

Bu disiplinin temelinde önyargılarından kurtulmak ve öncelikle kişinin kendisini iyi tanıması yatmaktadır.

Paylaşılan Vizyon : Vizyon işletmenin uzun dönemde gerçekleştirmeyi hedeflediği sonuçları ifade eder. Vizyon, varolan gerçekler, umutlar, hayaller, tehlike ve fırsatların bir araya gelmesiyle oluşan geleceğin tanımlanması için bilinenden, bilinmeyene doğru zihni bir bakış olarak tanımlanabilir (Dinçer, 1994, s.65).

Örgütün tümü içinde derinden paylaşılan amaç, değer ve görev duyguları olmadan belli bir büyüklük ölçüsünü koruyabilmiş bir örgüt düşünebilmek zordur. Paylaşılan vizyon disiplini "geleceğe yönelik paylaşılan resimleri" ortaya çıkarma becerisini kapsar (Senge, 1990, s.9).

Bir disipline sahip olan örgütlerde vizyon yöneticiler tarafından belirlenip

çalışanlara kabul ettirmeye uğraşılan bir olgu değil, herkes tarafından paylaşılıp, kabul görmüş, benimsenmiş bir olgudur.

Takım Halinde Öğrenme : Daha önce de belirtildiği gibi öğrenen bir örgütte, bireysel, takım halinde ve örgütsel öğrenme birlikte yer almaktadır.

İş dünyasında takımın zeka düzeyinin takımdaki bireylerin zeka düzeylerini aştığı ve takımların eşgüdümlü hareket için olağanüstü kapasiteler geliştirdiği çarpıcı örnekler vardır. Takımlar gerçekten öğrendiğinde sadece olağanüstü sonuçlar elde edilmekle kalmaz, takımın bireyleri de başka türlü olabileceğinden daha hızlı gelişirler (Senge, 1990, s.9).

Takım halinde öğrenme önemlidir, çünkü öğrenen örgütlerde temel öğrenme birimi bireyler değil takımlardır.

Örgütsel öğrenmenin gerçekleşebilmesi için açıklanmış olan beş disiplinin birlikte varolması gerekir. Bu disiplinleri birbiriyle kaynaştırarak, onları tutarlı bir teori ve pratik bütünü olarak birleştiren ise “sistem düşüncesi”dir. Bu nedenle Senge bu disipline “beşinci disiplin” adını vermiştir. Sistem düşüncesi diğer disiplinleri güçlendirerek bütünün parçaları toplamından daha fazla olduğunu sürekli olarak hatırlatır.

3.2.2. Temel Uygulamalar

Örgütsel öğrenmeyi gerçekleştirmek için gerekli olan temel uygulamalar; sistematik bir problem çözme teknikleri, yeni yaklaşımlarla edinilen bilgi ve deneyim, kendi tecrübelerinden ve en iyi uygulamalarından öğrenme, bilgi transferi (Garvin, 1993, s.81) ve senaryo planlaması olarak sayılabilir.

Sistematik problem çözme teknikleri arasında histogram, pareto analizi, neden-sonuç diyagramları gibi araçlar sayılabilir. Bu şekilde bilimsel metodlar izlenmiş, karar vermede gerçekçi bilgilerden yararlanmış ve Deming döngüsüne uyulmuş olunur.

Öğrenmenin sürekliliğini sağlamak için yeni yaklaşımlar öğrenilmeli ve uygulanmalıdır.

Diğer bir önemli uygulama örgütlerin geçmişlerinden ders almalarıdır. Bu ders hem başarılarından hem de başarısızlıklardan alınacaktır. Verimli bir başarısızlık, verimsiz bir başarıdan iyidir. Bazen elde edilen başarı nedeni bilinmeyen ve tekrarlanılamayacak bir başarıdır, bu “verimsiz bir başarı”dır. Bazen de oluşan bir başarısızlık nedenleri ortaya konulduğunda gelecekte hatasız uygulamalara yol açarak “verimli bir başarısızlık” haline gelir.

Ancak örgütle sadece kendi içsel uygulamalarıyla sınırlı kaldıklarında yeterince öğrenemezler. Kimi zaman en iyi fikirler dışarıdan gelir. Başkalarının tecrübelerinden ve en iyi uygulamalarından öğrenmek olarak açıklanan bu özelliğe

ilişkin yönetsel tekniğe “benchmarking” adı verilir.

Benchmarking; hızla değişen rekabet koşullarında kaliteyi sağlamak ve rekabet edebilme gücünü artırmak için, öğrenmenin ve gelişmenin sonsuz süreçler olduğunun bilincine varıp, kendimizi diğer işletmelerde, sektör farkı gözetmeksizin kıyaslayarak, taklide yer vermeden, yaratıcılık katarak, en iyi uygulamaları kendi işletmemizin şartlarına, yapısına, amaç ve kültürüne göre uygulamaktır (Özer, 1997, s.6).

Bir başka başkalarından öğrenme yöntemi ise müşterilerden öğrenmektir. Bu da müşteri anketlerinden yararlanmak yoluyla gerçekleştirilir.

Bilgi transferi yani iletişimin sağlanması da çok önemlidir. Örgüt içi ve örgüt dışı iletişimin etkinliği örgütsel öğrenme için bir ön koşuldur.

Yazılı, sözlü, görsel araçlar bu amaç için kullanılabilir. Ziyaretler, eğitim programları, personel rotasyon programları da aynı amaca hizmet edecektir.

Senaryo planlaması ise, gelecekteki olası yeni durumlara hazırlanmakta özellikle faydalıdır ve örgütü değişim ihtiyacına duyarlı kılmaya ikna eder (Köse ve Ünal; 1996, s.155). Senaryo planlamaları sayesinde gelecekte ortaya çıkabilecek farklı durumlar incelenir ve örgütlerin geleceğe hazırlıklı olması sağlanır. Ayrıca senaryolar, alışılmadık rakiplere hazırlanmak için de harika araçlar olabilir (Köse ve Ünal; 1996, s.155).

SONUÇ

Örgütsel öğrenmeyi gerçekleştirebilmek her şeyden önce bir zihniyet değişikliği gerektirmektedir. Örgütsel öğrenmenin temelindeki felsefe değişimin önünde olmayı, yaratıcılığı teşvik etmeyi ve sürekli öğrenmeyi öngörür.

Bir örgüt asla "biz öğrenmiş bir örgütüz" diyemeyecektir. Çünkü öğrenme son bulmayan bir süreçtir. Mükemmellik asla durağan bir süreç değildir.

Bu nedenle bilgi toplumunun bir parçası olan ve değişimin önüne geçmek isteyen örgütler, örgütsel öğrenmeyi gerçekleştirmek için sürekli gelişme ve sürekli öğrenmeyi anahtar unsurlar olarak benimsemelidirler.

Tüm örgütler rekabetle ilgili tecrübeler yaşamaktadırlar. Fakat bu durumdan yararlanabilen ve tecrübelerinden öğrenen, eksiklerini bularak kendini geliştiren, değişimi yakalayan, hatta önüne geçen örgüt sayısı çok azdır. Oysa rekabetçi performans, firmanın çevresel değişikliklere ayak uydurabilmesine dolayısıyla öğrenme düzeyine bağlıdır.

Bu gerçeği kavrayan ve örgütsel öğrenmenin gereklerini yerine getiren örgütler küreselleşen dünyada rekabetçi performans elde edebilen ve kalıcı başarılarla sahip olacak olan örgütler olacaklardır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- ARGYRÝS, Chris: " Education for Leading Learning", *Organizational Dynamics*, Winter, 1993.
- DÝNÇER, Ömer: *Stratejik Yönetim ve Yönetim Politikası*, Üçüncü Baskı, Yz Yayıncılık, İstanbul, 1994.
- EREN, Erol: *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*, Beşinci Basım, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul, 1998.
- GARVIN, David A: "Building a Learning Organization", *Harvard Business Review*, July-August, 1993.
- GÝLL, Michael E.Me., SLOCUM John W., LEY, David: " Management Practices in Learning Organizations", *Organizational Dynamics*, Summer 1992.
- HODGETSS, Richard M. LUTHANS, Fred, SANG, M. Lee: "New Paradigm Organizations : From Total Quality to Learning to WorldClass", *Organizational Dynamics*, Vol: 22, Winter 1994.
- HOSLEY, Suzanne Miller, Agres TWLAU, Ferdinand K.LEVY, Dareens S.K. TAN: "The Quest for The Competitive Learning Organizations", *Management Decisions*, Vol: 32,

No:6,1994.

KalDer; **Ödrenen Organizasyonlar**, KalDer Yayınları, No:16, Kasım 1997.

KAVRAKODLU, Ybrahim; **Toplam Kalite Yönetimi**, Birinci Baskı, Yayın No:1, KalDer Yayınları, İstanbul, 1992.

KIM, Daniel H. ; "The Link Between Individual and Organizational Learning", **Sloan Management Review**, Vol:35, Fall 1993.

KOÇEL, Tamer; **Yönetim Yöneticiliği**, Altıncı Baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul, 1998.

KOLB, David A.; **Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development**, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1984.

KÖSE, Sevinç, ÜNAL, Aylin; "Dinozor Sendromu", **Yönetim ve Ekonomi**, Sayı 2, Celal Bayar Üniversitesi, Manisa, Yıl:1996.

MONAKO, Ikujiro; "The Knowledge -Creating Company", **Harvard Business Review**, November-December, 1991.

ÖZER, Pınar Süral; "Yönetim Bir Araç Olarak Benchmarking ve Uygulamaya Yönelik Model Önerisi: Dokuz Eylül Üniversitesi", Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir, 1997

POLAT, Murat H., RYFKYN, William D; "Knowledge Creating Organizations: New Horizons for Total Quality Management", **TÜSYAD-KALDER 5. Ulusal Kalite Kongresi** Kitabı, İstanbul, 13-14 Kasım 1996.

SENGE, Peter M.; **The Fifth Discipline**, Century Business, London, 1992

TSANG, Eric W.K.; "Organizational Learning and the Learning Organization: A Dictomy Between Descriptive and Prescriptive Research", **Human Relations**, vol:20, no:1, 1997.

AZ GELİŞMİŞLİK SÜRECİNDE MODERNLEŞMENİN SİYASAL KURUMLAR ÜZERİNDEKİ ETKİSİ VE “SCORE BOARD ANAYASALAR”

Yrd. Doç. Dr. İrfan PAÇACI

Kocaeli Üniversitesi İ.İ.B.F. Kamu Yönetimi Bölümü, KOCAELİ

I.GİRİŞ

Toplumların sosyo-politik dengesi, modernleşme(si)nin de kendisidir. Modernleşme ise demokratikleşmiş alt-sistemlerin bütünü olarak “rejim” in makro niteliğidir.

Sosyal, siyasal ve hukuksal boyutlarıyla bütünlüyci bir olgu olarak modernleşme; iktisaden gelişmiş, kültürel altyapısı zengin toplumlarca eşitlikçi ve özgürlükçü formları deformasyona uğramadan yaşanan bir süreçtir.

Ancak, “modernleşme” bir durum olarak da kurumlar modeli olarak da şartları dışında diğer üst kavramlar gibi “kullanılabilir” kılınmaktadır. Bu kullanılabilirliğin en elverişli alanı sosyo-politik güçlerin hukukla yazılan ile hukuka yansımaya “gerçeği” dir. O “gerçek” çağdaş toplumlarda milli bütünleşme tipolojisinin alt-yapısını¹ oluştururken, aynı zamanda “toplumsal barışı” statüko; sosyo-politik çatışmaların “dinamizmini” de sistemin “dönüştürülmesinde” örtülü potansiyel “güç” olarak muhafaza eden, mekanik ve organik araçlarını “rejimin kurucu yasası” nda organize eden irrasyonel bir sistemdir.

Bu sosyo-politolojik oluşumlu hukukun ortaya çıkardığı realite, “Score Board Anayasa” dır.

Belirtilen olgu çerçevesinde bu yazının konusu, ürettiği orijinal kavram olan “Score Board Anayasa” ekseninde, bütünleşme modlu sosyo-ekonomik modernleşme ve sosyo-politik sistemin kurumsallaştırılması olarak sınırlandırılmış, bu faktörlerin “az gelişmişlik süreci” kapsamında oluşturduğu

¹ Demokratik-liberal Sistemlerde siyasal plüralizm sistemin özü olup sosyal ancak siyasal partiler aracılığıyla iktidara aday olabilmektedir. Böylece sosyo-politik güçlerin hukuk planında tanımlanması (hukukileştirilmesi) gerçekleşmekte ve anayasa bu kurumlaşmanın formülünün yazıldığı belge olarak toplumdaki “güç” ler ve “denge” nin siyasal hukukunu oluşturmaktadır. Daha geniş bilgi için bkz. Şeref Gözübüyük: *Anayasa Hukuku*, Turhan Kitabevi, Ankara, 1998, s. 6.8. Naz Çavuşoğlu: *Anayasa Notları*, Beta Basım Yayım, İstanbul, 1997, s. 4.

Server Tanilli: *Devlet ve Demokrasi*, Say Kitap Pazarlama, İstanbul, 1985, s. 38 vd. Mustafa Erdoğan: *Anayasal Demokrasi*, Siyasal Kitabevi, Ankara, 1996, s. 210 vd. İbrahim Ö. Kaboğlu: *Özgürlükler Hukuku*, AFAYayımları, İstanbul 1996, s. 120.

'çatışma' ve 'değişme' nin siyasal aygıt üzerinde yarattığı etkiler ele alınarak irdelenmiştir.

II. SOSYO - POLİTİK GÜÇLERİN ÇATIŞMASI: BÜYÜK SIR VE "SCORE BOARD ANAYASALAR"

Egemenliğin toplumsallaşması süreci ile birlikte, sosyal güçlerin çatışma alanı, yazılı hukuk geleneğine sahip hemen bütün toplumlarda "anayasa" adı verilen belgedir. Sosyo-politik güçlerin tarihsel olarak sürdürdükleri mücadelenin hukuk devleti düzeninde somutlaştırıldığı alan anayasa olmaktadır. Anayasa da yazan bu çatışmanın skoru; ifade biçimi ile anayasal söz, anayasa metni ile de hukuku olmaktadır. Kısaca, anayasa siyasal-toplumsal güçlerin çatışmalarının durumunu ortaya koydukları bir sonuç belgesidir. Toplumsal-siyasal yapı geliştikçe bu sonuç belgeleri uzlaşmacı ve dengeci bir çatışmanın barışçı belgesi olarak uzun bir zaman dilimi süresince geçerliliğini sağlamaktadır. Gelişmemiş altyapılı toplumlarda ise, çatışmanın, barışçı olmayan, güce dayalı zorlama belgesi niteliğindedir ve bu durumda anayasalar doğal olarak kısa ömürlü olmaktadır.

Amerikalı siyaset bilimcisi Huntington'un dünyada demokrasiye geçiş sürecinin üçüncü aşaması olarak 1970'li yılların ortalarından itibaren başladığını ifade ettiği "üçüncü dalga"² aslında demokrasinin yaşanılmadan oluşturulamayan bir rejim olduğu gerçeğini ortaya koymuştur. Diğer bir ifadeyle gelişmemiş ülkeler açısından demokrasi denemeleri bir "rejim" sorunu olmaktan çok bir "demokrasi sendromu"³ dur. Çünkü, siyasal gelişme ile demokratlaşma olgusunun birbirinden farklı sonuçlar ortaya koyduğu, sosyal modernleşmenin siyasal alanda demokratlaşmayı ortaya çıkarmadığı, tersine siyasal erozyona yol açarak sistemi melezleştirdiği⁴ görülmüştür.

Siyasal sistemlerin kendi doğal süreci içinde ortaya çıkan "gelişme" ve "bozulma" trendlerinin nedenini, toplumdaki katılım olgusunun siyasi kurumlar eliyle arza dönüştürülme denklemindeki dengesizlikte aramak gerekir ki kriz, bu durumun son aşamasıdır. Ancak, Samuel Huntington'un anlatımı ile, "siyasal gelişme" hiç bir zaman tam değildir ve hiç bir siyasi sistem karşılaştığı

² Bkz. Samuel P. Huntington: "Democracy's Third Wave". *Journal of Democracy*, Vol.:2, No:2, (Spring 1991), s.12. Huntington'a göre, demokrasinin tarihi; yavaş ve kesintisiz bir ilerleme olmayıp, ilerleyen, geri çekilen, sonra toplanan ve tekrar yükselen bir dalgalar dizisidir.

³ Huntington'un "üçüncü dalga" adını verdiği demokratlaşma süreci Güney Avrupa da İspanya, Portekiz ve Yunanistan ile başlayıp, Latin Amerika, Güney Asya ve Güney Afrika da devam etmiş olan demokrasiye geçişlerde, az gelişmişliğin ortak özellik olduğu ve bu demokrasilerinde bu yapısal özelliğin etkisinde oluşarak başkalaştığı, otoriter düzenlerin, askıya alınmış temel hakların tipik karakter olduğu, sosyal kaos ile siyasal istikrarsızlığın süreklilik kazandığı "pretöryen siyasal rejim" ler haline geldikleri görülmüştür. Bkz. Samuel P. Huntington: "Demokrasinin Yönetilemezliği", *Medeniyetler Çatışması*, (Der. Murat Yılmaz), Vadi Yayınları, Ankara, 1997, s.116, 117. Samuel P. Huntington: *Üçüncü Dalga*, Yirminci Yüzyıl Sonlarında Demokratlaşma, (Çev. Ergun Özbudun), Yetkin Yayınları, Ankara, 1996, s.39 vd.

⁴ Sistem önceki halini kısmen terketmiş, yeni rejimin özelliklerinin bir çoğunu değiştirerek almış ve kendi bünyesine uydurmuştur.

problemlerin bütününi çözemez.⁵ Dolayısıyla siyasal katılmanın yoğunlaşması ile siyasal kurumsallaşmanın azalması krizin görünür nedenini oluşturmaktadır. Bu durum, anayasa politikasında çağdaş demokrasi teorisyenlerinin çalışma konusu olarak “demokrasilerin yönetilebilirliği” tezinin altyapısını teşkil etmiştir. Demokrasiyi yeniden düşünmeye ve yenileştirmeye esas olan kriz, siyasi rejimlerin hukuki teorisinin kurulmasında kamu iktidarının şekli organizasyonunun üzerine inşa edilmiştir. Anayasal siyasal sistemin mantığında kriz virüsü vardır, çünkü; sistem çatışma üzerine, uzlaşma söylemi içinde kurulmuştur. Nitekim, demokratik-liberal devlet iki temel sütun üzerine modelize edilmiştir. Bunlar, “sosyal” yani sivil toplum ve “devlet” yani siyasal iktidardır. Bu temellendirme ile plüralizmin ideolojik ve kurumsal kurucu hatları oluşturulurken, sosyolojik realitenin siyasi temsilinin parlamentoda gerçekleşmesi amaçlanmış böylece, parlamento sistemdeki kurumsal iskeletin temel kurucusu rolünü rejimin meşrulaştırıcı cihazı olarak yerine getirmek üzere üstlenmiştir. Sistemde yer alan bir diğer temel düzeltici olan seçim olgusu sosyal parçalanmaları bütünleştirerek politığe çevirme teknolojisinin işlemsel ve düşünsel özünü meydana getirmektedir. Sistem oluşturduğu norm ve değerler bütünü içinde mimarisini, devlet-toplum kilit ikilisinin mekânikleştirilmesi teknik çalışması olarak “Hukuk Devleti” kavramı üzerine kurmuştur.

Genel olarak bütün yönetimlerde ve bugün demokratik-liberal sistemlerin özünde, insanlık tarihinin haykırıp, hukukun gizlediği bir “büyük sır” vardır. Sistemin temel mantığındaki bu gizli sır; bölüp parçalamak, parçaları sistem değerleri etrafında bütünleştirmektir. Bu, geniş kapsamlı ve stratejik çalışmayı toplumda güçlü, tekelleşmiş, buyurgan ve tabi olunan bir aygıt olarak devlete ve onun cihazlanmış siyasi-hukuki-iktisadi teknolojisine yaptırmak tarihin ortaya koyduğu en eski ve değişmez gerçek olan “insanın yönetsel gerçeği” dir. Bu parçalanmanın ve bütünleşmenin temel aktörleri, Alexis De Tocquville’in de vurguladığı gibi, toplumun bileşimindeki hammadde olan siyasi partilerdir. Çünkü, siyasi partiler demokratik-liberal sistemlerin temel unsurlarıdır. Ancak bu iki olgu arasındaki ilişki oldukça hassas bir denge düzeni içermektedir. Nitekim, Fransız kamu hukukçusu George Vedel’in not ettiği gibi, “demokrasi siyasi partiler olmaksızın yaşayamaz, ancak siyasi partiler yüzünden de son bulabilir”⁶ özelliğindedirler. Bu bakımdan siyasal demokrasi, partiler demokrasisi olarak da ifade edilmeye başlanmış ve parti gerçeği modern demokrasinin vazgeçilmez koşulu olarak benimsenmiştir. Maurice Duverger “Klasik anayasa hukunu bilen, fakat partilerin rolünü bilmeyen bir kimse, çağdaş siyasi rejimler hakkında yanlış bir görüş sahibidir; partilerin rolünü bilen, ama klasik anayasa hukukunu bilmeyen

⁵ Samuel P. Huntington: *Political Order in Changing Societies*, Yale University Press, New Haven, 1968, s.324vd.

⁶ Bkz. Erdoğan Teziç: *Anayasa Hukuku*, Beta Basım, İstanbul, 1991, s.313. Ayrıca bkz. Alexis De Tocquville: *Amerika’da Demokrasi*, (Çev. İhsan Sezal, Fatoş Dilber), Yetkin Yayınları, Ankara, 1994, s.75-79.

bir kimse ise, çağdaş siyasi rejimler hakkında eksik ama doğru bir görüş sahibi olur.”⁷ diyerek, siyasal rejim ve parti (ilişkisinin) gerçeğinin önemini ortaya koymuştur.

Ancak, altını çizmek gerekir ki, söz konusu siyasi güçlerin yanında sivil toplum çok sayıda “gizli” ya da “örtülü” biçimde sosyo-politik güçleri de içermektedir. Nitekim: “Politik rejimler, partiler, baskı grupları, savaş araçları, stratejiler politik savaşın biçimlerini oluştururlar.”⁸ Bu unsurlar sosyo-politik yapının adeta anotomisinde yer alan uzuvlardır.

Anayasal tarafsızlığın suni ya da görünürdeki göstergesi “resmi ideoloji” nin varlığı-yokluğu olup, demokratik-liberal anayasal sistem, devletin ideolojik yansızlığı ya da resmi ideolojinin yokluğu tezini siyasal-sosyal plüralizmin esası olarak benimsemiştir. Bu yaklaşımın iktisadi anlamda yansımaları, yani anayasanın ekonomik alana ilişkin yaklaşımı; belli bir iktisadi sistem içinde iktisadi süreçlerin hukuki normlarla düzenlenmesi olup, sosyal, siyasal çatışmaların giderilmesi, özel mülkiyetin kamusal çıkarla kayıtlanması temelinde anayasal düzenlemelere konu olurken, bu durum, “Anayasal Ekonomi” gerçeğini de belirlemektedir. Bu gerçek, Ekonomik Kamu Hukuku’ nun kaynaklarından birini ve yeniden yazılan devlet işlevlerinin ya da devlet anlayışının önemli bir alanını oluşturmaktadır. Son tahlilde hukuk ve politik yanında ekonomik olgu da “gerçeğin” değişik biçimlerde şekillendirilmesinin belirleyici unsuru olmaktadır.⁹

Diğer bir ifadeyle, anayasal alanda “iktisadi olgu” gizlenen olmaktan çıkmış, görünürdeki temel belirleyici unsur olarak üst yapıdaki yerini almaya başlamıştır. Belirtilen faktörlerin üst yapısal konuşlandırılması, iki farklı görünümle ortaya konulan “gerçek” in aslında hukuken, siyaseten ve iktisaden de tek ve yalın olan “gerçek” ten farklı görünümünün birer kanıtı olarak çalışmada ortaya konulan “gerçeğin iki yüzü”¹⁰ nün sahte tarafını, görünmeyen yanını oluşturmaktadır.

Anayasa taşıdığı bu “gerçek” ile toplumsal çatışmanın yansıdığı bir “score board” olmaktadır.

⁷ Bkz.naklen Erdoğan Teziç: *Anayasa Hukuku*, Beta Basım, İstanbul, 1991, s.308.

⁸ Maurice Duverger: *Politikaya Giriş*, Varlık Yayınları, İstanbul, 1984, s.86. Duverger’e göre: “Büyük insan topluluklarında ve özellikle modern büyük devletlerde, politik savaş az-çok uzmanlaşmış örgütler arasında olup biter ve bunlar bir çeşit politik orduları oluştururlar. Bu örgütler aşamalı, hareketli, hiyerarşik ve iktidar savaşına hazırlıklı gruplardır.” bkz., a.g.e., s.101.

⁹ Çünkü; temelde “İnsanın ekonomik ilişkileri, esas olarak, toplumsal gelişmeyi belirler ve diğer tüm toplumsal sistemlerin işleyişlerinin yönünü, karakterini ve içeriğini saptar.” Siyasal rejim tiplemesi bu gerçeğin farklı değerler sistemi içinde dağılımının kurumsallaştırılmasıdır. “Ekonomik Anayasa” konusunda bkz. Vural Savaş: *Anayasal İktisat*, Beta Basım, İstanbul, 1989, s.53vd.

¹⁰ Tıpkı Duverger’in tarihi bir mit olan ve Roma paralarında yer alan çift yüzlü tanrı “Janus” a benzettiği, birbirine zıt ancak birbirini tamamlayan iki ayrı yüze sahip dediği Batı sistemi. Bkz. Maurice Duverger: *Batı’nın İki Yüzü*, Doğan Yayınevi, Ankara, 1977, s.5.

III. SOSYO - EKONOMİK MODERNLEŞME

Toplumsal yaşam insanın çeşitli faaliyetlerinin farklı alanlarda oluşması ile ortaya çıkmıştır. İnsanların bu faaliyetleri içinde iletişim ve etkileşimlerinin tarihsel bir sonucu olarak toplum ve onun düzeni meydana gelmiştir. Toplumsal işlevlerin görülmesi sürecinde oluşan sosyal iletişim ve etkileşim, sosyo-ekonomik biçimlenişin ilk aşamasında somutlaşan kamusal olgu ve bu durumun temel kavramı olarak kamu düzeni birden çok sosyo-politik etmenin aracılığı ile kurumlar, gereksinimler ve toplumsal kümeler arasında karşılıklı gelişen diyalektik bir oluşumdur.

Öyleyse, toplumsal yaşam içinde sosyo-ekonomik biçimlenişin gelişimine tarihsel süreç özelliği kazandıran, "Toplumun ekonomik ve toplumsal yapısı insanın faaliyetlerinin karakterini ve özünü belirlerken, kendisi de bu faaliyetlerin sonucu (...)"¹¹ olarak somutlaşmaktadır diyebiliriz.

Bu çerçevede "siyasal toplumsallaşma" olgusu anahtar bir konum oluşturmakta ve toplumun politizasyonu değişik açılardan ele alınarak tanımlanan bir kavram olmaktadır. Toplumsallaşmayı süreç olarak değerlendiren yaklaşıma göre: toplumsallaşma, toplumdaki değerlerin, inançların ve davranışların birey tarafından benimsenme süreci olurken, siyasal toplumsallaşma da buna paralel olarak, siyasal inanç, davranış ve değerlerin birey tarafından kabul görme süreci olarak görülmektedir.¹²

Modern toplum ile geri kalmış toplumların ortak özelliği; üretim yapma gereksiniminin, iktisadi örgütlenme ve siyasal yapılanma biçiminin alt yapısını oluşturduğu gerçeğidir. Ancak üretim fazlası noktasında üretim teknolojileri ile iktisadi ve siyasi örgütlenme biçimi farklılaşmanın belirleyici unsurunu teşkil etmiştir. Çünkü, üreten-üretmeyen arasındaki farklılaşma mülkiyet ölçeğinde yapısal olarak toplumda eşitsizliğin kaynağını oluşturmuştur. Özgürlük, eşitlik, hak, barış, güvenlik, düzen vb. kavramlar ön plana çıkarken egemenlik ilişkisi ve toplumsal tabakalaşma başlamıştır. Aydınlanma hareketinin ünlü düşünürlerinin¹³ 'sosyal sözleşme' olarak lanse ettikleri insanın doğal / ilkel yaşam durumundan toplumsal yaşama geçişi ile artık oyun kurulmuştur. İnsanoğlunun kurduğu bu oyunda temel kural "insanın insanı sömürmesi"¹⁴ olup, en az iki

¹¹ G.Osipov: **Toplumbilim**, (Çev. Ünsal Oskay), Çağ Matbaası, Ankara, 1977, s.25.

¹² Bkz. Türker Alkan-Doğu Ergil: **Siyaset Psikolojisi**, Turhan Kitabevi, Ankara, 1980, s.5. Ahmet Taner Kışlalı: **Siyaset Bilimi**, İmge Kitabevi, Ankara, 1994, s.103 vd.

¹³ Thomas Hobbes, John Locke, Jean Jacques Rousseau, sosyal sözleşme teorisinin kurucularıdır. M.Buhr-W.Schroeder-K.Barck: **Aydınlanma Hareketi ve Felsefesi**, (Çev. Veysel Atayman), Birim Yayınları, İstanbul, 1984, s.77vd. Murat Sarıca: **Siyasi Düşünce Tarihi**, Gerçek Yayınevi, İstanbul, 1987, s.61,68,81 vd.

¹⁴ Thomas Hobbes bu durumu; "İnsan insanın kurdudur" (Homo homini lupus) şeklinde formüle etmiştir. J. J. Rousseau'ya göre: "Zenginler mülklerini korumak için, her sosyal grubun içindeki bütün insanlar arasında bir sözleşmeyle, Devlet'i meydana getirmeyi düşünürler. Ama burada aldatmak amacıyla yapılan hileli bir sözleşme söz konusudur. Bu sözleşme, giderek, zorbalığa kadar varır." Bkz. Jean Jacques Rousseau: **İnsanlar Arasındaki Eşitsizliğin Kaynağı**, (Çev. Rasih Nuri İleri), Say Yayınları, İstanbul, 1986, s.54.

tabaka ve bunun sonucunda toplumda ortaya çıkan yönetim ve denetim işlevi ve bunu yerine getirecek bir mekanizma yani siyasal örgüt gereksinimi doğmuştur.¹⁵

İşte bu siyasal örgütlenme dayatması bugün çağdaş toplumlarda devlet tanımı için kullanılan işlevlerin görülmesi ihtiyacının bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Böylece, devlet, toplumu iç ve dış tehlikelerden koruyarak güvenlik içinde tutmak ve yeni teknolojik gelişmelere uyan işbölümünü gerçekleştirerek, üretim koşullarını yeniden oluşturmak ve toplumsal düzeni sürdürmekle görevli kılınmıştır.¹⁶

Devlet, bireyi siyasal-toplumsal gelişme süreci içinde esarettten alıp hukuki bağlantı ve kimliğini yenileyerek, kölelik kurumu yerine vatanşahlığı koymuştur. Devlet örgütüne duyulan ihtiyaç doğduğu dönemden bugüne temelde değişmemiş, ancak bu gereksinim zamanla daha yerinde karşılanabilir hale gelmiştir. Bir başka ifadeyle, çağdaş devlet, toplumsal eşitsizliğin örgütlenme biçimi olarak oluşmakla birlikte farklı düşünsel temellendirmeler içinde ayrı sosyo-ekonomik yapılaşma modellerinde değişik değer ve norm bütünleştirmeleri ve hukuksal donanımları ile bu temel işlevinden sapmamıştır. Bugün de demokratik-liberal sistem içinde devlet cihazlanması "hukuk, demokrasi, insan hakları" üçgeninde yeniden sorgulanıp, yapılandırılma çalışmalarına konu olurken, bu temel işlevin oluşturduğu çatışmayı aşamamanın çözümsüzlüğü ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu tarihsel çözümsüzlük realitesinin özü, insanın farklı yaratılışındaki sırda¹⁷ gizli olup, insan yapımı çözümlerin çaresizliğinin sebebi, kapitalist ve komünist ideolojilerin dışında (gerçeğin oluşturduğu düşüngüde) aranmalıdır. Çünkü, devlet, insanlar arasındaki eşitsizliğin ve karşıtlığın başlangıcı ya da başlatıcısı değil, bu çelişkinin

¹⁵Savaşanların ve köle sahiplerinin üstün toplumsal tabakayı, çalışanların ve kölelerin alt toplumsal tabakayı oluşturduğu sosyal statükunun ilk ve ana yapısı oluşmuştur. Nitekim, kölelik düzeni ilişkilerinin gelişmesi, kölelerin sayıca artması ve özgür insanların köleleşme tehdidi altında kalmaları efendilerin sürekli bir baskı örgütünün varlığı ile köleleri ve topluluğun özgür üyelerini ellerinde tutabilmelerine olanak sağlayacaktır. Böyle bir ihtiyaçla dönük kurumsallaşma ile devlet bu talebi karşılamak üzere doğmuştur. Nitekim köleci devletin ilk görevlerinden biri, sömürülenlerin bastırılması olurken, ikinci görevini de sürekli biçimde fetih savaşlarını yürütmek olmuştur. Daha fazla bilgi için bkz. Y. Zubritski-Mitropolski-V. Kerov: **İkel Topluluk, Köleci Toplum, Feodal Toplum**, (Çev. Sevim Belli), İkyaz Basımevi, Ankara, 1980, s.68 vd. Leo Huberman: **Feodal Toplumdan Yirminci Yüzyıla**, Dost Kitabevi Yayınları, Ankara, 1982, s.10, 55vd

¹⁶Devletin temel işlevleri ve tanımı için bkz. Münici Kapani: **Politika Bilimine Giriş**, Bilgi Yayınevi, Ankara, 1996, s.33-45. "Devlet insan topluluklarının ekonomik ve toplumsal gelişmelerinin belli bir aşamasında oluşmuş bir kurumdur." Bkz. Yavuz Sabuncu: **Anayasaya Giriş**, İmaj Yayıncılık, Ankara, 1995, s.1vd. "Devlet, üretimin gelişmesi sonucunda gitgide karmaşıklaşan toplumsal işbölümünde, siyasal nitelikteki işleri yüklenen, bu görevini yerine getirebilmek için de, hem toplumda destek bulan, hem de toplumu baskı altında tutacak araçlarla donatılmış hülunan bir kurumdur." Bkz. Cem Eroğul: **Anatüzye Giriş**, İmaj Yayıncılık, Ankara, 1993, s.2vd. *Toplumsal süreç içinde devlet, toplumsal düzeni sağlamak gereksinimini karşılamak üzere kurulları ve ilişki kalıplarını oluştururken, "resmi olmayan denetim süreçlerinin yerini, fiziksel zor kullanma yetki ve gücüne sahip organlar toplama.." almıştır.* Ahmet Taner Kışlalı: **Siyaset Bilimi**, İmge Kitabevi, Ankara, 1994, s.86.

¹⁷Bu gün insanın gerçeği, gerek yeryüzü gerekse kozmik boyutları ile çözümlenememiştir. İnsanoğlu evrenin ve kendi gerçeğinin sırtına bu kadar uzak iken bir anlamda kurtuluşunu kendi oluşturduğu ve yukarıda vurgulanan çerçevede gelişen çözümlerde bulmasının mümkünsüzlüğü yaşanmaktadır.

sonucu olarak gerçekleştirilmiş bir mekanizma ve bunun (kurumsallaştırılmış) sürdürücüsüdür. Anılan bu iki ideoloji birbiriyle değerler ve ilkeler açısından çatışırken insanın gerçeğine ters düşmektedir. Öyleyse, toplumsal eşitsizliğin içinde devlet ve devletin temel işlevleri, siyasal kurumları ve yakın kavramları hiç işlenmemiş bir anlayış ile yeniden hayat bulmalıdır.¹⁸ Bu değişimin değişmezleri, özgürlük, adalet ve eşitlikler.

IV. MİLLİ BÜTÜNLEŞMENİN TİPOLOJİSİ

Toplumsal eşitsizliğin ortaya çıkardığı devlet, orijini itibariyle yüklediği temel misyon yanında, toplumsal evrimleşme süreci içinde de çeşitli işlevler üstlenmiştir. Klasik devlet anlayışındaki değişim dinamikleri, bu aygıtın yeniden diğer kurumlardan özerk bir biçimlenmeyle tanımlanmasını dayatırken; devletin toplumsal statükoyu sürdürme işlevi gereği toplumsal gelişme düzeyine bağlı olarak ortaya çıkan sosyo-politik gereksinimleri giderecek destek örgütlenmeler (ekonomik kamu kuruluşları) ile donanması, “çağdaş devlet” sıfatlamasının sonucu olarak oluşturulmuştur. Tıpkı II.Dünya Savaşı sonrası “refah devleti” ya da “sosyal devlet” yaklaşımlarında olduğu gibi. Görülüyor ki iktisadi gelişme ve sosyo-politik değişim; temel misyonu aynı kalmak üzere devlet işlevlerinde¹⁹ artışa ve sistemin insanoğlunun kurduğu oyundaki değişmeyen temel kuralı modernize eden devlet cihazlanmasındaki yenilenen yaklaşımın lojistik destek sağlamaktadır.

Söz konusu bütünleştirme yönteminin modern toplum düzeninde uluslararası sistemin bir parçası olan ulusal siyasal düzenler üzerinde dış boyutu ön plana çıkarılarak, etkin bir denetim mekanizmasına dönüştürülmüş olduğu görülmektedir. Bugün bu mekanizma demokratik-liberal sistemin ortak standartlar cihazlanması²⁰ ve uluslararası sözleşme kurumlarının denetim işlevi ile etkin ve yaygın hale getirilmiş ve iç hukuklara taşınmıştır. Böylece milli bütünleşmenin tipolojisi yenilenirken, bu durumdan sosyo-politik sistemin ‘rejim’ oluş biçim ve yöntemleri de büyük ölçüde etkilenmiştir.

¹⁸Bu öneri, “Yeni Bir Toplumsal-Siyasal Düzen Projesi” başlığı altında yeni bir çalışma olarak (yayına) hazırlanmıştır.

¹⁹Genel olarak her toplumda devletin işlevsel gereği düzenleyip kontrol ettiği alan ve bu alanı oluşturan alt sistemler bulunmaktadır, bunların dağılımı ve etkileri her sistemde farklı olmak üzere ortak işlevsel-kurumsal alt sistemler şunlardır. Üretim sistemi, Bölüşüm sistemi, Savunma sistemi, İletişim sistemi, Üye yenileme sistemi, Sosyal denetleme sistemi vb. Bkz.Doğu Ergil; **Toplum ve İnsan**,Turhan Kitabevi,Ankara, 1984,s.22 vd. Ayrıca bkz. İletişim konusunun toplumsal ve yönetsel nitelikleri hususunda, Ahmet Haluk Yüksel: “İletişimin Toplumsal Boyutu Olarak Kitle İletişimi”, **Kurgu Dergisi**,(Açık Öğretim Fakültesi İletişim Bilimleri Dergisi),Anadolu Üniversitesi Yayınları No:386,Eskişehir,S.7,Ocak-1990,s.20vd. İnal Cem Aşkun: “Yönetim ve İletişim Bağlamında Yeni Bir Bilim Alanı: Yaşambilim”, **Kurgu Dergisi**,(Açık Öğretim Fakültesi İletişim Bilimleri Dergisi),Anadolu Üniversitesi Yayınları No.871,Eskişehir,S.13,Haziran 1995,s.21vd,23vd.

²⁰Bu konu, “Demokratik-Liberal Sistemin Ortak Standartları Üzerine Analitik Bir Deneme (Yeni Yüzyılım Paylaşımı İçin Modern Savaşlar)” ismiyle ayrı bir inceleme olarak hazırlanmış ve İstanbul Üniversitesi S.B.F. Dergisi’nde yayımlanmasına karar verilmiştir.

1. Sosyo-Politik Sistemin Kurumsallaştırılmasında Üç Sac Ayağı: “Yöntem-Aygıt, Norm-Anayasa, Devlet-Hukuk”

Sosyo-politik sistemi kurumsallaştırma işlemi olarak ortaya çıkan anayasa, “sosyal-devlet-hukuk” sacayağı üzerinde ideolojik olarak biçimlenmektedir. Nitekim, “Anayasalar önce bir ‘felsefe’ ve kurumlar sistemi, sonra bir pratiktir ve kaynaklarında genellikle kriz vardır ve krizin resmi yorumu anayasa felsefesini de şekillendirir”²¹

Uzlaşmazlıkların sistem içinde çözümsüzlüğü siyasal ve sosyal kilitlenme neticesi olarak krize dönüşmeden, anayasa da şifrelenmiş anahtarlarla başvurularak açılır. anayasada, her toplumun “gerçeği”, sosyo-politik sistemi kurumsallaştırma projesi olarak iktidar yapısı ve değerler sistemini şekillendirirken, taşıdıkları gizli mantığı kriz üzerine oturtarak meşrulaştırırlar. Anayasalar, sistem içinde aşılamayan çatışmaların devletin silahlı güçler tekeline sahip kuruluş olma özelliğine işlerlik kazandırılarak çözüme prosedür, mekanizma ve değerler bütünü olmaktadır. Çünkü, “Yönetimin ruhu, yetkiyi elinde tutanların, arzuladıkları sonuçları almak için yasalar çerçevesinde zor kullanılmasında yatmaktadır.”²² Ancak, devlet yönetilenler üzerindeki denetimini modern toplum yapısında; “... ilk elde baskıcı yöntemlerden (polis, jandarma baskısı, kuralsız yargılama biçimleri vb. gibi) çok, çağdaş gelişmenin yarattığı teknolojileri ve en önemlisi ideolojik araçları”²³ kullanarak sağlamaktadır ya da sağlamak zorundadır.”²⁴

Modern toplum düzeninin egemen olduğu günümüzde, “... az gelişmiş ülkelerin modernleşme ideolojileri hukukta ve toplumsal yaşamın bütününde yeni amaç-değerleri gerçekleştirme, bu yolla da toplumsal değişmeyi başarma çabasıdır.”²⁵ Bunlar, devletin ideolojik aygıtları diğer sınıf ve tabakaları kendi ideolojisi içine çekme ve tutma çalışmasının temel araçlarıdır.²⁶ “Modern devletin,

²¹ Bakır Çağlar: **Anayasa Bilimi**, BES Yayınları, İstanbul, 1989, s. 76.

²² Bertrand Russell: **Siyasal İdealler**, (Çev. Mehmet Harmancı), Deniz Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1983, s. 23.

²³ Gerek devlet gerekse devlet dışı örgütler olan NGO (Non-Government Organizations) lar tarafından kullanılan başlıca ideolojik araçlar: aile sistemi, eğitim öğretim kurumları, hukuk sistemi, siyasal sistem, meslek kuruluşları ve sendikalar, kültürel sistemler, din ve kitle iletişim araçlarıdır. Günümüzde evrensel gerçeğin ortaya koyduğu sonuç, devleti, tek başına ekonomik yapının belirleyici etkisinde yeniden üretilen ve sistemin temel unsuru olmaktan çıkarmıştır. Örneğin ideoloji ve ideolojik çaba devletin toplumsal hareketliliği hususunda, sınıfsal çatışma şiddetini demokratik standartlar içinde tutarak sosyo-politik yapının anayasal kimlik kapsamında ortaya çıkan bir dinamizmi olarak değerlendirilip yönetilebilmesi her şeyden önce bir “rejim” sorunu olup, bu durum, demokratik yapının rejim halini alıp almadığının kritik noktasını oluşturmaktadır. Çünkü: bahsedilen potansiyel dinamizmin gücünü, yönetebilme yeteneği de şiddet-hukuk ekseninde ve “demokrasi” ölçeğinde “rejim” in kodunu oluşturacaktır. Klasik ekonomi politığın ifadesiyle, tüm bu işlem süreci içinde devletin rolü, toplumsal barışı koruması ve egemen toplumsal ilişkileri yeniden üretmesi olmaktadır.

²⁴ Metin Kazancı: **Kamuda ve Özel Sektörde Halkla İlişkiler**, Turhan Kitabevi, Ankara, 1995, s. 25. Ayrıca bu konuda bkz. İrfan Paçacı: “Polis ve Devlet, (Hukuk Devleti ile Polis Devleti Arasında Kritik Bir Kurum Olarak Emniyet Örgütü)”, **Türkiye Polis Dergisi**, Mart 1998, S. 549, Kurtiş Matbaası, İstanbul, s. 35 vd.

²⁵ Mehmet Tevfik Özcan: “Hukuk İdeolojisi: Adalet Sorununa Sosyolojik Bir Yaklaşım”, **Adalet Kavramı**, (Editör: Adnan Güriz), Türkiye Felsefe Kurumu, Ankara, 1994, s. 73.

²⁶ Detay için Bkz. Louis Althusser: **İdeoloji ve Devletin İdeolojik Aygıtları**, (Çev. Yusuf Alp-Mahmut Özişik), İletişim Yayınları, İstanbul, 1994, s. 32 vd-42 vd. Nicos Poulantzas: “Kapitalist Devlet Sorunu”, **Kapitalist**

kuvvet kullanımını tekeline alma iddiası, onun tanımlayıcı özelliklerinden biridir; ancak rejimler arasında elbette, zor kullanımının miktarı, tipi ve yolları bakımından büyük farklar vardır.”²⁷ Örneğin, “Komünizmle faşizm arasındaki en önemli fark, muhtemelen, ideolojinin mahiyetinde ve onun siyasal süreci etkileyiş tarzındadır.”²⁸

Türk Hukuku açısından baktığımızda bu durumun bilinen ve yaygın örnekleri anayasa düzenlemeleri (omurga hükümler) olarak karşımıza çıkmaktadır. Örneğin, 1982 Anayasasının “Başlangıç” kısmı, “Devletin Temel Amaç ve Görevleri” nin belirtildiği 5.madde, “Temel hak ve hürriyetlerin sınırlanması, kötüye kullanılmaması, kullanılmasının durdurulması” hususlarının yer aldığı 13, 14, 15. maddeler ve 25, 26, 27, 28, 118, 119, 120, 121, 122, 125, 133, 134, 143. maddeleri ile “geçici maddeler” (özellikle geçici madde 15) de ki düzenlemeleri.

2. İnsanın Yönetimsel Gerçeğinin Sihirli Formülü

Altyapı ile politika ve hukuk arasındaki bağlantı ideoloji aracılığıyla gerçekleşmektedir. İdeoloji, bir taraftan yönetme ayrıcalığını elde etme ve sürdürmede siyasal görüş açısı ve değerlendirme tarzı, diğer taraftan hukukça paylaşılan amaç ve değerlerin ifadesi, başka bir yönden de statükoyu korumanın meşrulaştırıcısıdır. Ayrıca, yeni bir hukuk düzeniyle korunacak planlanmış toplumsal düzen tasarımı da bir ideoloji²⁹ ile takdim edilir. İdeolojiler aynı toplumda birden çok sayıda olabildiği gibi, eklemleme tarzına bağlı olarak her bir tekil ideoloji karşımıza değişik koşullarda farklı şekillerde çıkabilmektedir.³⁰

Bu çerçevede; “Yeni hukuk normlarının konulması yani yasama faaliyeti, ideoloji ile hukukun bağlantılarının en iyi gözlemlenebildiği alanlardan biridir. Hukuk kuralı konulurken belli amaç-değerlerin gerçekleştirilmesi hedeflenmiştir. Hukukun yargıç tarafından uygulanışında da ideolojinin önemli bir yeri vardır. Hukuk politikası açısından, yeni hukuk normlarının konulması ve boşlukların doldurulması arasında fark yoktur, zira her ikisinin temelinde de ideolojik bir bakış açısı yer tutar.”³¹

Demokratik düzenlerde gerek hukuksal, gerekse de siyasi nitelikli, “Demokrasiyi haklılaştırma amacını güden girişimlerin pek çoğu, kendi ideallerine oldukça yaklaşan bir demokratik sisteme atıfta bulunmaktadırlar, fakat, ideal

Devlet Sorunu.(Çev.Yasemin Berkman),İletişim Yayınları,S.11-39,(Yayına Hazırlayan:Murat Belge-Atilla Aksoy),İstanbul,1990. s.34vd.

²⁷Juan J. Linz: **Totaliter ve Otoriter Rejimler.**(Çev.Ergun Özbudun),Siyasi İlimler Türk Derneği Yayınları,Ankara,1984,s.64.

²⁸A.g.e.s.88.

²⁹ İdeoloji,bireylerin birer özne olarak tutum ve davranışlarını belli seçilmiş amaç değerler doğrultusunda yönlendirmenin koşullarını sağlar. Detay için bkz.Şerif Mardin: **İdeoloji.** Turhan Kitabevi,Ankara,1982,s.17 vd.

³⁰Mehmet Tevfik Özcan:“Hukuk İdeolojisi:Adalet Sorununa Sosyolojik Bir Yaklaşım”. **Adalet Kavramı.**(Editör:Adnan Güriz),Türkiye Felsefe Kurumu. Ankara, 1994,s.61.

³¹A.g.e.s.72.

siyasal sistemler ve özellikle de ideal devletler hiçbir zaman var olmamışlardır, şu anda da yoktur ve hiç bir zaman olmayacakları da neredeyse kesin olarak bellidir.³²

Öyleyse, "Bütün insan topluluklarında bir kanun vardır. Çağımızın totaliter diktatörlüklerindeyse aşırı bir teknikle sanayileşmiş ekonominin ve böyle bir toplumdaki eli kolu bağlı yürütücüler topluluğunun ihtiyaçlarını karşılamak için geniş bir "yasama" faaliyeti görülür."³³ Siyasal ideallerin eşitlikçi ve özgürlükçü toplumu, "parlamento korunaklı demokrasiler" ile ulaşılamaz bir insanlık mit'i olmaktadır.

Toplumların yönetsel tarihinin değişmeyen gerçeği "yöneten-yönetilen" ikilemi üzerine kurulmuş, insanlığın tabii olduğu en eski ve kalıcı kural bugünkü çağdaş devletlerin kuruluş kanunu olan anayasalarında "egemenlik halkındır ancak onun adına temsilciler-kurumlar kullanır" formülü olarak ifadesini bulmuştur. Bu değişmez sihir gerçeği değiştirebilmiş midir (?) Bu soru insanoğlunun "özgürlük ve eşitliğe" koşturulduğu yüzyılların sonunda ve yeni bir yüzyılın başlangıcında yeniden sorulup değişmeyen cevabı karşısında oluşan yönetim deprasyonunun kurucularında saklı ülkülerin yenilenmesi ile giderilebileceğidir. Yeni yüzyılın orjinalitesi, bu değişmez gerçeğin geleceğe projeksiyonlu argümanlarını yenilemek olmaktadır. Çünkü, gelen yüzyıl yeni kurucuların yüzyılı olacaktır.

V. SİYASAL KURUMLAR VE SİYASAL DEĞİŞME: "ANAYASAL BİR OYUN"

Bir toplumun modernleşmesi incelendiğinde, bu olgunun sosyo-politik, sosyo-ekonomik ve kültürel olmak üzere çok çeşitli alt sistemleri içeren bir süreç olduğu ve bu faktörlerin sıra, hız, zaman, ortam gibi başlıca değişkenlere bağlı olarak gelişim aşamalarını belirlediği ve geleneksel yapıdan modern toplum yapı ve siyasasına dönüştüğü görülmektedir.³⁴

Siyasal kültür, siyasal katılma, siyasal kurumlar ve siyasal bütünleşme bir toplumda siyasal sistemin temel değişkenleridir. Politik nitelikli bu reflektörler

³²Robert A. Dahl: **Demokrasi ve Eleştirileri**,(Çev.Levent Köker),(Türk Siyasal İlimler Derneği-Türk Demokrasi Vakfı Ortak Yayını),Yetkin Basım Yayın,Ankara,1993. s.104.

³³Carl J. Friedrich-Zbigniew K. Brzezinski: **Totaliter Diktatörlük ve Otokrasi**,(Çev. Oğuz Onaran),(Türk Siyasal İlimler Derneği Yayınları),Aydınlık Matbaası,Ankara, 1964,s.8. Totaliter diktatörlüklerin temel özellikleri için bkz..a.g.e.,s.13,14.

³⁴Ancak,belirtmek gerekir ki "modernleşme ve ekonomik gelişme ne Batılılaşmayı gerektirir,ne de bunu doğurur." Bkz.Samuel P. Huntington;"Batı Tek'dir, Ama Evrensel Değildir", **Medeniyetler Çatışması**,(Der.Murat Yılmaz),Vadi Yayınları,Ankara, 1997,s.106. Bu olguya ilişkin olarak bkz. Cemil Oktay: **Siyasal Sistem ve Bürokrasi**,Der Yayınları,İstanbul,1997,s.26vd. İter Turan: **Siyasal Sistem ve Siyasal Davranış**,Der Yayınları,İstanbul,1976,s.33vd.Toplumların kendi iç dinamikleri gelişmenin ve modernleşmenin esasını oluşturmaktadır. Nitekim, bu olgu dikkate alınmadığında az gelişmiş tipolojiler, sosyo-ekonomik ve politik biçimlenmeler ile "sistem" (!) modernleşme, gelişme, demokratikleşme yolunda ülke modeli (?) olarak ortaya çıkmaktadır. Bu konuda bkz.Irfan Paçacı:"Az Gelişmiş Ülke Demokrasileri İçin Yeni Rejim Maketi", **Yeni Yüzyıl**,(Perspektif), 01.07.1997,s.19.

siyasal gelişmeyi etkileyen, siyasal parti, siyasal iktidar, karar alma mekanizması gibi politik yaşamın gerçekleştirilebilirliğini sağlayan kurumlarla birlikte altyapısal dinamizminin egemen unsurunu meydana getirmektedirler.

Bu altyapının kurucu dinamiği ise, toplumların sürekliliğini sağlayan milli kültürün toplumun yeni üyelerine aktarılmasını içeren siyasal toplumsallaştırma sürecinin işlerliği ile yakından ilgilidir. Devlet bu geniş kapsamlı ve karmaşık işlemin temel uygulayıcısıdır. Modern toplum yapısı içinde denetimli ve güdümlü hale gelen kamusal alan ve bu alan içinde değerlendirilen toplumsal yaşam, bireyi aşarak kuşatan, disipline eden yığınsal ve örgütsel yaşam biçimine dönüşmüş ve devlet bu alanın içinde yer almıştır. Bu durum karşılıklı işleyen iki işlevli bir proses ortaya çıkarmıştır. Bu mekanik sürecin merkezinde yer alan siyasetin anlamı ve işlevi de tezat oluşturacak biçimde değişmiştir. Siyasetin doğrudan (kitlesel) örgütler eliyle yürütülür nitelik alması bir yandan bireyi yok ederken diğer yandan da devleti kontrol etme amacında bütünleşmiştir.

Böylece, devlet de (bu) toplumsal örgütleri kontrol altında tutarak sosyal denetleme ve yönlendirme pratiğine ulaşmıştır. Demokrasi adı altında devlet için verilen savaşım aslında devlet cihazının kontrolünü ele geçirme mücadelesi olmaktadır. Diğer bir ifadeyle, hukuk düzeni sosyalin (yukarıda belirttiğimiz) iki gerçeği arasında ki çatışmanın kurumsallaştırılmış biçimleri içinde "rekabete" dönüştürülerek (!) elde edilen dengelerle istikrarın gözetilerek sürdürülmesidir. Devlet var oluşundaki gerçeğin gereğini yerine getirmekte, yönetilen bu kümeleri örgütlü mücadele içine sokarak toplu biçimde kolayca kontrol edebilmekte, tek tek ise vatandaş statüsü ile milli değerler etrafında bütünleştirmektedir.

Öyleyse bir üst siyasi kurum olarak devlet, iki stratejik işlevin³⁵ yerine getirilmesinde şartları ve koşulları anayasa ile belirlenmiş (demokrasi) olan oyuna hakemlik etmektedir. Bu temel işlevin ilki; çoğulculuk, demokratik bir toplumda, bireylerin ve toplulukların örgütlenme ve düşüncelerini açıklaması, siyasi partiler vasıtası ile genel oy mekanizmasına işlerlik kazandırılarak siyasal iktidara aday olma şeklindeki şemasının çalıştırılmasıdır. İkincisi ise, sistem için bu prosedürün içinde yer almayı tehlike oluşturan sapma ve oluşumları krize dönüşmeden uzlaştırmak, engellemek, önlemek veya bertaraf etmektir.³⁶

³⁵Devletin varolmasından kaynaklanan stratejik rolü kurumsallaştırılarak işlevsel mekanizmalar şeklinde somutlaştırılmıştır. Devletin temel rolünü belirleyen manevra negatif ve pozitif işleme/ayırıştırma biçiminde açık ve kapalı (örtülü) olarak gerçekleştirilirken devletin; ideolojik aygıt ve araçları, baskı araçları anayasal-hukuksal düzeyden, yazılmayan/resmi prosedürde yer almayan boyuta kadar geniş bir yelpaze içinde dağılmıştır. Bu yelpazenin ekseni zaman zaman "milli" vizyonlu olup krizle örtüşerek genişleyip daralabilmektedir. Ancak altının çizilmesi gerekir ki bu dağılımın mantığında, her zaman ve her yerde "devlet gerçeği", meşru (formel) ya da meşru olmayan (informel) biçimleri ile devleti kuşatan güçler vardır.

³⁶Bu konunun pratiği için bkz. İrfan Paçacı: <<"Toplumsal Değişim ve Dönüşüm Projesi" Yerine "Kriz Yönetimi Stratejisi">>, *Dünya*, (Yorum-İnceleme), 08.10.1997, s.4. İrfan Paçacı: "Az Gelişmiş Ülke Demokrasileri İçin Yeni Regim Maketi", *Yeni Yüzyıl*, (Perspektif), 01.07.1997, s.19. İrfan Paçacı: "Anayasal Kurumlar Çatışması ve Sorulmuş Bir Soru", *Yeni Yüzyıl*, (Perspektif), 26.06.1997, s.18. İrfan Paçacı: "Türkiye'de Demokrasinin Yeni Mimarisi: Yıldızlı Demokrasi", *Baro Gündemi Dergisi*, İstanbul Barosu Yayını, Eylül 1997, S.4, s.18vd.

Demokratik-liberal sistemin siyasal teorisi üzerine çalışan öncü düşünürlerinden; J. Schumpeter, H.D. Lawless, R. Dahl, S.M. Lispet, G. Sartori, R. Aron, S. Huntington'un da analizlerini kapsayan siyasal yaklaşım biçimlerinin içerdiği demokrasi hipotezlerindeki ortak malzemelerden birini anayasalar klasik tiplemesinde yer alan "yazılı-yazısız", ya da "yumuşak-katı" anayasalar biçimindeki tipoloji teşkil etmektedir. Ancak bu model eklenen yeni kategoriler ile farklılaşmıştır. Bugün anayasa gerçeğini kavramada teorik ve pratik yarar sağlayan yeni anayasacılık yaklaşım ve teknikleri 'hukuk' ve 'gerçek' arasındaki kurumsallaştırma şebekelerine ve yorum biçimlerine göre yeniden şekillenmiştir.³⁷

Bu yenileşmenin ortaya koyduğu gerçek, siyasal iktidarın işleyiş biçiminin informel yapısı ile sosyo-politik güçler dengesinin ilişkilerinde şifrelendirilmiş olan kodlarını (radikal bir çözümlemeyle) yeniden okuyarak, devlet aygıtının "gizli" dehlizlerinden³⁸ gün ışığına mazgallar açma çabasıdır.³⁹ Diğer bir ifadeyle aynı gerçeğin bir başka formülle yazılımı olan bu değişim pratiği, oyunun kurulmasında stratejinin farklılığı olmaktadır.

Bu oyun yönetimlerin kendi oyuncularının değişik üniformalarla anayasa sahasında oynadıkları tek kale demokrasi oyunudur.

VI. SONUÇ YERİNE : "Bir Siyaset Bilimci ve Anayasa Profesörünün Sözü"⁴⁰

"Yeryüzündeki anayasalardan çoğu göstermelidir ve tanımladıkları rejimin, ülkede uygulananla hiç bir ilgisi yoktur. Anayasa, adeta yürürlükteki rejimi gizleyen paravana görevi yapar."

³⁷Bu konuda bkz. İrfan Paçacı: "Anayasal Demokrasi Üzerine Analiz". *Liberal Bakış*, (Forum), 11.11.1997, s.11. İrfan Paçacı: "Politika-Hukuk Diyalektiğinde Anayasa Hukukunun Yeni Açılımları Üzerine Sosyo-Politik Bir Analiz". *Türk Hukuk Enstitüsü Dergisi*, Y.3.S.33, Ankara, Ağustos 1998 s. 17vd.

³⁸Modern kamu yönetiminde temel insan hakları kapsamında, "Kişilerin resmi bilgi ve belgelere ulaşma hakkı" ile "Kamu politikaları üreten organların toplantılarına katılma hakkı" nın benimsendiğini görüyoruz. Bu çerçevede klasik kamu yönetimi ile siyasi iktidarların vatandaşlara devlet yönetimi karşısında asgari sağlamak zorunda oldukları bu haklar kamu yönetiminin sorumluluğu ve çağdaş devlet açısından da yerine getirilmesi zorunlu temel bir yükümlülük olmaktadır.

³⁹Demokratik ülkelerde bu çaba yasama organlarınınca yerine getirilmektedir. Örneğin, 1974-1976 yılları arasında ABD'de çıkarılan bir dizi yasa "Government in the Sunshine Act" (Güneşin Yönetim Yasası): kurul halinde karar veren idarelerin organlarının bütün toplantılarının sadece kamuya açık olması değil, o toplantılara yetkili olarak katılabilme ve görüş açıklayabilme olanağı öngörüyordu. Bu konuda ayrıntılı bir çalışma olarak bkz. İlhan Özay: *İkinci Bine Kayuşurken Güneşin Yönetim*, Alfa Basım Yayım Dağıtım, İstanbul, 1994.

⁴⁰ Maurice Duverger.

VII. KAYNAKÇA

- ALKAN.** Türker - **ERGİL.** Doğu. Siyaset Psikolojisi, Turhan Kitabevi, Ankara, 1980.
- ALTHUSSER.** Louis. İdeoloji ve Devletin İdeolojik Aygıtları, (Çev. Yusuf Alp-Mahmut Özişik), İletişim Yayınları, İstanbul, 1994.
- AŞKUN.** İnal Cem. "Yönetim ve İletişim Bağlamında Yeni Bir Bilim Alanı: Yaşambilim", Kurgu Dergisi, (Açık Öğretim Fakültesi İletişim Bilimleri Dergisi), Anadolu Üniversitesi Yayınları No.871, Eskişehir, S.13, Haziran 1995.
- BUHR.** M. - **Schroeder.** W. - **Barck.** K., Aydınlanma Hareketi ve Felsefesi, (Çev. Veysel Atayman), Birim Yayınları, İstanbul, 1984.
- ÇAĞLAR.** Bakır, Anayasa Bilimi, BFS Yayınları, İstanbul, 1989.
- ÇAVUŞOĞLU.** Naz, Anayasa Notları, Beta Basım Yayın, İstanbul, 1997.
- DAHL.** Robert A., Demokrasi ve Eleştirileri, (Çev. Levent Köker), (Türk Siyasi İlimler Derneği-Türk Demokrasi Vakfı Ortak Yayın), Yetkin Basım Yayın, Ankara, 1993.
- DUVERGER.** Maurice, Politikaya Giriş, Varlık Yayınları, İstanbul, 1984.
- DUVERGER.** Maurice, Batı'nın İki Yüzü, Doğan Yayınevi, Ankara, 1977.
- ERDOĞAN.** Mustafa, Anayasal Demokrasi, Siyasal Kitabevi, Ankara, 1996.
- ERGİL.** Doğu, Toplum ve İnsan, Turhan Kitabevi, Ankara, 1984.
- EROĞUL.** Cem, Anattizeye Giriş, İmaj Yayıncılık, Ankara, 1993.
- FRIEDRICH.** Carl J. - **BRZEZINSKI.** Zbigniew K., Totaliter Diktatörlük ve Otokrasi, (Çev. Oğuz Onaran), (Türk Siyasi İlimler Derneği Yayınları), Ayyıldız Matbaası, Ankara, 1964.
- GÖZÜBÜYÜK.** Şeref, Anayasa Hukuku, Turhan Kitabevi, Ankara, 1998.
- HUBERMAN.** Leo, Feodal Toplumdan Yirminci Yüzyıla, Dost Kitabevi Yayınları, Ankara, 1982.
- HUNTINGTON.** Samuel P., Political Order in Changing Societies, Yale University Press, New Haven, 1968.
- HUNTINGTON.** Samuel P., "Democracy's Third Wave", Journal of Democracy, Vol.2, No:2, (Spring 1991).
- HUNTINGTON.** Samuel P., "Demokrasinin Yönetilemezliği", Medeniyetler Çatışması, (Der. Murat Yılmaz), Vadi Yayınları, Ankara, 1997.
- HUNTINGTON.** Samuel P., "Batı Tek'dir, Ama Evrensel Değildir", Medeniyetler Çatışması, (Der. Murat Yılmaz), Vadi Yayınları, Ankara, 1997.
- HUNTINGTON.** Samuel P., Üçüncü Dalga, Yirminci Yüzyıl Sonlarında Demokratlaşma, (Çev. Ergun Özbudun), Yetkin Yayınları, Ankara, 1996.
- KABOĞLU.** İbrahim Ö., Özgürlükler Hukuku, AFAYayınları, İstanbul, 1996.
- KAPANİ.** Münici, Politika Bilimine Giriş, Bilgi Yayınevi, Ankara, 1996.
- KAZANCI.** Metin, Kamuda ve Özel Sektörde Halkla İlişkiler, Turhan Kitabevi Yayınları, Ankara, 1995.
- KIŞLALI.** Ahmet Taner, Siyaset Bilimi, İmge Kitabevi, Ankara, 1994.
- LINZ.** Juan J., Totaliter ve Oteriter Rejimler, (Çev. Ergun Özbudun), Siyasi İlimler Türk Derneği Yayınları, Ankara, 1984.
- MARDİN.** Şerif, İdeoloji, Turhan Kitabevi, Ankara, 1982.
- OKTAY.** Cemil, Siyasal Sistem ve Bürokrasi, Der Yayınları, İstanbul, 1997.
- OSIPOV.** G., Toplumbilim, (Çev. Ünsal Oskay), Çağ Matbaası, Ankara, 1977.
- ÖZAY.** İl Han, İkinci Bine Kavuşurken Günışığında Yönetim, Alfa Basım Yayın Dağıtım, İstanbul, 1994.
- ÖZCAN.** Mehmet Tefik, "Hukuk İdeolojisi: Adalet Sorununa Sosyolojik Bir Yaklaşım", Adalet Kavramı, Editör: Adnan Güriz, Türkiye Felsefe Kurumu, Ankara, 1994.
- PAÇACI.** İrfan, "Politika-Hukuk Diyalektiğinde Anayasa Hukukunun Yeni Açılımları Üzerine Sosyo-Politik Bir Analiz", Türk Hukuk Enstitüsü Dergisi, Y.3, S.33, Ankara, Ağustos 1998.

- PAÇACI**, İrfan, "Türkiye'de Demokrasinin Yeni Mimarisi:Yıldızlı Demokrasi", Baro Gündemi Dergisi,İstanbul Barosu Yayını, Eylül 1997,S.4.
- PAÇACI**, İrfan, <<"Toplumsal Değişim ve Dönüşüm Projesi" Yerine "Kriz Yönetimi Stratejisi">>,Dünya,(Yorum-İnceleme),08.10.1997
- PAÇACI**, İrfan, "Az Gelişmiş Ülke Demokrasileri İçin Yeni Rejim Maketi",Yeni Yüzyıl,(Perspektif),01.07.1997.
- PAÇACI**, İrfan, "Anayasal Kurumlar Çatışması ve Sorulmamış Bir Soru",Yeni Yüzyıl,(Perspektif),26.06.1997.
- PAÇACI**, İrfan, "Anayasal Demokrasi Üzerine Analiz",Liberal Bakış,(Forum), 11.11.1997.
- PAÇACI**, İrfan, "Polis ve Devlet. (Hukuk Devleti ile Polis Devleti Arasında Kritik Bir Kurum Olarak Emniyet Örgütü)",Türkiye Polis Dergisi,Mart 1998,S.549,Kurtiş Matbaası, İstanbul.
- POULANTZAS**, Nicos, "Kapitalist Devlet Sorunu".Kapitalist Devlet Sorunu. (Çev.Yasemin Berkman). İletişim Yayınları,S.11-39,(Yayına Hazırlayan:Murat Belge-Atilla Aksoy),İstanbul, 1990.
- ROUSSEAU**, Jean Jacques, İnsanlar Arasındaki Eşitsizliğin Kaynağı. (Çev.Rasih Nuri İleri), Say Yayınları, İstanbul, 1986.
- RUSSELL**, Bertrand, Siyasal İdealler, (Çev.Mehmet Harmancı), Deniz Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1983.
- SABUNCU**, Yavuz, Anayasaya Giriş,İmaj Yayıncılık,Ankara,1995.
- SARICA**, Murat, Siyasi Düşünce Tarihi,Gerçek Yayınevi,İstanbul,1987.
- SARTORI**, Givonna, Comparative Consiitutional Engineering,New York University Press,New York,1994.
- SAVAŞ**, Vural F., Anayasal İktisat,Beta Basım,İstanbul,1989.
- TEZİÇ**, Erdoğan, Anayasa Hukuku,Beta Basım,İstanbul,1991.
- TURAN**, İlter, Siyasal Sistem ve Siyasal Davranış,Der Yayınları,İstanbul,1976.
- TOCQUEVILLE**, Alexis De, Amerika'da Demokrasi,(Çev.İhsan Sezal, Fatoş Dilber),Yetkin Yayınları,Ankara,1994.
- TANİLLİ**, Server, Devlet ve Demokrasi,Say Kitap Pazarlama,İstanbul,1985.
- YÜKSEL**, Ahmet Haluk, "İletişimin Toplumsal Boyutu Olarak Kitle İletişimi", Kurgu Dergisi,(Açık Öğretim Fakültesi İletişim Bilimleri Dergisi),Anadolu Üniversitesi Yayınları No:386,Eskişehir, S.7,Ocak-1990.
- ZUBRITSKI**, Y.-**MITROPOLSKI** - **KEROV**, V., İlkel Topluluk,Köleci Toplum, Feodal Toplum, (Çev.Sevim Belli), İlyaz Basımevi, Ankara, 1980.

MUHASEBE EĞİTİMİNDE MESLEK AHLAKININ YERİ VE ÖNEMİ

Araş. Gör. Mine Tükenmez

Araş. Gör. Nilgün KUTAY

Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., İZMİR

GİRİŞ

Tarih boyunca muhasebe mesleği tüm kültürlerde önemli rol oynayan bir meslek olarak görülmüştür. Günümüzde pazar ekonomilerine ilerleyen dünyada uluslar arası yatırımlar ve faaliyetler arttıkça, meslek mensuplarının da daha geniş tabanlı global bir bakış açısına sahip olmaları gerekmektedir.

Mesleğin içinde bulunduğu sürekli değişen ve gelişen ortamlarda işletmeler giderek daha karmaşık düzenlemeler ve işlemler yapmak durumunda kalmaktadır. Bilgi teknolojisindeki hızlı gelişmeler, uluslararası ticaretin artması, birçok ülkede artan özelleştirme çabaları ve çevrecilik olgusu gibi eğilimler tüm kültürlerde muhasebe ve muhasebecilere olan talebi hızla arttırmaktadır.

Bütün bu gelişmelere ve eğilimlere uyum sağlayabilmek amacıyla tüm dikkatler meslek ahlakı(etik) ve sosyal sorumluluk olguları üzerinde yoğunlaşmaktadır. Son yıllarda başarılı sanayileşme süreci gösteren ülkelere bakıldığında meslek ahlakı ve sosyal sorumluluk kavramlarını gelişmenin bir aracı olarak kullandıkları görülmektedir. Bu süreç içinde meslek ahlakı ile şirket yönetimlerinin de otoriter yönetimden demokratik ve merkezkaç yönetime doğru bir değişim gösterdiği görülmektedir. Bunun yanı sıra meslek ahlakı olgusunun işletmenin karlılığını ve verimliliğini artırıcı yönde olumlu etkileri olduğu bir gerçektir.

Sayılan bu gelişmeler uyum sağlanabilmesi meslek mensubu konumundaki kişilerin yetenek ve yeterliliklerinin geliştirilmesine bağlıdır. Kişilerin yeteneklerinin geliştirilmesinin temel yolu eğitimden geçmektedir. Bu eğitim süreci içerisinde meslek gruplarının veya geleceğin muhasebecileri olarak öğrencilerin ahlaki düşünme ve karar verme yeteneklerinin geliştirilmesi büyük bir önem taşımaktadır. Bu amaçla muhasebe mesleğini seçecek kişilerde “doğru ve yanlış” ayırt etmeye yardımcı olacak etik değerlerin oluşturulması ve bu alanda verilecek etik eğitiminin kişilerde etik muhakeme yeteneğini oluşturması ve geliştirmesi sağlanmalıdır (Tükenmez, Kutay, 1996, s.263).

1.GENEL OLARAK MESLEK AHLAKI

İçinde bulunduğumuz dönemde akademisyenler, sosyal faaliyetlerle ilgili gruplar ve yöneticiler örgütler ve toplum arasında oluşturulması gereken ideal

ilişki konusuna girerek daha fazla önem vermekte ve bu nedenle yönetsel karar ve faaliyetlerin önemi daha da artmaktadır. Bu alandaki temel tartışma konularından ikisi; toplumu etkileyen faaliyetlerde örgütün sorumluluğunun ne olduğu ve sosyal problemlerin çözümünde örgütün ne kadar sorumluluk alacağıdır.

Bu iki sorun sosyal sorumluluk kavramının temelini oluşturmaktadır. Sosyal sorumluluk kavramı; her örgütün topluma karşı yerine getirmesi gereken sorumluluklarını kendi örgütsel amaçlarının önünde tutması gerekliliğini ortaya koyan bir kavramdır. Sosyal sorumluluk kavramı ekonomik, yasal, etik ve isteğe bağlı sorumluluklar olmak üzere 4 grupta incelenebilir (Bovee at al.,1993,s.104).

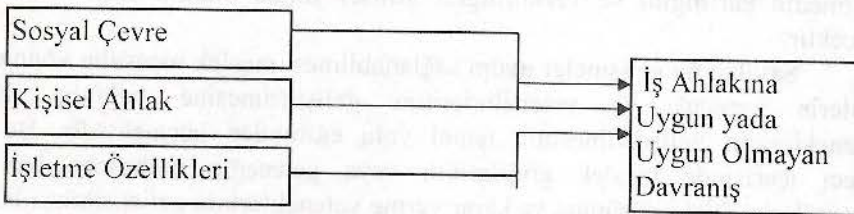
Örgütlerde sosyal sorumluluk kavramı genelde örgütün kendisiyle ilişkilendirilmekteyse de, genelde karar alma yetkisi örgüt içindeki bireylerde toplanmaktadır. Sosyal faaliyetlerle ilgili kararlar yöneticiler tarafından alındığı için, bir örgütün sosyal sorumluluğunu belirleyen temel faktör yöneticilerin doğru ve yanlış ayırt edebilme yetenekleri, diğer bir ifadeyle etik anlayışları (meslek ahlakları)dır (Tükenmez, Kutay, 1996, s.264).

Meslek ahlakı şöyle tanımlanabilir:

“Mesleki davranışla ilgili neyin doğru, neyin yanlış, neyin haklı, neyin haksız olduğu hakkında inançlara dayalı ilkeler ve kurallar topluluğudur.” (Lewis,1995, s.11)

Şekil 1’de görüleceği üzere meslek ahlakı sosyal çevre, kişisel ahlak ve işletme özelliklerinin oluşturduğu bir bütündür. Diğer bir ifadeyle, meslek ahlakının temelini bireysel ahlak, işletme ahlakı ve toplumsal ahlak oluştururken; toplum, müşteriler, rakipler, hissedarlar, yasal ve siyasal çevreyi oluşturan kurumlar da meslek ahlakını etkileyen dış çevre etkenleri olarak ortaya çıkmaktadır .

Şekil 1: İş Ahlakına Uygun Davranışları Etkileyen Faktörler



Kaynak: Selimoğlu, 1997, s.8

İşletmelerde meslek ahlakı sorunları ahlaki ikilem ve ahlaki sapma olarak iki genel kategoride toplanmaktadır. Ahlaki ikilem bir konunun birbiriyle çatışan ancak iki tarafında tartışılabilir doğru yanları olması durumunda ortaya çıkar. Ahlaki sapma ise bir kişi ahlaki olmayan bir karar aldığı zaman ortaya çıkar (Stanford,1993,s.103). İşletmeler meslek ahlakı ile ilgili olarak en çok ahlaki ikilemlerle karşı karşıya gelmektedir.

Son yıllarda ahlaki ikilemlerin çözümünde 6 aşamalı bir süreç ortaya konulmuştur. Bu sürecin aşamaları şöylece sıralanabilir: (Selimoğlu, 1997, s.14)

- 1) İlgili olayların belirlenmesi,
- 2) Bu olaylara dayanarak meslek ahlakı sorunlarının tanımlanması,
- 3) Bu sorun karşısında etkilenecek kişi veya kişileri ve nasıl etkileneceklerinin belirlenmesi,
- 4) Sorunu çözmesi gereken kişinin uygun seçenekleri tanımlaması,
- 5) Her seçeneğin olası sonucunun belirlenmesi,
- 6) Uygun davranışa karar verilmesi.

2. Muhasebede Meslek Ahlakına Duyulan Gereksinim

Muhasebeci formel eğitim ve uygulamada edindiği muhasebe bilgi, beceri ve deneyimlerini talep edenlere muhasebecilik mesleği ile ilgili yasaların ve mesleki kuruluşların öngördüğü sınırlar içinde sunarak yaşamını sürdüren bir profesyoneldir.

Muhasebeci devlete, topluma, mesleki kuruluşlara, müşterilerine ve kendisine karşı sorumlulukları olan bir meslek sahibidir. Buna göre muhasebeci kişisel çıkarları ve karşı karşıya kaldığı sorumluluklar arasında optimal bir denge kurmak zorundadır. Bu denge muhasebeci açısından çetin bir paradoks oluşturur. Zira muhasebeci üstlendiği tüm bu sorumlulukları ve mesleki görevlerini yerine getirirken ahlak kurallarıyla çelişkiye düşebilir, hatta çeşitli problemlerle karşılaşabilir. Meslek mensubunun ahlak açısından ortaya çıkan bu problemlerini gidermede mesleğin gerektirdiği meslek ahlakı olgusu önemli rol üstlenir.

Muhasebe açısından meslek ahlakı işletme meslek ahlakının bir alt dalı şeklinde algılanabilir. Bunun nedeni ise muhasebede meslek ahlakının herhangi farklı bir özelliğinin ve ayrıcalığının olmaması olarak açıklanmıştır. Muhasebede meslek ahlakı müşterilere, halka ve diğer uygulamacılara yüksek standartlara oturtulmuş ahlaki davranışlarla hizmet edilmesi demektir. Söz konusu bu hizmette meslek mensupları uzmanlıkta yeterli sorumluluğa ulaşmış, güvenilirliğini sağlamış, doğru ve tarafsız, olma vasıflarına sahip kişiler olmak zorundadır (Fatt, 1995, s.997).

3.Uluslararası Düzeyde Meslek İle İlgili Düzenlemeler

3.1. A.B.D.'nde Meslek Ahlakı İle İlgili Düzenlemeler

3.1.1 IMA Standartları

Yönetim muhasebecilerinin hizmet ettikleri işletmeye, mesleklerine, kamuya ve kendilerine karşı en yüksek etik davranış standartlarını koruma yükümlülükleri bulunmaktadır. Bu yükümlülüğün bilincinde olan Yönetim Muhasebecileri Enstitüsü (IMA), yönetim muhasebecileri için aşağıdaki standartları belirlemiştir. Yönetim muhasebecileri bu standartlara aykırı

davranışlarda bulunmadıkları gibi işletmeleri içinde başka kişilerinde bu yönde davranışlarına göz yummamalıdır:

- | | |
|---------------|---------------|
| a) Yeterlilik | c)Dürüstlük |
| b) Gizlilik | d)Tarafsızlık |

3.1.2. AICPA Mesleki Davranış Yasası

Amerika'da muhasebede meslek ahlakı olgusunun ilk ortaya çıkışı 1966 yılında AICPA tarafından yayınlanan "Muhasebe Mesleğinde Meslek Ahlakı Standartları" ile olmuştur. Bu standartlar 1988 yılında enstitünün Mesleki Davranış Yasası'nda (Code of Professional Conduct) yapılan bir değişiklikle yeniden düzenlenmiştir. Söz konusu olan bu davranış kuralları olması gereken davranışları içeren genel ilkeler ve meslek ahlakına uygun olmayan davranışları açıklayan özel kurallardan oluşmaktadır. AICPA'nın yayınladığı bu davranış kuralları serbest muhasebecilikle uğraşan tüm AICPA üyeleri için uyulması zorunlu kurallardır.

Mesleki davranış yasınının ikinci bölümünde aşağıda sıralanan 11 adet standart yer almıştır (Uslu, 1997, sy:12)

<u>Standart Numarası</u>	<u>Standart</u>
101	Bağımsızlık
102	Dürüst ve Tarafsız Olma
201	Genel Standartlar
202	Standartlara Uyma
203	Muhasebe İlkeleri
301	Müşteriyle İlgili Bilgilerin Gizliliği
302	Şarta Bağlı Ücret
501	Uygunsuz Davranışlar
502	Reklam Yapma ve Hizmet
	Satışma Yönelik Diğer Talep Biçimleri
503	Komisyon ve Danışma Ücretleri
505	Mesleği İcra Biçimive İsim

3.2. IFAC'ın Meslek Mensupları İçin Meslek Ahlakı Kuralları Yönetmeliği

IFAC'ın 1992 yılında yayınladığı "Meslek Mensupları İçin Meslek Ahlakı Kuralları" yönetmeliği ilk uluslararası bazda hazırlanmış kurallar olması nedeniyle büyük önem taşımaktadır. Söz konusu yönetmelik iki kısımdan oluşmaktadır: Bölüm A, mesleği icra eden tüm muhasebecilere (Serbest muhasebeciler, endüstri muhasebecileri, devlet muhasebecileri, ticaret muhasebecileri ve eğitimciler) uygulanacakken, Bölüm B ise sadece piyasada çalışan serbest muhasebecilere uygulanacak kuralları içermektedir. Bu kurallar şu şekilde sıralanmaktadır:

BÖLÜM A: Tüm Meslek Mensuplarına Uygulanacak Kurallar

1. Tarafsızlık
2. Meslek Ahlakı İnkilemlerinin Çözümü
3. Mesleki Yeterlilik
4. Gizlilik
5. Vergi Uygulamaları
6. Ülkelerarası Etkinlikler
7. İlan Etme

BÖLÜM B: Serbest Muhasebecilere Uygulanacak Kurallar

1. Bağımsızlık
2. Ücretler ve Komisyonlar
3. Diğer Meslek Mensuplarıyla İlişkiler
4. İlan ve Teşvik
5. Müşterinin Parası
6. Faaliyetlerin ve Uygulamaların Birbirine Uymaması

3.3. Türkiye'de Meslek Ahlakı İle İlgili Düzenlemeler

Türkiye'de muhasebe mesleğini düzenleyen yasa ve yönetmeliklere bakıldığında, meslek ahlakıyla ilgili bazı düzenleyici kuralların varlığı görülmektedir. Ancak bu kurallar ayrı bir yönetmelik veya yasa düzeni içinde değildir. Meslek ahlakı ve davranışı ile ilgili çeşitli kurallar çok genel başlıklarla yönetmelikler arasında ayrı yerlere serpiştirilmiştir. Çizelge 1'de söz konusu ilkeler özet olarak sunulmaktadır. Şu anda mesleki faaliyette bulunan meslek mensupları kendi kişisel ahlakları, sosyal çevreleri ve mesleğin gerektirdiği özellikler çerçevesinde oluşmuş meslek ahlakı olguları ile hareket etmektedirler. Oysa bu ilkelerin bütünleşik hale getirilmesi ve ayrıntılı bir yasa veya yönetmelik şeklinde düzenlenerek yürürlüğe konulması zaman geçirilmeden sağlanmalıdır (Güredin, 1997, sy:8).

4. Muhasebede Etik Eğitimi

4.1. Etik Eğitiminin Tarihçesi ve Temel Etik Değerler

Ahlaki eğitimin üniversite eğitimi sürecinde önemli bir yer edinişi ve bu amaçla ortaya konulan çabaların artışı 19. yüzyıla raslamaktadır. Bu dönemde ahlaki felsefe alanında verilen dersler örnek olay çalışmalarıyla desteklenmeye başlamıştır. Ancak izleyen yıllarda ortaya çıkan değişimler bu çabaları işlersiz hale getirmiştir.

20.yüzyılın başlarında ahlaki kod kavramı giderek bozulmaya başlamıştır. Sosyal bilimler felsefeden ayrılarak kendi disiplinlerini kurma yoluna gitmişlerdir. Oluşturulan bu yeni disiplinler önceleri felsefi sorunlara olan ilgilerini

sürdürmüşlerse de izleyen yıllarda bilim adamları kendi disiplinlerinin bilimsel özelliklerinin normatif kararlardan bağımsızlığını ön plana itmeye başlamıştır. (Brackner,1992,s.22)

Bu dönemde yapılan bilimsel araştırmalarda ahlaki değerler sınırlayıcı olarak görülmüştür. Üniversitelerde verilen etik eğitimi kişisel etikten mesleki etiğe yönelmiştir ve bu eğitimin ana temasını *değere dayalı olmayan öğrenme* (value free learning) oluşturmuş, etik ve etik eğitimi geri plana itilmiştir. (Brackner, 1992,s.22).

ÇİZELGE 1: Türkiye'de Yasa ve Tebliğlerde Yer Alan Meslek Ahlakı Kuralları Dağılımı

İLKE VE DAVRANIŞ	3568 SAYILI YASA	SMMM ve YMM Çalışma ve Usul Esasları Hakkında Yönetmelik	Sermaye Piyasası Kurulu Tebliği Seri: X No:16
BAĞIMSIZLIK	Mad.45 Yasalar (altında)	Mad.6 Dürüstlük Güvenilirlik ve Tarafsızlık Mad.9 Bağımsızlık Mad.39 Tasdik Edemeyeceği İşler (altında) Mad.44 Hizmet Akdi ve Çalışmama Mad.47 Meslekle Bağdaşan İşler	Mad.10 Bağımsızlık İlkesi Mad.11 Bağımsızlığı Ortadan Kaldıran Durumlar
DÜRÜSTLÜK VE TARAFSIZLIK		Mad.6 Dür. Güv. Ve Tarafsızlık Mad.8 Sorumluluk (altında)	Mad.12 Mesleki Özen ve Titizlik (altında)
GENEL STANDART STANDART UYUM MUH. İLKELERİ'NE UYUM		Mad.4 Meslek Ünvanı ile Yeterlilik İlkesi Mad.6 Dür. Güv. Ve Tarafsızlık Mad.53 Denetimin Planlanması	Mad.7 Mesleki Yeterlilik Mad.12 Mes. Özen ve Titizlik (altında) Mad.16 Karşılıklı İlişkiler ve Haksız Rekabet Mad.20 Görev Kabulünde Sorumluluk Mad.26 Bağımsız Denetim Planlaması
SIR SAKLAMA	Mad.43 Meslek Sırları	Mad.7 Sır Saklama	Mad.15 Sır Saklama Yükümlülüğü
MESLEK ve MESLEK ONURU İLE BAĞDAŞMAYAN FAALİY.	Mad.45 Yasaklar (altında)	Mad.42 Meslek ve Meslek Onuru İle Bağdaşmayan Haller Mad.43 Ticari Faal. Bulunmama	Mad.13 Ticaret ve Mesleğe Aykırı Faaliyetler
REKLAM YASAĞI	Mad.44 Reklam Yasağı	Mad.45 Reklam Yasağı	Mad.14 Reklam Yasağı
ÜNV.KULLANMA VE ŞİRKETLEŞME	Mad.3 Meslek Ünvanı Mad.45 Yasaklar	Mad.11 Başvurma Mad.13 Ortaklık Bürosu	Mad.3 Kuruluş Şartları

Kaynak: Güredin, 1997, s.10.

Muhasebe eğitimi değere dayanmayan öğrenmeye verilebilecek en iyi örneklerden birisidir. Muhasebe ve diğer işletme disiplinleri ekonomi biliminden doğmuş olmakla birlikte bu disiplinlerle verilen eğitimler etkinlik araçları üzerinde odaklanarak “doğru” ve “yanlış” gibi ahlaki değerleri göz ardı etmiştir.

1970’li yılların başlarında Watergate skandalıyla birlikte etik olmayan davranışlara olan ilgi artmıştır. Etik olmayan davranışlar hakkında yapılan tartışmaların bu denli artması ahlaki eğitimin yeniden canlandırılması yolunda acil bir ihtiyacı ortaya çıkarmıştır.

Günümüzde üniversiteler karar almada etik eğitiminin yeri ve önemi konusuna büyük önem vermektedir. Ancak çoğunlukla, ahlaki değerlerin öğretilmesi konusu gözden kaçırılmaktadır. Etik eğitiminin bir anlam ifade etmesi “doğru” olarak kabul edilen etik değerleri üzerinde bir anlaşmaya varılmasına bağlıdır. Bu değerlerin 10 tanesi Michael Josephson’un “Teaching Ethical Decision Making and Principled Reasoning” adlı çalışmasında ortaya konulmaktadır. Bu 10 temel değer genel ifadelerle doğru ve yanlış ortaya koyan ilkeleri temsil etmektedir. Bu nedenle etik davranış için bir rehber teşkil etmektedir. Söz konusu ilkeler aşağıda sıralanmıştır (Brackner, 1992, s.19) :

- | | |
|------------------|----------------------------|
| 1- Dürüstlük | 6- Başkalarıyla ilgilenmek |
| 2- Doğruluk | 7- Saygı |
| 3- Sözüne tutmak | 8- Sorumlu vatandaşlık |
| 4- Sadakat | 9- Mükemmelliyetçi olmak |
| 5- Adalet | 10-Sorumluluk |

4.2. Etik Öğretilebilir mi?

Günümüzde birçok eğitimci etiğin sınıf içinde öğretilip öğretilemeyeceği konusunda bir tartışmayı sürdürmektedir. Bu konuyla ilgili olarak Harvard üniversitesinin yüksek lisans programında öğrenime başlayan 24-32 yaş grubu arasındaki öğrenciler üzerinde yapılan bir araştırmada bu öğrencilerin değere dayalı kararlar alma yeteneğine sahip olmadıkları ortaya çıkmıştır.

Araştırmanın bir bölümünde bu öğrencilerin verilen bir konuyla ilgili olarak değere dayalı kararlar alabilecek düzeyde kişiler oldukları belirtilmektedir. Ancak öğrencilerin bu tip kararlar alamamalarındaki temel engeller; karar almadaki deneyim eksiklikleri, bu tür kararlar alırken hareketlerinin toplum üzerinde yaratacağı sonuçları tam olarak kavrayamamaları ve liderlik konumunda sahip oldukları değerleri tam olarak ifade edememeleri olarak sıralanmaktadır. Araştırmanın ilginç bir yönü de; öğrencilerin iyi ve kötüyü karşılıklı olarak açık bir şekilde tanımlamalarına ve kendi aralarında güçlü etik değerlere sahip olmalarına rağmen, belli bir iş çerçevesinde kendi davranışlarının toplumu genel olarak nasıl etkileyeceğini görme yeteneğine sahip olmadıklarının ortaya çıkmasıdır.

Araştırmalar aynı zamanda öğrencilerin toplumdaki kültürel ve ekonomik farklılıklardan haberdar olmadığını belirtmektedir. Çalışmada öğrencilerin hangi ekonomik tabakadan geldiklerinin önemi olmadığı, üzerinde durulması gereken konunun kültürel farklılık olduğu vurgulanmaktadır (Poynter, 1994, s.72).

Belli bir işletme kararı alınırken bu karardan toplumun çeşitli kesimlerinin ne şekilde etkilenebileceğinin anlaşılması için öğrencilerin en azından toplumun farklı kesimleri hakkında temel bilgiye sahip olması gerekmektedir. Sosyal, politik ve ekolojik güçler tek başlarına anlaşılabilirdiği halde, bu güçlerin birbirleriyle olan ilişkilerinin anlaşılabilmesi öğrencilerin temel problemlerinden biri olarak ortaya konmuştur.

Çalışmanın sonuçlarından biri de, etik eğitimi programının başarılı olabilmesi için fakültenin büyük bir çoğunluğunun bu programı desteklemesi gerektiğidir. Bu ihtiyaç karşısında etik dersinin ders programına entegre edilmesi için birtakım gerekli koşullar belirlenmiştir. Burada uygulanan strateji, fakülte öğretim üyeleriyle bireysel görüşmeler yapılarak bu koşulların belirlenmesi, daha sonra bu koşulların fırsatlara dönüştürülmesi biçiminde ifade edilebilir.

Söz edilen bu koşullar; bireysel etiğe karşı örgütsel etik anlayışı, etiğin belirli fonksiyonel alanlara bağlanabilmesi için daha çok araştırmaya duyulan ihtiyaç, sınıflarda işbirliği ve güven ortamının gerekliliği, fakültenin kendi değer sistemini gözden geçirmesi, fakültenin etik eğitime gösterdiği istek, öğrencilerin statükosu, bilginin bölümlere ayrılması ve karşılık etiğin bunlara entegrasyonu, amaçların belirlenmesi ve başarı ölçülmesi ile yüklü bir ders programı içerisinde etik konusuna kısıtlı bir yer ayrılmasıdır (Poynter, 1994,s.72).

Sayılan bu koşullar belirlendikten ve anlaşıldıktan sonra her bir koşul fakültenin gelişimine ve kaynak tahsisine göre ele alınabilir. Bu aşamadan sonra, geleceğin muhasebecilerini işletme kararlarındaki etik konularına karşı ne şekilde hazırlamak gerektiği sorusunun yanıtı araştırılacaktır.

4.3. Muhasebede Etik Eğitimi Araştırmaları

Yaklaşık 10 yıl önce bilgisayarların muhasebe eğitiminde kullanımı konusu gündemde iken, günümüzde etiğin muhasebe öğrencilerine ders olarak verilmesi konusu önem kazanmıştır.

Etiğin öğretilbildiği yerlerde ölçülebilir bir etki ortaya çıkmaktadır. Bu amaçla Northwestern Üniversitesi araştırmacıları, Chicago'da ki orta öğretim kurumlarında zorunlu etik derslerinin etkisini incelemiştir. Programın uygulandığı okullarda okuldan kaçma olaylarında ve disiplin suçlarında önemli iyileşmeler yaşandığı belirlenmiştir. Yapılan çalışmalar etik eğitiminin davranışlar üzerinde pozitif etkisinin olduğunu ortaya koymuştur (Smith, 1993, s.18).

Etik derslerinin uygulanmakta olan muhasebe programlarına entegre edilmesi kolay olmamakla beraber, oldukça gereklidir. Bugünün öğrencilerinin

yarının yöneticileri, bankacıları, finans danışmanları ve muhasebecileri olacakları düşünüldüğünde bu kişilerin dürüstlüğü büyük önem kazanmaktadır.

Etik eğitimini içeren ders programlarında önemli görülen amaçlar Loeb (1988) tarafından muhasebeye uyarlanmıştır. Çizelge 2’de sunulan bu amaçlar çok geniş olmalarına rağmen etik eğitimi ile ilgili konuların incelenmesinde bir temel oluşturmaktadır:

Çizelge 2: Muhasebede Etik Eğitiminin Amaçları

Muhasebede Etik Eğitiminin Amaçları

1. Muhasebe eğitimini ahlaki konularla ilişkilendirmek,
2. Muhasebedeki ahlaki konuları tanımlamak,
3. Ahlaki zorunluluklar ve sorumlulukların anlaşılmasını sağlamak,
4. Ahlaki ikilem ve çatışmalarla başa çıkma yeteneğini geliştirmek,
5. Muhasebe mesleğindeki belirsizliklere dikkati çekmek,
6. Ahlaki davranışlardaki bir değişiklik için zemin oluşturmak,
7. Genel ahlak ile muhasebe ahlakı arasındaki ilişkiyi belirlemek.

Kaynak: Loeb, 1988, s.322.

Etik eğitiminin amaçları öncelikle ahlaki konular olabilir. Ancak Shenker’in de (1990) vurguladığı gibi “etik eğitimi farklı öğrencilerin farklı ahlaki olgunluk seviyelerinde hareket ettiklerinin farkında olmalarıdır.”

Kohlberg altı tane ahlaki olgunluk aşaması ile birlikte onların bireyin “ahlaki yükümlülük duygusu” ve “ahlaki zıtlıklarla uğraşabilme” yeteneği üzerindeki etkilerini tanımlamıştır (Loeb, 1988, s.322). Çizelge 3 “kurulu bütünlükler” adını verebileceğimiz altı aşamayı belirtmektedir.

Çizelge 3: Ahlaki Gelişimin 6 Basamağı

Prekonvansiyonel seviye: Odak Noktası Kişidir
1. Basamak: İtaat Etme 2. Basamak: Maddi Bencillik ve Basit Değişim
Konvansiyonel Seviye: Odak Noktası İlişkilerdir
3. Basamak: Kişilerarası Uyum 4. Basamak: Kanunlara ve Sosyal Düzene Uyum
Post-Konvansiyonel Seviye: Odak Noktası Kişisel Olarak Sahip Çıkılan İlkelerdir.
5. Basamak: Toplumsal Fikir Birliği 6. Evrensel Ahlak Birliği

Kaynak: Ponemon, 1993, s.188

Muhasebede etik eğitiminin ne şekilde verilmesi gerektiği sorusu, ayrı bir etik dersinin konulması ya da etik konularının mevcut muhasebe derslerinin içine eklenmesi ikilemini karşımıza çıkarmaktadır. Yapılan çalışmalar geleneksel muhasebe programları ile eğitim gören öğrencilerin yüksek düzeyde etik muhakeme geliştiremediklerini göstermektedir. Armstrong 1989 yılında yaptığı çalışmasında etik konularının muhasebe derslerine eklenmesinin öğrencilerin ahlaki gelişimini güçlendirmeyeceğini belirtmektedir. Araştırmacı, muhasebe ders programlarına etik konulu bağımsız bir dersin ilave edilmesini önermektedir. Hem Armstrong (1990), hem de Loeb (1988) her iki yaklaşımın güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koyarak, bu yaklaşımların aynı anda uygulanması gerektiği sonucuna varmışlardır.

James Rest 1986 yılında yazdığı kitabında değişik etik eğitimi metodlarının etkinliğini belirlemek amacıyla 55 araştırmayı gözden geçirmiştir. Bu araştırmalar çeşitli disiplinlerde okutulan yüksek öğrenim dersleri (tıbbi etik, felsefe, psikoloji vb.) ile ahlaki gelişimle ilgili pre ve post testlerinden oluşmaktadır.

Rest'in yaptığı bu çalışmadan yola çıkılarak, öğrencilerin ahlaki gelişimini arttırmayı hedefleyen bir etik eğitimi dersinin aşağıdaki özelliklere sahip olması gerektiği sonucuna varılmıştır.

a- İki dilem tartışmaları (örnek olay çalışmaları)

b-Bir dersin en az 3-12 hafta sürmesi

c-12 haftadan fazla süren dersler 3-12 hafta süren derslerden daha fazla bir etki yaratmamaktadır.

d-3 haftadan az süren dersler öğrencilerin ahlaki gelişimlerinde artış yaratmamaktadır.

e-Kohlberg'in 6 basamaklı ahlaki gelişim teorisi öğrencilere verilmelidir.

Yukarıda sayılan bileşenler yanında muhasebe öğrencilerine verilecek etik ve profesyonellik (E&P) derslerinin, teorik bir temelle desteklenmesi gerekmektedir. Öğrencilere muhakeme güçlerini geliştirecek teorik araçları vermeden bir dizi örnek olay çalışmasının içine sokmak, şimdi ya da gelecekteki meslek yaşamlarında uygun muhakeme yapma yeteneklerini geliştirmeleri için faydalı olmayacaktır.

Değinilen bu teorik bölüm 3 aşamadan oluşmaktadır. Felsefeden alınan geleneksel etik teorileri, ahlaki gelişim teorileri ve meslek sosyolojisi. İlk 2 aşamada yapılan çalışmalar öğrencilerin etik ikilemlerle karşılaştıklarında karar verme ve sonuç çıkarma yeteneklerini geliştirecektir. 3. Aşamada yapılan çalışmalar ise en az şu iki amacın elde edilmesini sağlayacaktır:

1-Öğrenciler, meslek mensupları olarak toplumda oynayacakları rollerini, mesleki görevlerini ve

2-Muhasebe mesleğinin toplumda oynadığı rolü, mesleki ilkelerin belirlenmesi ve revize edilmesinde kendilerine düşen sorumlulukları daha iyi anlayacaklardır. Muhasebede verilecek E&P dersleri aynı zamanda resmi konularda da öğrencileri aydınlatmalıdır. Örneğin AICPA Mesleki Davranış Kodu, IMA Davranış Kodu.

Ancak mesleki rehberlerin öğrencilere sunulmasında dikkat edilmesi gereken nokta, çeşitli kodlar veya kuralların ayrıntılarıyla öğretilmesi yerine, bunlara temel teşkil eden ilkelerin vurgulanmasıdır. Bu sayede detaylı kuralların olmadığı durumlarda öğrencilerin sonuç çıkarma yeteneklerinin daha çok gelişmesi sağlanacaktır.

E&P programlarında yer alması gereken bir diğer konu toplumun meslekten beklentileridir. Toplumun meslekle ilgili beklentilerinin mesleğin performansında önemli ölçüde farklı olduğu durumlarda bir "beklenti boşluğu" yaratılmış olur. Bu boşluğun kapatılması ya halkın eğitimi (toplumun beklentilerini değiştirme) ya da mesleğin kendisinde değişiklikler yapılmasıyla mümkün olabilir. Bu nedenle de muhasebe mesleğinin ve muhasebecilerin her zaman için toplumun beklentilerinden haberdar olmaları ve bu konunun E&P derslerine dahil edilmesi gerekmektedir.

SONUÇ

Son yıllarda muhasebe eğitimcileri kendilerini gözden geçirme eğilimi içine girmişlerdir. Aynı zamanda dış çevrelerdeki gruplar da muhasebe mesleğini gözleme alışkanlığı taşımaktadır. Eğitimcilerin muhasebede teknik detaylara verdikleri önemi azaltmaları ve kritik düşünme, meslek ahlakı ve uzmanlık gibi faktörler üzerinde daha çok yoğunlaşmaları hakkında bir fikir birliği oluşmaya başlamıştır.

Meslek ahlakı olgusunun geliştirilmesi ancak toplumun tüm kesimlerinin etkin bir şekilde katılımıyla gerçekleştirilebilir. Bu nedenle meslek örgütünde hazırlanacak olan meslek ahlakı kurallarını tamamlayıcı nitelikteki yasal düzenlemelerin bir an önce yapılması gerekmektedir.

Diğer yanda gelişmiş ülkelerde olduğu gibi meslek ahlakına uygun davranışların da eğitim yoluyla kazandırılabilceği gözden kaçırılmamalıdır. Bu nedenle meslek ahlakı kurallarının yazılı olarak hazırlanması ve muhasebe derslerinin okutulduğu orta dereceli okullarda ve üniversitelerde muhasebe ders programlarının içine meslek ahlakının ders ya da konu olarak dahil edilmesi ülkemizde şu anda uygulanmayan ancak uygulanması gerekli bir öneri olarak sunulabilir.

KAYNAKLAR

- 1- Bovee, C.L., Thill, J.V., Wood, M.B., Dovel, G.P., Management, McGraw Hill, 1993.
- 2- Brackner, J.W., "History of Moral and Ethical Education", Management Accounting, July 1992.
- 3- Fatt, J.P.T., "Ethics and the Accountants", Journal of Business Ethics. Volume 14, 1995 .
- 4- Güredin, E., "Muhasebe Denetimi Mesleğinde Ahlakın Yeri ve Önemi, Türkiye III. Muhasebe Denetimi Sempozyumu, 30 Nisan-4 Mayıs 1997, Alanya.
- 5- Lewis, P.A., Management Challenges in the 21 st Century, St Poul-West Publishing, Minneapolis, 1995.
- 6- Ponemon, L.A., "Can Ethics Be Taught in Accounting?" Journal of Accounting Education, Volume 11, 1993.
- 7- Poytner, H., Thomas, C., "Review- Can Ethics Be Taught ?", Management Accounting, January 1994.
- 8- Selimoğlu, S.K., "Muhasebeye Meslek Ahlakı (Etik) Yaklaşımı". Türkiye III. Muhasebe Denetimi Sempozyumu, 30 Nisan- 4 Mayıs 1997, Alanya.
- 9- Smith, M., "Teaching Ethics An Update Part I", Management Accounting, March 1993.
- 10- Stanford, S.E., "Ethics". Internal Auditor, June 1991.
- 11- Tükenmez, M., Kutay, N., "Muhasebeye Mesleki Eğitim ve Etik", Türkiye XV. Muhasebe Eğitimi Sempozyumu, 13-17 Kasım 1996, Manavgat Antalya.
- 12- Uslu, S., "Muhasebe Mesleği Meslek Ahlakı ve Moral Değerler". Türkiye III. Muhasebe Denetimi Sempozyumu, 30 Nisan-4 Mayıs 1997, Alanya.

GLOBALLEŞMENİN GETİRDİĞİ ULUSLARARASI MUHASEBE SORUNLARI VE ULUSLARARASI MUHASEBEDE YENİ BOYUTLAR

Araş.Gör. Hüseyin YILMAZ

Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İZMİR

I. GİRİŞ

Günümüz dünyasında ulaştırma ve haberleşmedeki hızlı gelişmeler bütün ülkeleri küçük bir gezegen haline dönüştürmüştür. Bu durumdan işletmeler ve iş dünyası önemli derecede etkilenmiş ve faaliyetlerinde global yönelimlere ağırlık vermeye başlamışlardır. İşletmelerin globalleşmesi kararlarının ve uygulamalarının da globalleşmesini gerektirmektedir. İşletmelerin muhasebe işlem ve uygulamalarının globalleşmesi henüz tamamlanamamış olmasına karşın bu yönde gelişmeler devam etmektedir. Bu makalenin amacı uluslararası muhasebenin dinamiklerini, uluslararası muhasebede karşılaşılan sorunları ve uluslararası muhasebede yeni boyutları araştırmaktır.

II. ULUSLARARASI MUHASEBENİN DİNAMİKLERİ

A. Uluslararası İşletmeciliğin Muhasebe Boyutu

İşletmelerin uluslararası muhasebe ile ilişkisi genellikle ithalat veya ihracat faaliyeti ile başlamaktadır. İhracat durumunda, bir ulusal işletme yabancı bir müşteriden sipariş emri alır. Söz konusu sipariş veren işletmeye satış yapmak istediğinde özellikle söz konusu yabancı müşteri kredili mal almak istediği zaman işletmenin müşteriyi araştırması gerekmektedir. Bu prosedür görüldüğü kadar kolay olmamaktadır. Müşteri mali tablolarını ihracatçı işletmeye takdim etse de bunların açıklanması ihracatçı işletme için zor olmaktadır. Söz konusu tablolar yabancı dilde ve işletmenin muhasebecilerinin bilmediği muhasebe varsayım ve prosedürleri esas alınarak hazırlanmıştır. Uluslararası ticarete yeni başlamış olan bir işletme muhasebe uygulamaları konusunda uluslararası uzmanlığı olan bir bankadan veya muhasebe firmasından bilgi alabilir. Eğer müşteri kendi para biriminden ödeme yaparsa ihracatçı işletme siparişin yerine getirildiği ve ödemenin yapıldığı zaman dilimi arasındaki döviz kuru farklılıklarından doğan potansiyel kar ve zararlar konusunda dikkatli ve bilgili olmalıdır. İthalatçı açısından ise ihracatçı firmanın ödemenin kendi para biriminden yapılmasını istemesi veya ithalatçının ihracatçının güvenilirliği konusunda bilgi sahibi olmak istemesi durumunda uluslararası bir bankaya veya muhasebe firmasına danışması gerekmektedir. Lisans anlaşmaları durumunda, lisans verilecek yabancı işletmenin seçimi, performans değerlemesi, şerefiye ve teknik ödemeler ve yabancı para

akışlarının vergi ve mali tablolara yansıtılması gereksinimi nedeniyle uluslararası muhasebeye gerek duyulmaktadır. İşletmenin yabancı ülkelerde şube açması durumunda söz konusu şubenin muhasebe uygulaması şubenin açıldığı yabancı ülkenin otoritelerinin muhasebe taleplerini karşılaması gerekir. Ayrıca şubeyi kurma, kontrol etme ve değerlendirme amacıyla mali tabloların konsolide edilmesi gerekmektedir. Bu amaçla finansal ve vergi ile ilgili bilgi gereksinimini karşılayacak düzeyde bir yönetim bilgi sisteminin kurulması zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Uluslararası muhasebe bilgisi satış bürosu veya depo kurma, başka bir şirket ile ortak girişim, mevcut bir şirketi satın alma, yabancı ülkelere borç bulma ve hisse senedi ve tahvil ihracı durumlarında da gereklidir. Daha düşük faiz oranları veya daha uygun döviz kuru hareketleri nedeniyle dış ülkelere borçlanma ve dış ülke sermaye piyasalarında hisse senedi veya tahvil ihracı finansman giderlerinin azaltılmasına katkıda bulunacaktır. Bu avantajdan yararlanmak amacıyla işletmeler ilgili yabancı yasalar, düzenlemeler, ticari gelenekler, vergi ve muhasebe uygulamalarını bilmek zorundadır (Radebaugh ve Gray, 1993 ; 7-8).

B. Uluslararası Muhasebenin Konusu

Uluslararası muhasebe çalışmaları başlıca iki alana ayrılır. Bunlar tanımlayıcı / karşılaştırmalı muhasebe ve uluslararası işlemler / çok uluslu girişimlerin muhasebe boyutlarıdır. Birinci alan muhasebenin yapısını ve kullanımını anlamaya esas teşkil etmektedir. Seidler bir kişinin kendi ülkesinde çalıştığı derinlikte muhasebe çalışmasını başka ülkelere de yapmasının olanaksız olduğu görüşünü ileri sürmektedir. Farklı ülkelerdeki muhasebe çalışmalarında ortak kuramsal benzerliklere karşın, uluslararası farklılıkları yaratan güçler ve koşullar önemli sorunlar yaratmaktadır. Yabancı para birimi kullanılarak hazırlanan finansal tabloların ana para birimine çevrilmesi, bilgi sistemleri, bütçeler ve performans değerlemesi, denetim ve vergiler çokuluslu işletmeler tarafından karşılaşılan önemli finansal problemlerden bazılarıdır (Radebaugh ve Gray, 1993; 8).

Uluslararası Muhasebe dünya genelindeki finansal durum ve faaliyet sonuçlarının ulusal para bazında raporlama ve kontrol etme süreci olarak tanımlanabilir. Ülkeler arası uygulama farklılıklarının muhasebesi, yabancı finansal işlemlerin ulusal para bazında ölçümü ve yabancı ülkelerdeki faaliyetler nedeniyle oluşan ilave işletme riskinin kontrolü uluslararası muhasebeyi ilgilendiren önemli konulardandır (Vancil, 1973;1103).

C. Muhasebe Üzerindeki Çevresel Etkiler

Muhasebe ve muhasebe raporlarının açıklanması konusundaki uygulamalar çeşitli ekonomik, sosyal ve politik faktörlerden etkilenmektedir. Bu faktörler:

1. İşletmelerin mülkiyet yapısı,
2. İşletmelerin faaliyet alanları,
3. Finansman kaynakları ve sermaye piyasasının gelişme düzeyi,
4. Vergi sisteminin yapısı,
5. Muhasebe mesleğinin varlığı ve önemi,
6. Muhasebe eğitimi ve araştırmasının durumu,
7. Politik sistemin yapısı,
8. Sosyal iklim,
9. Ekonomik büyüme ve gelişme aşaması,
10. Enflasyon oranı,
11. Hukuk sisteminin yapısı,
12. Muhasebe mevzuatının yapısı.

Ülke seviyesinde muhasebe sisteminin yapısı bu çevresel faktörlere göre değişmekte ve bu faktörler yerleşik davranış kalıplarını güçlendirmektedir (Radebaugh ve Gray, 1993; 43).

D. Muhasebe Değişikliği İçin Uluslararası İtici Güçler

Muhasebe değişikliği için uluslararası itici güçler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Radebaugh ve Gray, 1993; 43):

1. Artan ekonomik ve politik bağımlılıklar,
2. Direkt dış yatırımlarda yeni gelişmeler,
3. Çok uluslu şirket stratejilerinde değişimler,
4. Yeni teknolojinin etkisi,
5. Uluslararası finansal piyasalardaki hızlı büyüme,
6. Ticari ve mali hizmetlerin büyümesi.
7. Uluslararası mevzuat hazırlayan kuruluşlarının faaliyetleri.

E. Kültür, Toplumsal Değerler ve Muhasebe Alt Kültürü

İşletmeciliği etkileyen kültürün yapısal bileşenleri bireycilik-toplumculuk, merkezîyetçilik-ademi merkezîyetçilik, belirsizlik ve çekingenlik duygularının derecesi ve kitlesel üretim veya küçük ölçekli üretim tarzını benimseme olarak sınıflandırılabilir. Söz konusu kültürel değerler dünyadaki kültür bölgelerine göre değişmektedir. Söz konusu kültür bölgeleri gelişmiş latin (Belçika, Fransa, Arjantin, Brezilya, İspanya, İtalya), az gelişmiş latin (Kolombiya, Ekvator, Meksika, Venezuela, Kosta Rika, Şili, Guatemala, Panama, Peru, Portekiz, El Salvador, Uruguay), gelişmiş Asya (Japonya), Afrika (Doğu Afrika) , az gelişmiş Asya (Endonezya, Pakistan, Tayvan, Tayland, Hindistan, Malezya, Filipinler), yakın doğu (Arap ülkeleri, Yunanistan, İran , Türkiye, Yugoslavya), Asya eski koloni (Hong Kong, Singapur), Alman (Avusturya, İsrail, Almanya, İsviçre), Anglo (Avustralya, Kanada, İrlanda, Yeni Zelanda, İngiltere ,A.B.D. , Güney

Afrika) ve İskandinav (Danimarka, Finlandiya, Hollanda, Norveç ve İsveç) kültür bölgelerinden oluşmaktadır.

Muhasebe literatürü ve uygulamalarının araştırılmasından ortaya çıkarılan muhasebe değerleri profesyonelizm, devlet kontrolü, standardizasyon-esneklik, muhafazakarlık, iyimserlik, gizlilik ve şeffaflıktır. ABD gibi bireycilik yönü ağır basan toplumlarda profesyonelizm, şeffaflık, esneklik ve iyimserlik değerleri geçerlidir. Eski komünist blok ülkelerinde devlet kontrolü, standardizasyon, muhafazakarlık ve gizlilik esastır. Tayland gibi belirsizlik-çekinme duygularının güçlü olduğu toplumlarda da eski komünist blok ülkelerinde görülen muhasebe değerleri geçerli olmaktadır.

Profesyonelizm, standardizasyon veya esneklik tercihi muhasebe mesleğinin toplumdaki etkinlik ve önemini ve muhasebe uygulamalarının kamu otoriteleri tarafından zorunlu tutulma ve nitelik ve nitelik yönünden denetlenme derecesini, muhafazakarlık veya iyimserlik tercihi varlıkların ve karın ölçümünü, gizlilik-şeffaflık tercihi ise bilgi açıklama veya kamuyu aydınlatma sistem veya uygulamalarını etkilemektedir. Türkiye'nin muhasebe ölçüm ve kamuoyu aydınlatma kültürü gizlilik ve muhafazakarlık değerlerini benimsemektedir (Radebaugh ve Gray, 1993; 68-76).

F. Muhasebe Ülkelerinin Gelişimini Etkileyen Faktörler

Bir ülkede muhasebe geleneklerini etkileyen faktörler şunlardır(Vancil, 1973 ; 1104):

- borçlu ülkelerin muhasebe ilkeleri genellikle sermaye arz eden alacaklı ülkelerin muhasebe ilkelerini izlemektedir,
- yasal geleneklerin muhasebe üzerinde önemli etkisi vardır,
- vergi yasaları ve düzenlemeler vergi ve finansal muhasebeyi etkilemektedir,
- farklı muhasebe felsefeleri ve ticari gelenekler muhasebe ilkelerindeki değişiklikleri etkilemektedir.

III. ULUSLARARASI MUHASEBEDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Uluslararası muhasebede karşılaşılan sorunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Radebaugh ve Gray, 1993; 559-569) :

A. Dünya Ülkelerindeki Ekonomik Yapı Değişikliği ve Ekonomik Gelişmeler Nedeni ile Ortaya Çıkan Muhasebe Sorunları

Özellikle eski SSCB'nin dağılması ile ortaya çıkan BDT ülkeleri, diğer eski Sovyet Cumhuriyetleri, doğu Avrupa ülkeleri ve gelişmekte olan ülkelere muhasebenin transformasyonu veya geliştirilmesi gereksinimi ortaya çıkmaktadır.

1. Eski SSCB ve Doğu Avrupa'daki Gelişmeler

Eski Sovyetler Birliği muhasebe sisteminde gelirler nakit esasına göre giderler ise tahakkuk esasına göre kaydedilmekteydi. Gider kaydı için ödeme gerekmiyordu. Karı hesaplama amacıyla üretim maliyetinin hesaplanması da aynı esasa göre yapılmaktaydı. Ayrıca , ürün maliyeti ve dönem giderleri arasında ayırım yapılmaması nedeniyle ürün maliyeti içindeki genel üretim giderlerinin belli bir oranı gelecek yıllardaki envanter maliyetine veriliyordu. Net kar aynı zamanda kar dağıtım sisteminden etkilenmekteydi. Sovyetler Birliğinde vergi sonrası esasına göre farklı fonlar yaratılmaktaydı, fakat Sovyetler Birliği dağılmadan önce vergi öncesi esasına göre fon hesaplama anlayışı benimsenmeye başlanmıştı. Sovyetler birliğinin dağılmasından sonra kurulan yeni bağımsız ülkelerin politik ve ekonomik sistemlerini değiştirmeye başlamasıyla birlikte muhasebe sistemi ve mesleği de gelişmeye başlamıştır. Muhasebe değişikliğinin diğer bir nedeni de ortak girişimler ve direkt dış yatırımların teşvik edilmesi olmuştur. Bu durum, Sovyet ve uluslararası muhasebe uygulamaları arasında rekabet yaratmaya başlamıştır. Sovyetler Birliği sonrası kurulan tüm bağımsız devletler yeni piyasa ekonomisi yönelimli muhasebe ilkelerinin geliştirilmesine başlamıştır. Bu ülkeler muhasebe sistemlerinin geliştirilmesi konusunda kendi aralarında işbirliği yapmamaktadır.

2. Gelişmekte olan Ülkelerdeki Değişiklikler

Japonya'nın ekonomik başarısı ve çok uluslu işletmelerin yeni endüstrileşmiş ülkeler denilen bazı Asya ülkelerindeki faaliyetleri söz konusu ülkelerin muhasebe sistemlerinin Batı Avrupa ve ABD' den etkilenmesine neden olmuştur. Gelişmekte olan ülkeler homojen değildir, fakat bazı politik ve ekonomik problemleri benzerlik göstermektedir. Bu da bazı muhasebe problemlerine neden olmaktadır. 1991 yılında Birleşmiş Milletler'in yapmış olduğu bir araştırmaya göre 18 Afrika Ülkesinde toplam olarak sadece 50 nitelikli muhasebeci vardır. Söz konusu araştırma bulguları bu ülkelerde kamu sektörü muhasebesinin çok yetersiz , bütün seviyelerdeki eğitimin yetersiz, muhasebe teknisyenlerinin niteliklerinin çok düşük olduğunu, muhasebe standartlarına ve bu standartların geliştirilmesine çok az önem verildiğini, Fransa ve İngiltere'de geliştirilen muhasebe sistem ve standartlarına aşırı bağımlılık olduğunu, Afrika'daki küçük ülkelerin ulusal muhasebe mesleği geliştirme ve bunu destekleme için gerekli yeteneğe sahip olmadığını ortaya koymuştur. Bu konuda Asya'daki ve Latin Amerika'daki gelişmekte olan ülkeler daha iyidir. Bu ülkeler özellikle hisse senedi piyasalarına ve yabancı yatırımlara önem vermektedir. Söz konusu ülkelerde hükümetlerin özel sektöre gittikçe daha çok önem vermesi ve özel sektörü desteklemesi ve küçük işletmelerin büyümesi muhasebe ve finansal yönetim sistemlerinin kurulması problemlerini gündeme getirmiştir. Aynı problem

eski Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa ülkeleri için de geçerlidir.

B. Finansal Muhasebe ve Raporlama Sorunları

1. Uluslararası Ortak Girişim Muhasebesi

Çok uluslu işletmeler, birden fazla yabancı ülke işletmesi veya hükümeti arasında kurulan Ortak Girişim'lerin finansal kontrolü, kar ölçümü ve faaliyet değerlendirmesi konularında farklı kültürel yapı ve muhasebe gelenekleri nedeniyle bazı problemler ortaya çıkmaktadır.

Ortak girişim muhasebesi öz sermaye ortaklığı anlayışıyla geliştirilmiştir. Ancak, günümüzdeki stratejik işbirliği şeklindeki ortak girişimler bu görüntüyü değiştirmektedir. Özsermaye dışı yollarla yapılan birleşmeler muhasebe problemi yaratmaktadır.

2. Karşılaştırmalı Uluslararası Kamu Sektörü Muhasebesi

Özelleştirme aşamasında yararlanılan muhasebe ve kontrol sistemlerindeki değişikliklerin yapısı ve önemi başlıbaşına bir araştırma konusu teşkil etmektedir. Özelleştirme süreci kolay değildir. İstikrarsız ortamlarda gelecekteki nakit akımlarını tahmin etmek yatırımcılar için oldukça zordur. Çünkü bu tip ortamlarda hisse senedi fiyatları yeni yeni oluşmaya başlamıştır. Bu tür ortamlarda toplumun hisse senedi değerini anlaması ve finansal tabloları açıklaması sorun oluşturmaktadır.

3. Hisse Senedi Piyasalarının Gelişmesi

Birçok Doğu Avrupa ülkesi ve gelişmekte olan ülkede hisse senedi piyasalarının başarılı bir şekilde gelişmesi için gereken düzenleme ve yatırımcıyı koruma konusunda bazı problemler vardır. Gelişmiş ülke borsalarının yeni piyasalar için örnek olup olamayacağı, yerel gereksinimler ve kültürlerin muhasebe ve kamuyu aydınlatma ile ilişkilendirilip ilişkilendirilemeyeceği, uluslararası muhasebe standartlarının hisse senedi borsası ile ilişkisi tartışılmaktadır.

4. Hisse Senedi Piyasası ile İlgili Düzenlemelerin Küresel Eşgüdümü

Uluslararası Mali Piyasaların entegrasyonu farklı piyasalardaki listeleme ve raporlama konusundaki düzenleme ve muhasebe geleneklerinin sorgulanmasını gerektirmiştir.

5. Uluslararası Finansal Durum Analizi

Muhasebe ve işletme anlayışlarındaki farklılıkların algılanması finansal bilginin karşılaştırmalı olarak analiz edildiği uluslararası portföy ve direkt yatırımların artması ile birlikte daha da önemli hale gelmiştir. Uluslararası

muhasebe farklılıkları kazançlar, karlılık ölçümü, likidite vb. konuların değişik ülkelerdeki analist ve yatırımcılar tarafından açıklanması ve yorumlanmasını etkilemektedir.

6. Uluslararası Finansal Piyasalar ve Çok Uluslu Bilgi Açıklaması

Finansal piyasaların uluslararasılaşma sürecinde olması ve çok uluslu işletmelerin hisse senetlerinin listelerde gitgide artıyor olması rekabetçi piyasa baskılarının bir sonucudur ve sözkonusu süreç uluslararası finansal piyasalarda rekabetçi baskı yaratmaktadır. Bu bağlamda, Çok Uluslu İşletmeler daha ucuz fon sağlamak ve füzyon ve yatırım faaliyetlerini desteklemek amacıyla gönüllü olarak bilgi açıklamaktadır.

7. Karşılaştırmalı Uluslararası Finansal Raporlama

Enflasyon muhasebesi, döviz kuru farklarının tablolara yansıtılması, uluslararası farklılaştırma stratejisi güden ÇUİ'lerin mali tablolarında uluslararası işlemlerin raporlanması ve sosyal ve çevresel bilginin açıklanması sorunları uluslararası mali tabloların düzenlenmesinde araştırılması gereken konulardır.

8. Uluslararası Çevre Koruma ve Kamuyu Aydınlatma

Çevre koruma ölçülerinin finansal ve faaliyetler üzerindeki etkileri, bu konudaki toplumsal bilinç düzeyi ve finansal olmayan çevresel maliyetlerin raporlanması bu konudaki bazı problemlerdir.

9. Karşılaştırmalı Muhasebe Standartları Oluşturma Süreçleri

Muhasebe standartları oluşturma sürecine etki eden toplumsal, ekonomik ve politik ortamlar ve değişik ülkelerde muhasebe mesleğine verilen önem düzeyinin farklılığı bu konudaki bazı sorunlardır.

10. Uluslararası Muhasebe Uyumlaştırması

AB, BM, OECD gibi birçok uluslararası kuruluş muhasebe ve finansal raporlama uyumlaştırması konusunda çaba harcamaktadır. Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi de bu konuda profesyonel düzeyde çaba harcamaktadır. Muhasebe uyumlaştırması konusunda uyumlaştırmanın fayda/maliyet analizi, kültürel ve muhasebe değerlerinin eşgüdümü ve rekabetçi uluslararası yatırım baskısı yaratmanın uyumlaştırmadan daha etkin olup olmadığı sorunları tartışılabilir.

11. Uluslararası Muhasebe Sistemlerinin Sınıflandırılması

Ulusal kültür ve muhasebe geleneklerinin uluslararası finansal pazarların bilgi gereksinimlerini karşılayacak finansal raporlama gereksinimlerine uyup

uymaması önemli bir sorundur. Ulusal muhasebe sistemlerinin gelişimlerinin tarihsel, ekonomik, sosyal, politik ve kültürel temellerinin araştırılması gerekmektedir.

C. Vergi, Yönetim Muhasebesi ve Muhasebe Denetimi Sorunları

1. Karşılaştırmalı Uluslararası Vergileme

Vergilemede uluslararası farklılıklar ve AB gibi ekonomik birlikler içindeki uyumlaştırma problemleri devam etmektedir. Aynı bölgesel ekonomik gruplar içindeki ülkeler arasındaki farklılıklar daha da büyüktür. Vergi kurallarındaki farklılıkların bölgesel ve küresel büyümeye etkisi, vergi farklılaştırma ile yatırımların cezbedilmesi ve çokuluslu işletmeler için evrensel bir vergi esası olup olamayacağı konuları araştırılmalıdır.

2. Uluslararası Profesyonel Muhasebe ve Denetim

Birçok muhasebe firması muhasebe denetimi gibi finans ve işletme ile ilgili hizmet veren çok uluslu işletmeler haline gelmiştir. Bu durum bazı muhasebe firmaları arasında son zamanlarda oluşturulan mega birleşmelerde görüldüğü gibi entegrasyon ve yönetim kontrolü problemleri doğurmaktadır. Söz konusu entegrasyonun başarı düzeyi, muhasebe denetimi fonksiyonun işletmelere hizmet satan hizmet işletmelerinin tehdidi altında olup olmadığı, uluslararası muhasebe firmalarının küresel standartlarda denetim hizmeti verip veremeyeceği, muhasebe firmalarının müşterilerinin strateji ve yapılarındaki değişikliklerden etkilenip etkilenmeyeceği gibi sorunlar tartışılmaya devam etmektedir.

3. Karşılaştırmalı Uluslararası Muhasebe Eğitimi

Eski Sovyetler birliği ve Doğu Avrupa'daki piyasa ekonomilerinin ortaya çıkışı ve gelişmekte olan ülkelerdeki sermaye piyasalarının büyümesi muhasebe denetimi hizmeti veren uluslararası firmaların büyümesine ve bu nedenle sözkonusu firmaların nitelikli personel ihtiyacının artmasına neden olmuştur. Bu da mevcut ve potansiyel uzmanların eğitimi sorununu gündeme getirmiştir. Muhasebecilerin eğitim düzeyi, dünya genelinde minimum eğitim standartları olup olamayacağı, önce genel-pratik daha sonra özel eğitim ve staj olup olamayacağı, muhasebe profesyoneli yanında muhasebe teknisyenine gerek olup olmadığı, ülkeler, bölgeler ve ekonomik gruplar arasında muhasebe eğitimi farklılıkları olması gerekip gerekmediği, muhasebecilerin dünyadaki politik, kültürel ve ekonomik olaylar hakkında eğitilmesi gerekip gerekmediği konuları tartışılmaktadır.

4. Çok Uluslu Yönetim Kontrol Sistemleri

Çok uluslu işletmelerin değişen stratejileri ve organizasyonu ile kontrol

sistemlerinin kurulması ve bu sistemlerin kullanımı ile ilgili bazı problemler ortaya çıkmıştır. Yabancı şubelerin ulusal kültürü ve işletmenin genel koordinasyonunu destekleyecek performans değerlendirme kriterlerinin neler olacağı, ürün birleştirme ve global farklılaştırma bağlamında çok uluslu şirketlerin ademi merkezileşmekte olan örgütsel yapılarındaki değişmelerin ardındaki etkiler tartışılmaktadır.

5. Uluslararası Transfer Fiyatlaması

Çok uluslu işletmeler kendi bünyelerindeki ticari ve finansal ilişkiler, vergileme, döviz kurları, enflasyon ve çeşitli risk faktörlerindeki değişmelerin etkisi ve yönetim kontrol stratejilerini uygulamak amacıyla sürekli değişmektedir. Bu bağlamda, transfer fiyatlaması kararları gittikçe daha çok önem kazanmaktadır. Fiyatlamaya kararlarının nasıl alınacağı, şirket performansı ve bunun işgören motivasyonuna etkileri, vergi minimizasyonunun önemi ve mevzuat hazırlayan, yasal düzenleme yapan kurumların uluslararası bağlamda çok uluslu işletmeleri kontrol etme yetenekleri tartışılmaktadır.

6. Uluslararası Birleşme, Füzyon ve Stratejik İşbirlikleri

Uluslararası füzyonların ve stratejik işbirliklerinin artması yönetim kontrol sistemlerinin kurulması ve finansal raporlama sorunlarını da birlikte getirmiştir. Uluslararası birleşme bağlamında açıklanması gereken en uygun bilgi miktarı ve dünya çapında uyumlaştırma isteklerine konu olup olamayacağı, ulusal ve işletme kültürü farklılıklarının önem kazanması durumunda farklı kontrol ve performans değerlendirme sistemlerini benimseyen yeni şubelerin merkezi kültüre nasıl entegre edileceği konuları tartışılmalıdır.

7. Çok Uluslu Üretim Sistemleri

Çok uluslu işletmeler tarafından gerçekleştirilen üretimin yapısı küresel yönelimli olmuş ve teknolojik gelişmeler nedeniyle değişime uğramıştır. Bilgisayar destekli üretim ve esnek üretim sistemleri bu gelişmelerdendir. Teknolojik gelişmeler yeni problemler ortaya çıkarmıştır. Bunlar, yeniden dizayn maliyetlemesi, kontrol sistemleri ve performans değerlendirme kriterlerinin niteliksel ölçülerle birleşik olarak geliştirilmesi vb dir. Çok uluslu şirketlerin nasıl ve niçin bu gibi muhasebe sistem değişiklikleri yaptıkları ve değişik ülke kökenli çok uluslu işletmeler arasındaki yaklaşım farkları incelenmesi gereken konulardandır.

8. Uluslararası İletişimler Ve Bilgi Teknolojisi

Yeni veri temelli sistemleri tarafından sağlanan yönetim kontrolü ve rekabetçi stratejik analiz ile ilgili bilgi gereksinimleri, uluslararası bağlamda iç bilgi şebekeleri geliştirme problemlerinin neler olduğu ve bunların nasıl çözümlenebileceği, bilgisayar ile ticaret ve analizin günden güne daha çok

kullanıldığı uluslararası finansal pazarlara finansal raporların hızlıca nasıl ulaştırabileceği, veri temellerinin uluslararası karşılaştırılabilir ve anlaşılabilir şekilde nasıl yapılacağı ve dışsal bilginin hangi biçimde takdim edileceği gibi sorunlar tartışılmalıdır.

9. Çok Uluslu Hizmetler İçin Muhasebe

Çok uluslu hizmet işletmelerinin büyümesi ve finans, bankacılık, sigortacılık, yönetim danışmanlığı, muhasebe, reklamcılık, kamu ilişkileri, basın-yayın, perakende, otel, gıda, seyahat vb gibi alanlardaki önemi sayılamaz varlıkların değerlendirilmesi konusunda önemli problemler yaratmaktadır. Telif hakları, patentler, markalar ve insan kaynakları maddi olmayan duran varlıklardan bazılarıdır. Bu tür varlıkların kabul edilmesi, bunlarla ilgili maliyet ve değerlendirme yaklaşımı, finansal tablolarda mı gösterileceği yoksa sadece dipnot bilgisi olarak mı verileceği konuları tartışılmaktadır.

10. Uluslararası Bankacılık ve Finansal Hizmetler

Bankaların geleneksel gizliliği uluslararası düzeyde daha çok kabul görme açısından sorgulanmaya başlanmıştır. Özellikle yüksek riskli ülkeler ve bölgelerde borç portföyleri konusunda bilgi açıklama derecesi, para ve faiz oranı swapları, döviz anlaşmaları vb. yeni finansal araçlar nedeniyle oluşan kar ve zararın nasıl hesaplanacağı gibi problemler tartışılmaktadır.

IV. ULUSLARARASI MUHASEBEDE YENİ BOYUTLAR

A. Ürün Geri Alma Muhasebesi

Ürün geri alımının ürün maliyeti ve sermaye yatırımı üzerine etkisini hesaplayabilmek amacıyla şirketlerin cari ve gelecekteki çevresel maliyetlerini belirlemesi ve izlemesi gerekmektedir. Uygulamada, üretimin yapıldığı zamanda gelecekte gerçekleşecek çevresel maliyetler ihmal edilmekte ve bu genellikle işletme yöneticilerinin işletmenin gerçekte zarar etmesine rağmen karlı çalıştığını zannetmesine neden olmaktadır. Ürün maliyetleri analizine gelecekteki çevre temizliği maliyetleri, ürün geri alma maliyetleri veya gelirleri gibi gelecekte oluşacak maliyetler ve gelirler dahil edilmelidir. AB tarafından yapılan düzenlemeler gereği Avrupa'da üretim veya satış yapan şirketlerin ürünlerinin gelecekteki tüm çevresel etkilerini dikkate almaları ve kendilerini müşterinin ürünü tüketmesi sonucu oluşan çöpün yeniden kullanımı, yeniden üretimi, yeniden işlenmesi veya uygun bir şekilde yok edilmesi konusunda sorumlu hissetmeleri gerekmektedir. ABD ve Kanada'daki şirketler de gelecek 5 yıl içinde düzenlemeler veya rekabetçi baskılar nedeniyle ürünün geri alınmasından sorumlu olacaklarını bilmekte ve bunun sonucu olarak örneğin otomotiv ve ofis donanımı şirketleri Avrupa'da ve ABD'de montaj, söküm ve yeniden işleme fabrikaları

kurmaktadır. Fotoğraf makinesi, kağıt, elektronik ve cihaz ve alet üreticileri ürün geri alma programlarında oldukça aktif olmuşlardır . Ürün geri alma hareketinin temeli "kirleten öder" ilkesidir. Buna göre imha etme veya yeniden işlemeden üreten sorumludur. Ürün geri alımı yoluyla işletmeler ilk madde-malzeme giderlerini azaltabilecektir. Bu çabalar işçilik, enerji ve diğer genel üretim giderlerini de azaltacaktır. Ürün geri alma aynı zamanda ürünün dizayn aşamasında çevresel etkileri de dikkate alarak işletmeleri üretim sürecinde daha az kaynak kullanımına teşvik etmektedir. Bu maliyetler enerji kullanımını ve çevresel zararları azaltır. Almanya, İsviçre, Avusturya, Japonya ve Hollanda çevre ile ilgili yasalarını çıkarmış veya çıkarmak üzeredir. ABD ' de Minnesota ve New Jersey eyaletleri bu konudaki çalışmalarını tamamlamıştır. Çevresel maliyetler fiyatlar yoluyla nihai tüketiciye yansıtılır. İşletmelerde çevresel maliyetler üç grupta incelenebilir. Bunlar önceki üretimle ilgili cari maliyetler, cari üretimle ilgili cari maliyetler ve cari üretimle ilgili gelecekteki maliyetler (Epstein, 1996;29-30).

B. Yeni İşletme Raporlama Modeli Tartışması

Ekim 1996'da New York şehrinde toplanan ve Amerikan Sertifikalı Kamu Muhasebecileri Enstitüsü ve diğer kuruluşlar tarafından finanse edilen işletme raporlama sempozyumunda cari raporlama sisteminin yeterli olmadığı ileri sürülmüştür. Tartışmalar finansal olmayan verilerin de finansal raporlara dahil edilmesi ve ileriye dönük bilgilerin raporlarda yer alması yönündedir. Bu konudaki tartışmalar devam etmektedir (Fleming, 1996; 14-15).

C. Dünya Çapında Muhasebe Uyumlaştırması

1.Genel

Finansal tablo uygulamalarında büyük farklılıklara neden olmalarından dolayı uluslararası düzeyde uyumlaştırmaya konu olan sorunlar muhasebe ilkeleri, karşılıklar, maddi olmayan duran varlıklar, sübvansiyonlar, yabancı parayla ilgili çeviri sorunu, araştırma geliştirme maliyetlerinde ayrıntı düzeyi gerekliliği, konsolidasyon, enflasyon muhasebesi vb konularda oluşmaktadır. Uyumlaştırma rekabet eşitliği açısından gereklidir. Dünya muhasebesi kurma çabaları 1970'lerden beri devam etmektedir. "Uluslararası Denetim uygulamaları Komitesi" ve "Uluslararası Sermaye Piyasası Kurulları Teşkilatı" gibi kuruluşlar uyumlaştırma çalışmalarına katılmaktadır (Bilginoğlu, 1993;79-82).

Yeni Zelanda ve Avustralya muhasebe sistemleri arasındaki uyumlaştırma oldukça iyi bir düzeyde başarılıdır (Rahman v.d.,1996; 325-339).

2. Avrupa Topluluğu Muhasebe Uyumlaştırması

1957 Roma Antlaşmasınının 54. maddesi gereği üye ülkeler ulusal muhasebe kurallarını koordine etmek zorundadır. Bunun nedeni rekabeti önleyici farkların

giderilmesidir. AT Dördüncü yönergesi topluluk içinde anonim, komandit ve limited şirketlerin bilanço ve gelir tablolarını şekil ve içerik olarak belirlemiştir. Finansal tablolarda geçmiş yıl değerlerinin de gösterilmesi, satın alma maliyeti ilkesinin benimsenmesi, alacakların ve tüm amortisman ve tükenmeye tabi varlıkların brüt olarak gösterilmesi istenmektedir. AT Yedinci yönergesi ise konsolide finansal tabloların hazırlanması ve açıklanmasına ilişkin ilkelerin uyumlaştırılmasını amaçlamaktadır. AT sekizinci yönergesi de finansal tabloları denetimle sorumlu kişilerin standardını belirlemiştir (Bilginoğlu, 1993; 83-87).

D. Nakit Akış Rasyo Analizi

Nakit akışlarına dayalı rasyolar şirketlerin finansal gücünü ve karlılığını ölçmek için yararlı araçlardır. Bu rasyolar, yeterlilik ve etkinlik ile ilgili rasyoları içermektedir. Yeterlilik rasyoları nakit akışının işletme gereksinimlerini karşılama yeterliliğini araştırmaktadır. Bunlar nakit akış uygunluğu, uzun dönemde borç ödeme, kar payı ödemesi, yeniden yatırım, borç kapsama ve amortisman etkisi rasyolarıdır. Etkinlik rasyoları ise işletmenin nakit yaratmada diğer yıllara ve diğer şirketlere göre durumunu araştırır. Bu amaçla nakit akışlarının satışlara oranı, işlemler indeksi ve varlıklar üzerinden nakit akışı geri dönüşü rasyolarından yararlanılabilir (Giacomino ve Mielke, 1993;55-57).

E. Maliyet Muhasebesinde Yeni Anlayışlar-

1.Maliyet Yönetimi

Yeni maliyet anlayışında maliyet kontrolü aşılmış, maliyetlerin etkilenmesi anlayışı benimsenmeye başlamıştır. Maliyet muhasebesi muhasebe boyutu yanında yönetim boyutu da kazanmaktadır. Maliyet yönetiminin ilişkili olduğu alanlar mutlak ve göreceli maliyet düzeyini etkileme, maliyet yapısının optimizasyonu, karmaşıklık maliyetini düşürme ve maliyet şeffaflığının sağlanmasıdır. Özellikle ileri teknolojiye dayalı olarak üretim yapan otomotiv, bilgisayar ve elektronik sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin heterojen ürün çeşitlendirmesine giderek müşteri isteklerine yanıt verilmesi gereksinimi karşısında maliyet yönetimlerini geliştirmeleri önem kazanmaktadır (Bilginoğlu,1994; 3-5).

2. Hedef Maliyetleme

Yeni ürünlerin eski standartlarla değerlendirilemeyeceği, inancına ve gerçeğine dayanmaktadır. Hedef maliyetleme süreci aşağıda gösterilmiştir (Bilginoğlu, 1994; 5):

1. Yeni ürünün işlevsel yapısının belirlenmesi
2. Ürün işlevlerinin puanlaması
3. Yeni ürünün ana parçalarının ve konstrüksiyonun belirlenmesi
4. Ürünü oluşturan ana parçaların maliyetlerinin tahmin edilmesi

5. Ürünü oluşturan ana parçaların puanlaması
6. Parçaların hedef maliyet endeksinin belirlenmesi
7. Hedef maliyet katsayılarının optimizasyonu
8. Diğer maliyet düşürme girişimleri

3. Faaliyete Dayalı Maliyetleme

Genel üretim giderlerinin ürünlere yüklenmesinde hakkaniyet ve gerçekçiliğin artırılmasına yönelik maliyetleme anlayışıdır (Bilginoğlu, 1994; 5).

4. Deneyim Eğrisi Maliyetlemesi

Deneyim arttıkça maliyetlerin azalacağı varsayımına göre maliyetlemenin yapılması anlayışıdır. Örneğin, Avrupa otomotiv endüstrisinde malzeme ve hammadde satıcıları için standart performans ölçüsü olarak kullanılmaktadır. Bu yaklaşıma göre kümülatif miktarlar ikiye katladıkça birim maliyet veya fiyat düşecektir (Bilginoğlu, 1994; 5).

F. Yönetim Muhasebesinin Transformasyonu

Yönetim Muhasebesi mesleği geçen 10 yıldan beri değişim geçirmektedir. Bilgi teknolojisindeki gelişmeler, rekabet baskısı ve işletmelerin yeniden yapılandırılması ve otomasyonu muhasebedeki birçok konunun merkezileşmesine neden olmuştur. Bilgisayar yazılımları yardımıyla defter tutma ve kapanış kayıtları çok kısa bir sürede yapılabilmektedir. Bilgi geçmişe göre daha önemli hale gelmekte, bunun sonucu olarak da yönetim muhasebecileri mekanik görevlerden kurtularak analist düzeyine yükselmektedir. Finansal bilgiyi açıklama ve işletme üzerindeki etkilerini yöneticiye anlatma yeni yönetim muhasebecisinin görevi olmaktadır. Gelecek yıllarda finansal planlama ve finansal modelleme yönetim muhasebecilerinin en önemli görevleri olacaktır. Gelecekte yönetim muhasebecileri bilgiye dayalı işletme kararlarının alınmasında yönetici ile birlikte çalışacaklar, geçmişe yönelik muhasebeden çok geleceğe yönelik finans fonksiyonu üzerinde odaklaşacaklar, karar destek uzmanları olarak daha az veri derleme daha çok finansal analiz ve iş ortaklığı yapacaklardır. Gelecekte onlardan daha çok genel bilgi ve yorum istenilecektir (Siegel ve Kulesza, 1996; 20-23).

G. Muhasebenin Etkinliğini ve Gerçekçiliğini Arttırmayı Amaçlayan Diğer Çalışmalar

Muhasebenin daha gerçekçi ve işletmelerin rekabet koşullarına ayak uydurabilmelerine yardım edecek bir yapıya kavuşması yönündeki araştırma ve çalışmalar genel olarak şerefiyenin yeni koşullara göre tanımlanmasını, kaydını ve amortismanını (Davis, 1992; 75-83), ertelenen vergilerin değerlendirilmesini (Petree v.d., 1995; 71-74), yaşlı bakım evlerinin sürekli bakım hizmetleri için

muhasebenin daha gerçekçi olarak yapılandırılması ve maliyet analizinin müşterilere göre çıkarılmasını (Valorz ve Miller, 1989; 46-49), global işletmelerin ekonomik, işlem ve finansal tablolarındaki değişik para birimleri ile gösterilen tutarların işletmenin kabul ettiği merkezi para birimine dönüştürülmesi sırasında ortaya çıkan finansal risklere karşı korunması çabaları ile ilgili muhasebenin geliştirilmesi ve alternatif yöntemlerin yasal düzeyde kabul edilmesinin sağlanmasını (Johnson v.d., 1994; 53-58), reklam maliyetlerinin daha gerçekçi olarak saptanması ve reklam nedeniyle artan karlılığın irdelenmesini (Garber, 1995; 101-105), araştırma-geliştirme faaliyetlerinin muhasebe verilerine dayalı olarak değerlendirilmesi ve bu giderlerin gelecekte gelir yaratma etkisini (Sougiannis, 1994; 44-68) ve zihinsel muhasebe kavramı (Lipe, 1993; 748-764) gibi konuları içermektedir.

IV. SONUÇ

Uluslararası Muhasebe dinamik ve sürekli gelişen bir muhasebe alanıdır. Uluslararası işletmeciliğin ve uluslararası muhasebenin gelişmesi birbirine paralel olarak yürümektedir. Çok uluslu işletmelerin faaliyet alanlarının genişlemesi etkin muhasebe sisteminin coğrafi alanını da genişletmektedir. Bütün bu gelişmeler muhasebede globalleşme eğilimlerini güçlendirmektedir. Dünyadaki teknolojik gelişim, iletişim olanaklarının artması, enflasyon sorunu, sermaye pazarlarının gelişmesi ve globalleşmesi muhasebedeki etkinlik ve uyumlaştırma problemlerini de birlikte getirmiştir.

Muhasebe araştırmacıları sorunların çözüm yollarını araştırarak yeni muhasebe sistem ve yöntemleri kurarak muhasebeyi güncelleştirmek ve yararlanılma düzeyini artırmayı amaçlamaktadır. İşletme sahip ve yöneticileri, yatırımcılar, sendikalar, devlet, kredi kuruluşları muhasebeden en iyi yararlanma yollarını araştırmalıdır. Global düzeyde bunun sağlanması ile dünyadaki kaynakların etkin ve verimli olarak kullanılması ve dolayısıyla temel ekonomi sorunu olan kıtlıkta savaşta başarılı olmaya katkıda bulunacaktır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Bilginoğlu, Fahir Hedef Maliyetleme (Target Costing) Yeni Bir Yönetim Aracı" YÖNETİM, Yıl: 6 Sayı: 21, (Haziran 1995), s. 13-15.
- Bilginoğlu Fahir "İşletme Yönetiminde Yeni Bir Kavram: Maliyet Yönetimi" YÖNETİM, Yıl : 5 Sayı: 19 (Ekim 1994), s.3-5.
- Bilginoğlu Fahir "Uluslararası Muhasebe " İ.Ü.İŞLETME FAKÜLTESİ DERGİSİ, C.22 S.1.(Nisan 1993) s.79-87.
- Davis, Michael "Goodwill Accounting, Time For An Overhaul", JOURNAL OF ACCOUNTANCY, (December 1996), s.14-15.
- Epstein, Marc J."Accounting for Product Take Back", MANAGEMENT ACCOUNTING, (August 1996), s.29-33.
- Fleming, Peter D. "What's Next for the Business Reporting Model" , JOURNAL OF ACCOUNTANCY, (December 1996), s.14-15.

- Garber, Marshall, "Decoding Advertising Cost", JOURNAL OF ACCOUNTANCY, (May 1995), s.101.-105.
- Giacomino, Don, David E. Mielke, "Cash Flows : Another Approach to Ratio Analysis", JOURNAL OF ACCOUNTANCY, (March 1993), s.55-58.
- Hinterhuber, Hans H. "Strategic Cost Management : Preliminary Lessons From European Companies", YÖNETİM, Yıl: 6, S: 21 (Haziran 1995), s. 3-9.
- Johnson, Todd, Halsey G. Bullen and Kern Victoria W., "Hedge Accounting: Is Deferral the only Option?" JOURNAL OF ACCOUNTANCY, (January 1994, s.53-58
- Lipe, Marlys Gascho, "Analyzing the variance Investigation Decision: The effects of Outcomes, Mental Accounting and Framing", THE ACCOUNTING REVIEW, Vol. 68, No.4 (October 1993) s.748-764.
- Petree, Thomas R., Gregory George J. and Vitray Randall J "Evaluating Deferred tax assets", JOURNAL OF ACCOUNTANCY, (March 1995), s.71-75.
- Radebough Lee H., Sidney J. Gray, International Enterprises John Wiley, Sons, Inc, Third Edition, New York, 1993.
- Rahman, Asheq , Hector Perera , Siva Ganeshanandam," Measurement of Formal Harmonisation in Accounting : An exploratory study", ACCOUNTING AND BUSINESS RESEARCH, Vol.26, No. 4, 1996, s.325-339.
- Siegel, Gary and C.S. Bud Kulesza, "The Practice Analysis of Management Accounting" MANAGEMENT ACCOUNTING, Vol.77, No: 10, (April 1996), s.20-23.
- Sougiannis, Theodore, "The Accounting Based Valuation of Corporate R & D "THE ACCOUNTING REVIEW", Vol. 69, No.1 (January 1994) s.44-68
- Valorz, John V., Maribess Miller, "Accounting for Continuing Care Retirement Communities", JOURNAL OF ACCOUNTANCY, (September 1989), s.46-49.
- Vancil, Richard F., Financial Executives Handbook, Dow Jones-Irwin, Inc, Illinois, 1973.

