

YOLSUZLUK OLGUSU VE EKONOMİK ANALİZİ ÜZERİNE NOTLAR

*Prof. Dr. Selçuk Cingi**

GİRİŞ

Her ülkede gerek ahlaki gerekse ekonomik ve sosyal bakımdan yol açtığı toplumsal maliyetler nedeniyle, yolsuzluk olgusu yadsınamayan önemdedir. Farklı boyutlarda olmakla birlikte, gelişmiş-az gelişmiş, kapitalist-komünist, ya da monarşik-demokratik her toplumda kayda değer ölçekte gözlenen yolsuzluk olgusu, halkta "Temiz Toplum" özlemini ve talebini uyarmaktadır. Kuşkusuz bu talebin karşılanabilmesi, toplumu çürüten yolsuzlukların ortadan kaldırılması ya da en aza indirilmesiyle mümkündür. Bunun için de yolsuzlukların kaynaklarının ve etkilerinin araştırılması ve keşfedilmesi gerektiği açıktır. Konu, çok yönlü yapısıyla, hukukçu, siyaset bilimci, kamu yönetimci, örgüt kuramcısı ve iktisatçı araştırmacıların ilgisini beklemektedir.

Bu çalışmada amacım, konunun çok yönlü ve karmaşık yapısını bilimsel açıdan inceleyen çalışmalardan edinilen bulguları sergileyerek, ekonomik analiz içeren bir basit modeli tanıtmak ve tartışmaya açmaktır.

Bu makale, İtalya'da eski Başbakan Bettino Craxi'nin yolsuzluktan hüküm giydiği, "Temiz Eller" operasyonlarının tüm ülkelere gıpta ile izlendiği, ülkemizde de "Temiz Toplum" kampanyalarından sonra "Temiz Basın" çağrılarının yapıldığı bir dönemde yayınlanmakla, araştırmacıların ilgisini, güncelliğini artıran bir alana çekmeyi, esas yazılış amacı kadar hedeflemektedir.

(*) Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Maliye Bölümü Mali-İktisat Anabilim Dalı Öğretim Üyesi

I- TANIM

İngilizce "corruption"⁽¹⁾ sözcüğü ile ifade edilen olgu, rüşvet, irtikap, ihtilas, iltimas v.b. tüm suistimalleri içeren yasa dışı işlem ve eylemlerle ilgilidir. Bu sözcüğün ahlaki çöküntü ve toplumsal çürümeyi de işaret eden bir anlamla yüklü olduğu söylenebilir. Sözcüğün bu olumsuz ve aşağılayıcı çağrışımından kaçınmak üzere bazı iktisatçıların "rent-seeking" (rant kollayan, arayan) sözcüğünü tercih ettikleri anlaşılmaktadır.⁽²⁾

Robin Theobald, **Corruption, Development and Underdevelopment**, başlıklı 191 sayfalık kitabının 18 sayfasını bu sözcüğün tanımının tartışmasına ayırmış ve sonuçta, "Özel çıkar sağlamak amacıyla devlet dairelerinin kullanımının veya devlet daireleri için seçimin yasa-dışı yollardan gerçekleştirilmesi" gibi bir tanıma ulaşmıştır.⁽³⁾ Ancak Theobald'ın yaptığı bu tanım da, kitabın eleştirisini yapan M. Shahid Alam tarafından özellikle "yasallık" açısından eleştirilmiştir. Alam'a göre, yapılan bu tanım pek çok yolsuzluk faaliyetini kapsamamaktadır. Örneğin nepotizm (akraba kayırmacılığı) gibi rasyonel bürokrasi normlarını altüst eden, fakat yasa-dışı sayılmayabilen yolsuzluklar bu tanımda içerilmemektedir.

Andrei Shleifer ile Robert Vishny ise ortak makalelerinde (1993), "Kişisel kazanç sağlamak amacıyla, kamu mallarının kamu görevlilerince satışına kamu yolsuzluğu" demektedirler. Esasen yapılan bu tanım kamu-dışı yolsuzlukların da bulunduğunu ima etmekle daha geniş bir kapsamın varlığını düşündürmektedir. Nitekim, yolsuzluğun kapsamını belirlerken, sınır çizgisinin nerden çizileceğini tartışan Bruce Lloyd'da, su yüzüne çıkan ve tartışmasız nitelikte olan rüşvet gibi yolsuzlukların yanında, belli oranlarda yolsuzluk içeren çok sayıda faaliyete işaret etmektedir. Bunlar arasında, şirket varlıklarının politik çıkar beklentilerine göre kullanımı, çeşitli haraç ve komisyonlar, ilan ve reklam veren kurumlar hakkında sempatik

(1) "Corruption" sözcüğünün Lügatta karşılığı, irtikap, rüşvet yeme, fesat, kötü yol, çürüklük, küf olarak yer almaktadır. İngilizce "Bribe" sözcüğü ise rüşvet karşılığında kullanılmaktadır.

(2) M. Shadid Alam (1993)

(3) Ayrıntılı bilgi için bkz. Robin Theobald, (1990).

yazılar, polislere, muhabirlere sağlanan bedava imkanlar, gizli fiyat belirleme antlaşmaları, gizli bilgi sızdırma, kurumundaki eski ilişkileri kötüye kullanma v.b. sayılmaktadır. (4) Lloyd'a göre, bu tür yolsuzluk olarak nitelenen davranışların ortak yanını, üstü örtülü biçimde bir kararı etkileme girişimi ile bir gücün şu ya da bu derecede kötüye kullanılması oluşturmaktadır.

Kanımca, yolsuzluk, kavram olarak, rüşvet, iltimas (nepotizm dahil), irtikap, ihtilas, kaçakçılık görev ve yetki suistimali gibi yasa-dışı ve ahlak dışı sayılabilecek, haksız rekabet yaratarak haksız kazançta yol açan tüm işlem ve eylemleri içermektedir. Bu çerçevede düşünüldüğünde, yolsuzluklar, idari-siyasi, örgütlü-örgütsüz, kamu-özel sektör, gönüllü-cebri, üst düzey-alt düzey gibi ayrımlarla incelenebilse de, özde, haksız rekabetten doğan haksız kazancı içermesi nedeniyle birbirlerinden farksızdır. Örneğin süte su katarak hileli malını tüketicisine satan ve rakipleri karşısında rekabet hakkını ihlal ederek haksız kazanç sağlayan kişinin eylemi ile bu sütü hileli şekliyle devlet adına teslim alması için rüşvet verilerek ayartılmış kamu görevlisi aracılığıyla gerçekleştirilen satış işlemi arasında özde fark bulunmamaktadır. Her iki durumda da haksız rekabetten doğan haksız kazanç söz konusudur. Birinci durumda aldatılan, tüketici olarak özel firma ya da kişiler, ikinci durumda ise devlettir. Özde farksız oldukları halde, birinci durumu yolsuzluk örneği olarak kabul etmeyip, sadece ikincisinde taraf olarak kamu yer aldığı için, yolsuzluk kapsamında düşünmek, kavramın sınırlarını daraltmak anlamına gelmektedir. Buna karşın, bu makalede ekonomik yaklaşım örneği olarak sunulan Shleifer-Vishny, (S-V) modelinde, yazarların varsayımları çerçevesinde kamusal tarafı yolsuzluk analiz edilmiştir.

II- ARAŞTIRMALAR, BULGULAR VE SAVLAR

Yolsuzluk olgusunun yaygın ve kayda değer ölçekte olmak üzere, hem gelişmiş hem de az gelişmiş ülkelerde gözlenmekte olması gerçeği, bu alanda çeşitli araştırmaların gerçekleşmesine neden olmuştur. Ancak bu alanda ekonomik araştırmaların çok sınırlı olduğu da kabul edilmelidir. Nitekim bu makalenin bibliyografyası da bu saptamayı doğrular ölçektedir.

(4) Bruce Lloyd (1993)

Bu bölümde, konuyla ilgili yapılmış çalışmalar, araştırmacıların ileri sürdükleri savlar ve araştırmaların bulgularına, ayrıntılı açıklamalara girmeden, değinilecektir. İlgilenen ve ilk elden bilgi edinmek isteyen okuyucular için sunulmuş olan bibliyografyadan yararlanılmalıdır.

Siyaset bilimci Nathaniel Leff, "Economic Development Through Bureaucratic Corruption" başlıklı, 1964 tarihli makalesinde, belirli bir optimumda rüşvetin ekonomik gelişme açısından olumlu olduğunu savunmuştur. İleri sürülen bu görüşe göre, rüşvet, kamu çalışanları için parça başına alınan bir ek ücret olmakta ve doğrudan yapılan bir ödeme olması nedeniyle görevliyi daha istekli kılmaktadır. Ayrıca iş sahipleri, verdikleri rüşvet sayesinde karmaşık bürokratik engelleri kolayca ve hızla aşabilmektedirler. Bruce Lloyd'un deyişiyle, rüşvetin "bürokratik kırtasiyeciliğin'by-pass' edilme olanağını yaratarak iktisadi kalkınmayı hızlandırma işlevinden söz edilmektedir. Öte yandan, Samuel Huntington'da 1968 tarihli makalesinde, yolsuzlukların sosyal değişime eşlik ettiğine işaret etmektedir. Huntington'a göre, otokratik yönetimden demokratik yönetime doğru dönüşüm bir politik modernleşme sürecidir ki, bu süreçte genellikle yolsuzluklarda artışlar gerçekleşir. Bu da yeni oluşmuş hükümetlerin yönetimleri altındaki gelişmemiş, eski kurumların varlığıyla açıklanmaktadır. Örneğin yeni hükümetler rüşvet toplamadaki tekellerini yitirdikleri için, çok sayıda idare bağımsız rüşvet tahsildarı durumuna geldiğinde, kaynak dağılımı etkinliğinin daha da bozulması söz konusu olmaktadır. Marcos sonrası Filipinler'de Komünizm sonrası Rusya'da, bağımsızlık sonrası Afrika'nın pek çok ülkesinde, rüşvet toplama tekeli ortadan kalktığında, yerine ikame olunan çok sayıdaki bağımsız rüşvet toplayan birim, etkinliğin düşmesine yol açmıştır. ⁽⁵⁾ (Bu konu makalenin üçüncü bölümünde bağımsız satıcılar-iki ayrı tekel, modeli içinde ayrıntılı biçimde açıklanmaktadır.)

Bazı siyaset bilimcilerin yolsuzluk olgusuna olumlu bakış getiren ve yukarıda değinilen görüşlerine karşılık, çok sayıda çalışmada aksine, yolsuzlukların iktisadi kalkınmayı engellediği sonucuna varılmıştır. Nitekim, Gould and Amoro-Reyes, (1983), Birleşmiş Milletler (United Nations-1989), Klitgaard, (1991), Mauro, (1993) ve

(5) Konuyla ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Ekpo: (1979) ve Heilbroner.(1962)

Shleifer-Vishny, (1993) bu sonuca ulaşan başlıcaları olarak sayılabilir.

Paolo Mauro, gerçekleştirdiği ampirik bir çalışma ile yatırım-yolsuzluk ilişkisini araştırmıştır. Mauro, Business International-1984'den aldığı yolsuzluk endeksini kullanmıştır.(6) Yolsuzluk değişkeni, "şüpheli ödemeler ve yolsuzluk içeren işlemler derecesi" olarak tanımlanmış ve 1980 yılı için kullanılmıştır. Mauro'nun çalışmasında edinilen bulguya göre, 1980 yılı gayri safi yurtiçi hasılasına oranlandığında , yolsuzluğun yüksek olduğu ülkelerde , hem toplam hem de özel yatırımların daha düşük olduğu ortaya çıkmıştır. İstatiksel olarak anlamlı bulunan bu hesaplamalarla, sonuçta, yolsuzlukların iktisadi kalkınma açısından engelleyici ve olumsuz yönü kanıtlanmış olmaktadır.

Shleifer-Vishny (1993), ortak çalışmasıyla, zayıf merkezi hükümetin, çok sayıda kamu idaresine rüşvet toplama fırsatı verdiği için, artan rüşvet tutarının yatırım yapma olanaklarını nasıl daralttığını örneklerle ortaya koymaktadır. Ayrıca bu çalışma, yolsuzlukların gizlilik gerektirmesi nedeniyle yatırımların ülke ekonomisi açısından en uygun projeler yerine , gizliliğe en müsait alanlara yöneltilmesine yol açtığını vurgulamakta, bunun da, iktisadi kalkınma bakımından kaynak dağılımı etkinliğini bozarak bir toplumsal maliyet oluşturduğuna dikkat çekmektedir.

Bruce Lloyd makalesinde yolsuzlukla ilgili bazı tartışmalı savlara yer vermektedir. Bunlardan bir tanesi işletme ölçeği ile ilgilidir. "Birinci Sınıf" işletmeler genellikle daha "Temiz" işletmelerdir. Bu işletmelerin zaten güçlü ilişkiler ağı bulunduğundan rüşvet vermeden sonuç alma olanakları vardır. Oysa pazar payını artırmak ya da pazarda kalabilmek için savaşmak durumundaki küçük ölçekli firmaların rüşvet vermek gibi yolsuzluklara başvurmaları, kendileri için bir var olma, yok olma sorunu durumundadır. Makalede yer alan ikinci sav da kamu görevlilerine verilen ücret ya da maaş düzeyiyle ilgilidir. İleri sürülen görüş şudur: Her ne kadar düşük belirlenmiş ücret düzeyi kamu görevlilerini sıklıkla rüşvet

(6) Economist Intelligence Unit tarafından yayınlanan bu çalışma, özel yatırımcılara 68 ülke için 56 risk faktörü ile ilgili subjektif değerlendirmeleri sunmaktadır.

almaya iterse de, yüksek düzeyli ödemeler, tek başına, rüşvet almayı nadiren önlemektedir.

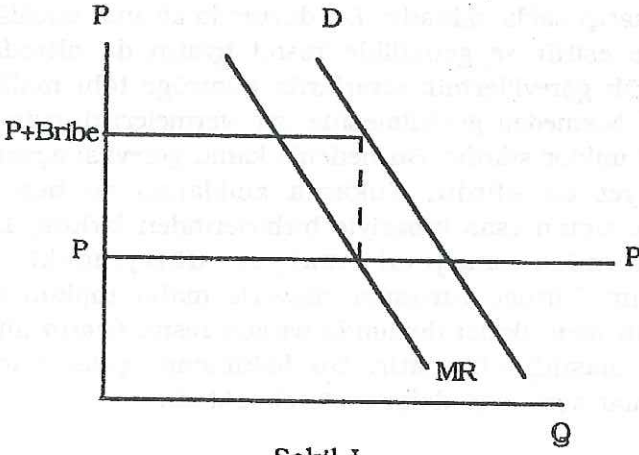
III- BİR BASİT MODEL:

Shleifer-Vishny (S-V) Modeli*

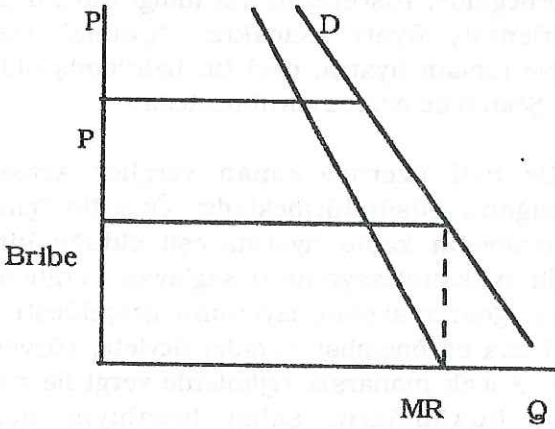
S-V modelinde, pasaport ya da ithalat lisansı gibi kamu tarafından üretilen bir malın (ya da hizmetin) bulunduğu; bu malın homojen olduğu ve bu mala olan özel firma ya da şahısların talebinin de $D(P)$, eğrisi ile temsil edildiği varsayımı yapılmıştır. Bu malın satışının, satış miktarını kısıtlama fırsatına sahip kamu görevlilerince gerçekleştirildiği de, kabuller arasındadır. Esasen uygulamada, kamu görevlilerinin, sözü edilen kamuca üretilen malın satışını, oluşturdukları çeşitli bahanelerle geciktirmeleri ve güçleştirmeleri söz konusu olmaktadır. Ancak bu model çerçevesinde, kolaylık sağlamak amacıyla, kamu görevlilerinin malın teminini tümüyle engelledikleri varsayılmıştır. Ayrıca kamu görevlisinin, arzı kısıtlarken üstleri tarafından cezalandırılma riskinin de bulunmadığı varsayılmıştır. (Ayartılmış kamu görevlilerinin genellikle cezasız kalmaları üstleriyle paylaşım ilişkisi içinde bulunmalarına ve pek çok ülkede yolsuzlukları önleme konusunda kamuoyu baskısının zayıflığına bağlanmaktadır.) Yolsuzluğun cezalandırılabilceği durum da ayrıca tartışılacaktır. Bu aşamada kamu görevlisinin bir kamuca üretilmiş malı satarken tekelci konumda bulunduğu ve amaç fonksiyonunun, toplanan rüşvet değerinin maksimizasyonunu gerçekleştirmek olduğu düşünülmelidir.

Satışı söz konusu olan malın fiyatı (P) olsun. Bu malın kamu görevlisine maliyeti önemsizdir ya da hiç yoktur, zira maliyetin tamamı devlet tarafından ödenmektedir. O halde bu malın temininde kamu görevlisi açısından marjinal maliyet nedir? Burada farklı iki durumdan söz edilebilir. Birinci durumda (Şekil I) "Çalma" içerilmemektedir; kamu görevlisi malın resmi fiyatı kadar ödemeyi devlete yapmaktadır.

* Burada yer alan model Andrei Shleifer-Robert Vishny'nin *Quarterly Journal of Economics* 1993 Ağustos sayısında çıkan "Corruption" başlıklı ortak makalesinden özetlenerek alınmıştır.



Şekil I
Çalma İçermeyen Yolsuzluk



Şekil II
"Çalma" içeren yolsuzluk

Bu durumda malın temini açısından kamu görevlisine marjinal maliyeti, devletin belirlediği (P) fiyatı kadardır. Örneğin bir lisans satışında, devlete (P) kadar ödeme yapılırken, bu tutarın üstüne alınan rüşvet kamu görevlisinde kalır ki, devletin belirlediği fiyat olan (P) kamu görevlisi açısından marjinal maliyeti ifade etmektedir. Oysa ikinci durumda (Şekil II) "Çalma" sözkonusu

olduğundan, kamu görevlisi devlete herhangi bir ödeme yapmamakta, satışı saklamaktadır. Bu durumda alıcının ödediği

tutar rüşvete eşittir ve genellikle resmi fiyatın da altındadır. Örneğin gümrük görevlilerinin sınırlarda gümrüğe tabi malların, gümrük resmi ödemediği geçirilmesine izin vermeleri durumunda devlete ödenen miktar sıfırdır. Bu nedenle kamu görevlisi açısından marjinal maliyet de sıfırdır. Yukarıda açıklanan ve benzerlik gösteren iki durumun esas itibarıyla birbirlerinden farkını, kamu görevlisi yönünden marjinal maliyet düzeyindeki fark oluşturmaktadır. Birinci durumda rüşvetle malın toplam fiyatı daima artmakta iken, ikinci durumda satışın resmi fiyatın altında gerçekleşmesi olasılığı yüksektir. Bu bakımdan "çalma" içeren yolsuzluk, alıcılar açısından daha cazip olmaktadır.

Kamu görevlisi alıcılar yönünden fiyat farklılaştırmasını gerçekleştiremezse, tekeli olarak marjinal gelirini marjinal maliyetine eşitleyecektir. Şekil I'de görüldüğü gibi, "çalma" içermeyen yolsuzluk örneğinde, rüşvetin de yer aldığı toplam fiyat, daima kamuca belirlenmiş fiyatı aşacaktır. "Çalma" içeren yolsuzluk örneğinde ise toplam fiyatın, devletin belirlemiş olduğu fiyattan düşük olduğu Şekil II'de açıkça görülmektedir.

Bu analiz, rüşvetle mal üzerine konan vergiler arasında benzerliklerin bulunduğunu düşündürmektedir. Örneğin "çalma" içermeyen, marjinal maliyetin kamu fiyatına eşit olduğu birinci durumda, rüşvet, gelir maksimizasyonunu sağlayan vergilemeye eşittir. Tabii vergileme, gelir maksimizasyonunu gerçekleştirmek üzere yapılmaz. Daha da önemlisi, vergiler devlete, rüşvet ise bürokrata gitmektedir. Ancak monarşik rejimlerde vergi ile rüşvet arasındaki bu fark, hükümdarın şahsi hesabıyla hazine birbirlerinden ayıramadığı için, ortadan kalkmaktadır. Monarşik yönetimlerin dışındaki pek çok örnekte ise vergiler ve ikamesi durumundaki rüşvet arasındaki sahiplik farkı önemsenmesi gereken bir durum arzeder.

Yolsuzluklara karşı ceza uygulaması, kamu görevlilerinin talep ettikleri rüşvet düzeyini etkilese de, sorunun mahiyetini değiştirmemektedir. Yakalanma ve cezalandırılma olasılığı, rüşvet düzeyi ve ödeyici sayısından bağımsızca, kamu görevlisi, cezaların yolsuzluğu karlı olmaktan çıkaracak kadar ağır olmaması durumunda aynı rüşveti talep etmeye devam edecektir. Beklenen

ceza, rüşvet düzeyine bağlı olarak artıyorsa, kamu görevlisinin rüşveti düşürüp, üretimi artırması beklenir. Öte yandan beklenen ceza, rüşveti ödemeye zorlanan kişi sayısına bağlı olarak artıyorsa, kamu görevlisinin arzı düşürüp, rüşvet tutarını yükseltmesi beklenmelidir.⁽⁷⁾

Bu basit model ve analiz, kamu görevlilerinin ve alıcıların kendi aralarındaki rekabet sonucunda yolsuzluğun nasıl yaygınlaşabileceğinin de ipuçlarını vermektedir. Örneğin, bir kamu görevinin açık artırma gibi bir mekanizmayla dağıtıldığı düşünülürse, üstlerine en fazla rüşvet verebilecek olanlar işe alınabilecektir. Kamu hizmetlerinin alıcıları açısından ise rüşvet, bir maliyet düşürücü etki yaratarak yolsuzluğun yaygınlaşmasına yolaçmaktadır. Nitekim rüşvet vererek malımı gümrüksüz geçirebilenler karşısında gümrük resmi ödeyen rakiplerin ekonomik açıdan yaşama şansları kalmadığı düşünülürse, onların da rüşvet verenler kervanına katılmaları beklenir.

Alıcı ve satıcıların çıkarları, "çalma" içeren yolsuzluklarda uyumlaştırılmış olduğu için, bu tür yolsuzluklar "çalma" içermeyenlere kıyasla, ortaya çıkarılması bakımından daha güçtür ve dolayısıyla daha uzun ömürlü olmaktadır. "Çalma" içermeyen yolsuzluklarda, maliyet artırıcı etkisi nedeniyle, rüşvet veren alıcının kamu görevlisiyle çıkarları çatışmakta olduğundan, görevliyi yakalatma güdüsü daha güçlüdür.

Yukarda açıklanan S-V modeli iki temel varsayıma dayandırılmıştır: Tek mal ve tek satıcı. Kamu görevlisinin tekelci konumda olduğu duruma örnek olarak Burbonlar Fransa'sı, Marcos'un Filipinleri, Komünist rejimler ve bir bölgede egemen olan mafya gibi rüşveti kendi başlarına tayin edebilen güçler gösterilmektedir. Ancak kamu görevlisinin tekelci konumda olmadığı, talep edilen, kamuca üretilmiş mal sayısının da birden çok olduğu durumlar da sözkonusu olabilmektedir. Üstelik bu durumlar çok daha yaygın ve sık görülmektedir. Kamudaki işlerini birden çok idarede yürütmek durumunda kalan iş sahipleri, birbirleriyle tamamlayıcı nitelikte bağlılığı olan mallar için birden çok sayıda rüşvet ödemek durumunda kalıyorlarsa, yukarıda

(7) Bu konudaki ayrıntılı bilgi için özellikle bkz: Becker and Stigler (1974), Rose-Ackerman (1978) Klitgaard (1988).

açıklanan tekelci S-V yolsuzluk modeline iki uç alternatif getirilebilir. Bu alternatifleri daha kolay anlayabilmek için verilen basit örnek şöyledir: Otomobil üretiminde girdi olarak kullanılan cam ve çelik gibi iki tamamlayıcı mal bir tekel tarafından sağlanıyorsa, tekelci, camın fiyatını yükselttiğinde, çeliğine talep düşeceğinden, çelik satışı ve bundan doğacak karının azalacağını bilir. (Benzer sonucun, tekelin çelik fiyatını yükselttiğinde de görüleceği tabiidir.) Bu nedenle de tekel, iki malın tamamlayıcılığının talebe yansımını (çapraz esnekliği) hesaba katarak fiyatlama yapacaktır. Buna karşılık cam ve çelik birbirlerinden bağımsız iki ayrı tekel tarafından sağlanıyorsa (ikinci senaryo), her bir tekel kendilerince belirledikleri fiyatların diğerinin talebi üzerindeki etkilerini gözönünde bulundurmayacağından, muhtemelen her iki malın fiyatı da, iki malın satıcısının da aynı tekel olduğu duruma (birinci senaryo) kıyasla, daha yüksek olacak ve satışlardan elde olunacak toplam karlar düşecektir. Üçüncü senaryoda ise, bağımsız iki tekelin her ikisinin de iki malı da ürettiği durum söz konusudur. Bu durumda bağımsız iki satıcı, her iki malın fiyatını da, rekabet sonucunda, marjinal maliyetlerine eşitlenecek düzeye düşürmek zorunda kalırlar. Karın en düşük, üretimin ise en yüksek olduğu durum bu son senaryoda gerçekleşmektedir. Görüleceği üzere, etkinlik açısından rekabet (üçüncü senaryo) "en iyi", iki malı da bir tekelin ürettiği durum (birinci senaryo) "ikinci en iyi", iki bağımsız tekelin bulunduğu durum (ikinci senaryo) "en kötü" çözümü ifade etmektedir.

Bu açıklamalardan sonra tekelci yolsuzluk modeline karşı geliştirilen iki uç alternatife yakından bakılabilir. İki tamamlayıcı malın bir tekel tarafından sunulduğu, rüşvet tutarlarıyla fiyatların P_1 ve P_2 olarak belirlendiği, satılan miktarların ise X_1 ve X_2 olarak gerçekleştiğini varsayalım. Kamuca üretilen bu malların resmi fiyatlarının tekelin marjinal maliyetlerine (MC_1 ve MC_2 olarak gösterilmiştir.) eşit olduğu kabul edildiğinde birim rüşvet tutarının $P_1 - MC_1$ ve $P_2 - MC_2$ olarak hesaplanması gerekmektedir. Tekel P_1 fiyatını

$$MR_1 + MR_2 (dX_2/dX_1) = MC_1$$

eşitliğini sağlayacak biçimde belirlemektedir.

(MR_1 ve MR_2 1. ve 2. mallardan edinilen marjinal gelirleri ifade etmektedir.)

Eğer sözkonusu iki mal tamamlayıcı nitelikte ise $dX_2/dX_1 > 0$, olacağından, optimumda $MR_1 < MC_1$ olacaktır. Tekel, birinci mal üzerine koyduğu rüşveti düşürerek, tamamlayıcısı olan ikinci malın talebini genişletir ve böylece ikinci malın üzerinden alınan rüşvetle karını yükseltir. Aynı nedenle ikinci malın fiyatı da düşürülür.

Birinci ve ikinci malın iki ayrı kuruluş tarafından sunulduğunu varsayalım. Bu durumda her bir kuruluş diğerinin çıktısını veri olarak alacağından,

$MR_1 + MR_2 (dX_2/dX_1) = MC_1$ denklemindeki $dX_2/dX_1 = 0$ olacağından, bağımsız kuruluşun optimumu sağladığı noktada $MR_1 = MC_1$ olarak gerçekleşecektir. Böylece birim rüşvet, bir tekelin bulunduğu duruma kıyasla daha yüksek, çıktı ise daha düşük düzeyde gerçekleşmiş olacaktır. İki bağımsız kuruluşun, her ikisinin de, rüşvet tutarının ürettikleri tamamlayıcı maların talepleri üzerindeki etkilerini göz önünde bulundurmaksızın, yüksek olarak belirlemeleri, sonuçta satışları ve toplam rüşvet tutarını düşürmektedir. İkinci senaryonun ilginç sonucu şudur: Bağımsız karar alan iki kuruluş birbirlerine zarar verdikleri gibi, ahcılar da daha yüksek maliyetlere katlanmak zorunda kalmaktadırlar.

Üçüncü durumda, birden çok kamu idaresinin rekabetçi ortamda sunduğu mallar söz konusu olmaktadır. Örneğin ABD'de sürücü belgesi ya da pasaport vermeye yetkili, birbirleriyle anlaşmaya giremeyecek koşullarda ve sayıda birim mevcut olduğu için, bu mallarla ilgili işlemlerde rüşvet sıfır düzeyine çekilmiştir.

Yukarıda sözü edilen üç modelin, birim rüşvet düzeyi, toplam rüşvet hasılatı, etkinlik derecesi itibarıyla sıralamasını Tablo I'de karşılaştırmalı olarak izlemek mümkündür.

TABLO I
Üç Modelin Karşılaştırması

Model	Rüşvet Düzeyi	Toplam Rüşvet Hasılatı	Etkinlik Derecesi Sıralaması
1. Tek Satıcı Tüm Mallar	Orta	En yüksek	İkinci (orta)
2. Bağımsız Satıcılar (iki ayrı tekel)	En yüksek	Orta	Üçüncü (en kötü)
3. Rekabetçi koşullar	En düşük ya da sıfır	En düşük ya da sıfır	Birinci (en iyi)

IV- GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ:

Dar ya da geniş kapsamlı tanımlarıyla yolsuzluk, toplumların evrensel hastalığıdır. Bu hastalık, iktisaden az gelişmişliğin, monarşik yönetimin ve zayıf merkezi hükümetin bulunduğu ülkelerde "bulaşıcı" bir özellik ve kronik bir nitelik kazanır. Bu tablo ile hastalık toplumsal yapı üzerinde çok daha "yıkıcı" etkiler yapar. Gerçekten de haksız rekabet koşulları içinde haksız kazanç sağlayan rakipleriyle, ancak kendilerinin de bu tür işlem ve eylemlere girişmeleri durumunda başedebileceğini gören kişi ve kuruluşların yolsuzluk kervanına katılmaktan kendilerini alıkoyamamaları nedeniyle, bulaşıcı özelliğiyle hastalığın herkesi saran bir yaygınlık kazanması kaçınılmaz olur. Bu hastalığın kronikleşmesi de yoksulluk-yolsuzluk-yozlaşma kısır döngüsünün kırılmamasından doğar. Bilindiği gibi, Latin Amerika, orta Amerika ve Afrika yoksul bölgeler olduğu gibi yolsuzlukların da en yoğun ve yaygın olarak görüldüğü yerlerdir. Nitekim yolsuzluklar, yoksulluk koşullarında kolay gelişebilmekte; geliştikçe de bilinen "yoksullaştırıcı" etkileriyle tüm sistemin (sosyal, ekonomik, siyasal v.b.) yozlaşması sonucunu veren kısır döngülerin oluşumuna neden olurlar.

Oysa iktisaden gelişmiş, demokratik, merkezi hükümeti güçlü ülkelerde, bu hastalık, önemsiz kabul edilemezse de, çok daha az "yıkıcı" etkiye sahiptir.

Robin Theobald yolsuzlukların az gelişmiş ülkelerde daha yoğun ve yaygın biçimde görülmesinin nedenleri olarak, büyük ölçekli kamu müdahalelerini, hükümet oluştururken ganimet sistemine (spoils system) başvurma ihtiyacını, devletçe oluşturulan rantlar için yeni oluşmakta olan yerli burjuvazinin kendi aralarındaki ve çok-uluslu şirketlerin rekabetini saymaktadır. Shaid Alam'a göre, bu faktörlerin dinamiğini ortaya koyan bir analiz bulunmamakla birlikte, görülen odur ki, gelişmekte olan pek çok ülkede yolsuzluklar, devletin yapırımcı gücünden yararlanılarak kaynakların büyük ölçeklerde özel mülkiyete devri biçiminde gerçekleşmektedir.

Theobald'a göre gelişmiş ülkelerde, patrimonial ağırlıklı bürokrasiden etkin işleyen rasyonel bürokrasiye geçiş önemli olmuştur. Bu geçiş, ekonominin monetizasyonu, verimli kamu yönetimine duyulan ihtiyaç, burjuva devrimi, demokrasinin gelişmesi, kitle kültürünün yükselmesi nedenlerine bağlı olarak gerçekleşmiştir.

Yolsuzluk olgusunun tüm etkilerini ortaya koyabilen çalışmalar henüz yeterli düzeyde gerçekleştirilememiştir. Bu nedenle yolsuzlukların, örneğin, sermaye birikimi, kaynak dağılımı etkinliği, kamu hizmetlerinin kalitesi, politik sürecin kurumsallaşması v.b. konular üzerindeki "net etkisi" hesaplanmamıştır. Theobald, herhangi bir somut durum için yolsuzlukların, olumlu ve olumsuz yönlerinden hareketle net etkiyi tam olarak hesaplanmanın fevkalade güç olduğunu itiraf etmektedir.

Bugüne kadar yapılmış çalışmalar ve bu makalede yer alan bilgi ve bulgular, yolsuzluk olgusuyla oluşan bu evrensel hastalığın tedavisi konusunda bazı önemli ipuçları vermektedir. Yolsuzluk olgusunu kontrol altına almak ve azaltmak için bugüne kadar çeşitli ülkelerde denenen tedavi yöntemleri şunlar olmuştur: Yolsuzluklar aleyhine kampanyalar, bürokrasi içinde yolsuzluklarla daimi mücadele birimleri, idarenin depolitizasyonu, ahlaki yeniden yapılanma, kamu görevlilerinin sorumluluğunu yükseltme ve özelleştirme. Bu yöntemlerin uygulamada ne ölçüde başarılı olduğu

ise kesin olarak bilinmemektedir. Zira hastalık aynı olsa bile hasta farklıdır. Bu bakımdan belirli bir ülkedeki yolsuzluk profilini ortaya çıkarabilmek için S. Alam'ın önerdiği şu tanı sorularına ya da benzerlerine yanıtların verilmesi gerekmektedir: Yolsuzluk politik mi, idari mi? Bu ikisi arasında herhangi bir karşılıklı bağımlılık söz konusu mu? Politik yolsuzluğu güdüleyen herhangi bir diyet borcu var mı? Politik yolsuzluk gereksiz bir rant-kollama nedeniyle mi gerçekleşiyor? Yolsuzluklar yasaların bulunmamasından mı, yetersizliğinden ve zayıflığından mı, yoksa uygulanmamasından mı geliyor? Yolsuzlukların "yeniden dağıtım" etkisi nedir? Yolsuzluktan yararlanan gruplar kimlerdir? Bunların politik açıdan nisbi güçleri nedir?

S.Alam ve B.Lloyd her ikisi de makalelerinde, yolsuzlukların faili ya da yolsuzluklardan potansiyel yararlanıcı durumundaki politikacılarla yöneticilerin, yolsuzluk karşıtı yasaları yaşama geçirmelerinin, adeta kendi bindikleri dalı kesmek gibi bir paradoksu ifade ettiği konusuna dikkat çekmişlerdir. Ancak siyasal rekabete olanak veren, birbirlerine alternatif olabilecek güçte siyasal partilerin bulunduğu demokratik ülkelerde bu paradoks aşılabilir. Saydam yönetimin ve tarafsız, rasyonel bürokrasinin oluşturulması için demokratik baskı uygulayabilen, örgütlü, duyarlı bir kamuoyu ve özgür, güçlü, ayartılmamış, bağımsız bir medya da bu konudaki önemli uyancılardır.

Ekonomik ve siyasal rekabetin yolsuzlukları azaltıcı etkisinin süreklilik kazanabilmesi için köşedönücülük gibi haksız kazanç yollarını kınayan, buna karşılık dürüstlüğü ve erdemi ödüllendiren bir ahlak anlayışının toplum tarafından benimsenmesi ve içten savunulması gereklidir. Bu bakımdan, "Temiz Toplum" talebinin karşılanabilmesi için "Temiz Birey" arzını oluşturacak örgün ve yaygın eğitimin önemi çok büyüktür.⁽⁸⁾ Nitekim gizli-kapaklı, kirli işlere girişme eğiliminin azaltılmasını sağlamak üzere pek çok iş İdaresi Okulunda "Ethics" (Ahlak İlimi) konusu öğrencilere öğretilmeye başlanmıştır. Burada Barbara Mills'in asit testi olarak sunduğu şu soru geçerlidir: "Yaptıklarımızı herkesin bilmesine razı mısınız?"⁽⁹⁾

(8) Temiz birey arzı konusunda özeleştiri içeren bir yaklaşıma örnek olarak bkz: S. Cingil (1993)

(9) Bruce Lloyd (1993)

Konunun ülkemiz açısından önemini de düşünerek kısa bir değerlendirmeye burada yer vermekte yarar gördüm.

Bilindiği gibi, Türkiye, yolsuzluklar konusunda bakanlarını, kamu görevlilerini, askeri personelini, bağımsız mahkemelerinde, Yüce Divan'da yargılayabilmiş, suçu sabit görülenleri mahkum edebilmiş, demokratik bir hukuk devleti olarak, son yıllarda toplumun artan "Temiz Toplum" talebini de, siyasal rekabet ortamında karşılayabilmek için azımsanamıyacak çabalar yürütmektedir. 1993 yılında basında başlatılan "Temiz Toplum" kampanyalarından sonra, "Temiz Siyaset, Temiz Parti" sloganı olabilmış, 1994 yılı Ağustos ayında "Temiz Basın" için çağrılar yapılmıştır. Nitekim bu konuda bir yazarımızın temiz basının gerekliliğini ortaya koymak amacıyla söylediği gibi, kokan etin tuzlanmasında tuzun kokmamış olması gerekmektedir!⁽¹⁰⁾

Türkiye, artık yaşadığı deneyimlerden sonra, benimsediği serbest pazar ekonomisi modelinin haksız rekabeti değil, serbest rekabeti gerektirdiği konusunda şüphe duymamaktadır. Bunun için mevcut yolsuzlukla mücadele yollarına ek olarak, siyasal rekabet sayesinde, siyasi ahlak yasası, dürüst yönetim, açık toplum, parlamento reformu, milletvekillerinin yapamayacakları işlerin belirlenmesi, Mafya'nın üzerine gidilmesi gibi hedefleri⁽¹¹⁾ kamuoyu önüne getirebilmektedir. Etkinleştirmek üzere devletin küçültülmesi ve şaibesiz, halkın desteğini alan, hukuka dayalı bir özelleştirme siyasal partilerin uzlaştıkları hedefler olarak ekonomi gündemindedir. Öyle anlaşılmaktadır ki, Türkiye, yolsuzlukları azaltma konusunda geçerli bir reçeteye sahiptir. Ancak sorun, tedavi için reçetenin gereği gibi uygulanmasındaki irade ve kararlılıktır.

Bu makale özetle şu mesajı vermektedir: Sistem amacına uygun, etkin işlerse ayırır, yozlaşır etkinsizleşirse kayırır.

(10) Bkz. Sabah Gazetesi (19 Ağustos 1994) Zülfü Livaneli.

(11) Sayılan bu hedefler en son Milliyet Gazetesi, (26 Ağustos 1994) yazar Yavuz Donat'ın köşesinde yer almıştır.

BİBLİYOGRAFYA

Alam, M. Shahid, "Economic Development and Cultural Changes", *Review on Corruption, Development and Underdevelopment*. Durham, N.C. Duke University Press, 1990.

Alam, M. Shahid, "Anatomy of Corruption: An Approach to the Political Economy of Underdevelopment." *American Journal of Economics and Sociology*. (1989)0 442-43

Alam, M. Shahid, "Some Economic Costs of Corruption," *Journal of Development Studies*, (1990): 89-97

Banfield, Edward, "Corruption as a Feature of Government Organization," *Journal of Law and Economics*, XVIII, (1975): 587-605.

Barro, Robert J., "Economic Growth in a Cross Section of Countries," *Quarterly Journal of Economics*, CVI. (1991): 407-44

Becker, Gary S., and George J. Stigler, "Law Enforcement, Malfeasance, and the Compensation of Enforcers," *Journal of Legal Studies*, III, (1974), 1-19

Business International Corporation, *Introduction to the Country Assessment Service* (New York: Business International Corporation, 1984)

Carino, Ledivina V., ed., *Bureaucratic Corruption in Asia: Causes, Consequences, and Controls* (Quezon City, The Philippines: JMC Press, 1986)

Cingil, Selçuk, "Temiz Toplum Talebi Nasıl Karşılabilir," *Ekonomide Ankara*, Ankara Ticaret Odası Yayını: Kasım-Aralık, 1993 Sayı:53

Demsetz, Harold, "Why Regulate Utilities?" *Journal of Law and Economics*, XI (1968). 55-66.

De Soto, Hernando, *The Other Path* (New York: Harper and Row, 1989).

Downs, Anthony, *Inside Bureaucracy* (Boston, MA: Little, Brown, 1967)

Ekelund, Robert B., and Robert D. Tollison, **Mercantilism as a Rent Seeking Society** (College Station, TX: Texas A+M University Press, 1981)

Ekpo, Monday, **Bureaucratic Corruption in Sub-Saharan Africa: Toward a Search of causes and Consequences** (Washington, DC: University Press of America, 1979)

Gould, David J., and José A. Amaro-Reyes, **The Effects of Corruption on Administrative Performance**, World Bank Staff Working Paper No. 580 (Washington, DC: The World Bank, 1983).

Heilbroner, Robert, **The Making of Economic Society** (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1962).

Huntington, Samuel P., **Political Order in Changing Societies**. (New Haven, CT: Yale University Press, 1968).

Klitgaard, Robert, **Controlling Corruption** (Berkeley, CA: University of California Press, 1988)

-----, **Tropical Gangsters** (New York: Basic Books, 1990)

-----, "Gifts and Bribes," in Richard Zeckhauser, ed., **Strategy and choice** (Cambridge, MA: MIT Press, 1991)

Krueger, Anne P., "The Political Economy of a Rent-Seeking Society," **American Economic Review**, LXIV (1974), 291-303.

Leff, Nathaniel, "Economic Development through Bureaucratic Corruption," **American Behavioral Scientist** (1964), 8-14

Lloyd, Bruce, "Corruption: Where to Draw the Line?" **Development and Cooperation (D+C)**, No. 6/1993, December

Mauro, Paolo, "Country Risk and Growth", mime, 1993

Rose-Ackerman, Susan, "The Economics of Corruption," **Journal of Public Economics**, IV (1975), 187-203.

-----, **Corruption: A Study of Political Economy.** (New York: Academic Press, 1978)

Shleifer, Andrei, and Robert W. Vishny, "Pervasive Shortages under Socialism," **Rand Journal of Economics**, XXIII (1992): 237-46.

-----, "Corruption", **Quarterly Journal of Economics**, August, 1993.

Stigler, George J., "A Theory of Oligopoly" **Journal of Political Economy**, LXXII(1964), 44-61

Theobald, Robid, **Corruption, Development and Underdevelopment** Durham, N.C.: Duke University Press, (1990). xii+191

Tullock, Gordon, "The Welfare Cost of Tariffs, Monopoly and Theft," **Economic Inquiry**, V (1967). 224-32

United Nations, Corruption in Government (New York: United Nations, 1989)

Wade, Robert, "The Market for Public Office: Why the Indian State is Not Better at Development," **World Development** 13 (1975): 467-98.

EKONOMİK BUNALIM VE YANILGILAR

Prof. Dr. Ahmet Şahinöz^()*

On beş yıllık bir aradan sonra Türkiye ekonomisi yeni bir bunalımın pençesine düşmüş bulunmaktadır. 1994 yılı başında su yüzüne çıkan bunalımın temelinde ekonomik kaynakların yetersizliği ve mevcut kaynakların da etkin olmayan kullanım sorunu yatmaktadır. Döviz kurlarının ani sıçrayışı ile başlayıp faiz oranlarının ve genel fiyatlar düzeyinin aşırı yükselmesiyle devam eden parasal bunalım, aslında okyanusta yüzen buz dağının yalnızca görülebilen kısmıdır. Söz konusu ekonomik bunalımı aşmak amacıyla uygulamaya sokulan "5 Nisan Kararları" ise "dağ" yerine daha çok bu "görüntü" ile mücadele edebilecek güç ve niteliktedir.

Bunalımın Kökleri

Türkiye hem üretim hem de tüketim yeteneği çok yüksek genç bir nüfus yapısına sahiptir. Üretim kapasitesi sermaye yetersizliği ile sınırlanan Türk toplumunda tüketim eğilimi engel tanınmamaktadır. Toplumun büyük bir bölümü 2000-3000 \$'lık yıllık ortalama bir gelir ile, yıllık gelirleri 20.000 \$'ı aşan Batı toplumlarının tüketim düzeylerini yakalama arzusunda. On-onbeş yıl önce "özenti" yada "lüks" olarak nitelendirilebilen çoğu tüketim malları, küreselleşme olgusunun da etkisiyle günümüzde "zorunlu" yada "kitle" tüketim malına dönüşmüştür.

Ülkemizde anılan dönemde uygulanan ekonomik politikalar da üretimden çok ticaret ve tüketimi özendirmiştir. 1980'li yılların ilk yarısında iç talebi daraltan sıkı para ve kemer sıkma politikaları, ikinci yarısında yavaş yavaş iç talebi ön plana çıkaran politikalara dönüşmüştür. Gerçi kambiyo politikaları dahil, daha çok parasal tedbirlerle özendirilen ihracat ve dışa açık büyüme modeli, arz

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

esnekliğini sınırlayan yapısal engeller ortadan kaldırılamadığı için 80'li yılların ortasında üst sınırına varmış ve "hayali ihracat" ile sonuçlanmıştır.

24 Ocak 1980 istikrar-tedbirlerinin neden olduğu reel gelir kaybını kısmen de olsa telafi etmeye yönelik 1989 yılı ücret artışları ve tarımsal desteklemenin yükseltilmesi iç talebe önemli bir canlılık getirmiştir. Artan iç talep, aşırı değerlenmiş TL yaratan kur politikaları aracılığı ile büyük ölçüde ithal mallarına yönelmiştir. Son beş yıllık dönemde tüketim malları ithalatının toplam ithalattaki payının % 7.7'den % 14'e yükselmesi, Türk ekonomisinin, özellikle de onun itici gücü sanayisinin 1980'li yılların ikinci yarısında dış pazarlarda çarptığı duvara, 1990'lı yılların başından itibaren iç pazarlarda da çarpmaya başladığını göstermektedir. İthalatın ucuzlaması yalnızca tüketim malları ithalatını değil aynı zamanda endüstrimizin yabancı ara mal ve hammadde ithalatını da artırmıştır.

Sonuçta ithalatı özendiren kambiyo politikalarının uygulamaya girdiği son beş yıl içerisinde Türkiye'nin toplam ihracatı yalnızca % 30 artarken, ithalat ikiye katlanmış ve ihracatın ithalatı karşılama oranı % 80'lerden, % 50'lere düşmüştür. Demekki Türkiye, dış ticaret dengesi bakımından 1980'li yılların başına geri dönmüştür. Söz konusu dönemde ithalatın ivme kazanmasında dış ticaret rejiminin giderek serbestleştirilmesinin de etkisi olmuştur.

Dış ticaret açığı, turizm ve işçi dövizleri ile kapatılamayacak kadar büyüyünce ödemeler dengesi her yıl hızlanarak büyüyen dış borçlarla sağlanmaya başlanmıştır. Ülkenin üretim-ihracat kapasitesini arttırdığı ve geri ödeyebilme sınırına dikkat ettiği ölçüde dış borçlar çok yararlı birer ekonomik gelişme aracı olabilirler. Ancak son on yılda her Türk vatandaşının omuzlarına binen dış borç yükünü 376 \$'dan 1000 \$'a yükselten ekonomik politikalarda bu tür kaygılara pek yer verilmemiştir. Üstelik dış borçlanma koşulları, son yıllarda uzun vadeden kısa vadeye, düşük faizden yüksek faize geçilerek ağırlaşmış ve böylece ülkenin gelecekte kullanacağı mali ve ekonomik kaynakları şimdiden ipotek altına alınmıştır. Örneğin, 1989'u takip eden dört yıl içerisinde kısa vadeli borçların toplam dış borç stokları içindeki payı yaklaşık iki kat artarak % 13.7'den % 25'e yükselmiştir.

Temmuz 1990'da "Le Monde Diplomatique"de yayınlanan ve 1980 sonrası ekonomik politikalarını irdeleyen bir makalede giderek hızlanan dış borçlanmayı kasederek "Türkiye şimdilerde 1990'lı yılların mali ve ekonomik kaynaklarını kullanmaktadır." diye yazmıştım. Bugünkü çok daha yüklü dış ve iç borç düzeyi ise Türkiye'yi 2000'li yılların kaynaklarını tüketmeye itmiştir. Kaygımız Türk ekonomisinin bir dahaki bunalımda artık tüketecek kaynak bulamamasıdır.

Yapısal kaynak yetersizliğinin yol açtığı bir başka temel dengesizlik, kamu maliyesinde bulunmaktadır. Son on yıl içerisinde bütçe harcamalarının GSMH'ya oranı % 22'den % 32'ye yükselirken bütçe gelirleri % 20'den ancak % 23'e çıkabilmiştir. Sonuçta Kamu Kesimi Borçlanma Gereği aynı dönemde üç kat büyüyerek % 5'lerden % 16'lara yükselmiştir.

Ülkemizde hızlı nüfus artışı, kentleşme, alt yapı_bayındırlık yatırımları ve ekonomik kalkınma çabalarının kamu kesiminin finansmanını ağırlaştırdığı yadsınamayacak bir gerçektir. Ancak kamu harcamalarındaki hızlı artış yalnızca kamu kesiminin büyüyen öneminden değil, aynı zamanda KİT'ler başta olmak üzere kamu harcamalarının israfçı yapısından, siyasi iktidarların popülist yaklaşımlarından ve özellikle de kamu gelirlerinin yeterince arttırılamamasından ileri gelmektedir. Son on yıl içerisinde vergi gelirlerinin kamu harcamalarına oranı, % 80'lerden % 50'lere düşmüştür. Geleneksel ekonomik yapımızdan kaynaklanan kayıt dışı ekonominin vergilendirilememesi, vergi kaçırmanın gelenekselleşmesi, ve nihayet çağ dışı bir vergi sistemi ile çalışılması kamu gelirlerinin yeterince arttırılamamasının temel nedenleridir. Sonuçta, OECD ülkelerinde % 30 olan toplam vergilerin GSYMH'ya oranını ifade eden vergi yükü ülkemizde % 20'nin de altında kalmaktadır.

Şiddeti giderek artan kamu borçlanma gereği yüksek faiz uygulamasını zorunlu hale getirirken, dış borçlarda olduğu gibi iç borçlanmada da kısa vadeli borçlanmayı ön plana çıkararak kamu maliyesini borç kısır döngüsünün içine sokmuştur. Örneğin, üç aylık hazine bonolarının toplam hazine bonoları içindeki payı, 1990'dan 1992'ye % 28'den % 61'e yükselmiştir. Şu an ülkemizdeki vergi gelirlerinin toplamı, iç borç ana para ve faiz ödemelerinin gerisinde bulunmaktadır. Borç ödemeleri yüzünden bütçeden artık yeni

yatırımlara kaynak ayıramayan devlet, sermaye piyasasındaki kaynakların % 80'ine el koyduğu için de özel kesimin yatırım olanaklarını sınırlamaktadır.

Enflasyonun % 60-70 dolayında kronikleşmesinin en önemli nedenlerinden biri olan yüksek faiz, 1989'larda filizlenen aşırı değerlenmiş bir kur politikası ile birleşince dışarıdan Türkiye'ye rant amaçlı "sıcak para" denen kısa vadeli yabancı sermaye girişi yoğunlaşmıştır. "Sıcak para" tüketim kredileri yoluyla iç tüketimi ve döviz kaynakları yoluyla da ithalatı özendirmiştir. Özetlemek gerekirse, yatırım-tasarruf dengesizliği ile üretim-tüketim dengesizliğinin pompalandığı dış borçlanma ve kamu gelir-gider dengesizliğinin kamçılacağı iç borçlanma Türkiye'yi bugünkü ekonomik bunalımın içine atmıştır. Bunalım, içinde bulunduğumuz yılın Ocak ayında "döviz"e hücum ve kurların bir anda % 30 sıçrayışı ile su yüzüne çıkmıştır.

5 Nisan Kararları: Yapısal ve reel sorunlara yüzeysel ve parasal çözüm önerileri

5 Nisan'da ilan edilen ve "Ekonomik İstikrar Programı" denen tedbirler dizisi, yukarıda özetlemeye çalıştığımız sorunların kaynaklarına inip orta-uzun dönemli bir mücadele başlatmak yerine, yüzeysel önlemlerle daha çok günü ve görünümü kurtarmaya yönelmiştir. Beş aydır uygulamada olan söz konusu tedbirler, bu bakımdan tedavi etmeden ancak hastanın ateşini düşürebilmiştir. Kamu maliyesi dengesini sağlamak için, ekonominin üçte birinden fazlasını oluşturan kayıt dışı ekonomiyi ve üretime yönelmeyen sermayeyi vergilendirmek ve kayıtlı ekonomide vergi kaçaklarını önleyecek önlemlere yönelmek yerine, KİT ürünlerine % 100'e varan zamlar ve ekonomik denge, net aktif, ek motorlu taşıt ve emlak, damga ve akaryakıt tüketim vergileri gibi ek vergiler ile kamuya gelir yaratılmaya çalışılmaktadır. KİT zamları ve ücret artışlarının sınırlandırılması ile toplumun en düşük gelirli grubu olan çalışanlar, ek vergiler ile de zaten vergi veren üretken kesim özvertiye zorlanmaktadır.

Büyük ölçüde IMF (Uluslararası Para Fonu) nin Yapısal Uyum Programları'na uygun bir biçimde hazırlandığı anlaşılan 5 Nisan Tedbirleri'nin, döviz kuru-faiz-borsa üçgeninde faaliyet gösteren rantiyeye grubu için hiç bir fedakarlık talebi yoktur. Üstelik

hazinenin bir yandan borçlanabilmek, bir yandan da döviz kurları baskısını azaltabilmek kaygısıyla % 200'den başlayıp günümüzde % 400'lere varan olağanüstü faizlerle borçlanması, yukarıdaki grubun dışında sabit sermaye yatırımları yapan sanayicileri dahi hazine bonusu almaya yöneltmiştir.

Oysa kamu maliyesindeki dengesizlik yapısalıdır. Faizleri biraz daha arttırarak borçlanmanın maliyeti, hiperenflasyon içerisinde ekonomik durgunluk ve 2000'li yılların ekonomik kaynaklarını şimdiden tüketerek devletin borçlanabilme yeteneğinin sıfırlanması olacaktır. Enflasyon şimdiden üçlü rakkamlara tırmanırken sanayi kesimi durgunluğu istihdam hacmini kısarak yani işçi çıkararak atlatmaya çalışmaktadır. Yapısal sorunun çözümü, etkin bir vergi reformu ile kamu gelirlerinin arttırılması ve etkin bir harcama reformu ile kamu harcamalarına çeki-düzen verilmesidir. Bu bağlamda Hazineye ait taşınmazların satışına ve özelleştirmeye, kamu harcamalarının disiplin altına alınması ve kaynakların etkin kullanımı olarak bakılmalıdır. Yoksa özelleştirme tek başına ulaşılması gereken bir hedef değildir. Aynı şekilde tarımsal destekleme politikalarının oluşturulmasında şimdye kadar yapılanın aksine, politik ve tepkici yaklaşımlar ekonomik etkinlik ve sosyal kaygıların arkasına itilmelidir.

Kamu gelirlerinin temelini oluşturan vergi gelirlerinin arttırılması ise yalnızca kamu maliyesi için değil Türkiye ekonomisi içinde yaşamsal önem taşımaktadır. Bütçe harcamalarını sağlam kaynaklara bağlayarak enflasyonist baskıları ortadan kaldıracak vergi gelirlerindeki artışlar, devletin borçlanma gereğini, dolayısıyla iç finans piyasalarına başvurma zorunluluğunu azaltacak, bu da yatırım yapan özel kesime daha fazla kaynak bulma olanağı sağlayacaktır. Öte yandan vergileri birer zorunlu tasarruf olarak görmek ve özellikle kayıt dışı kesimin vergilendirilmesi ile yatırımların kaynağı olan ülkenin iç tasarruf oranının yükseleceğini düşünmek gerekir.

5 Nisan Tedbirleri ödemeler dengesinde giderek büyüyen açığı ise, kamu açıklarında olduğu gibi yine parasal tedbirlerle aşmaya çalışmaktadır. Devalüasyonun ithalatı firenleyip ihracatı arttırarak, dış ticaret açıklarının azaltılması beklenmektedir. Genel eğilim olarak bütün bunlar doğrudur. Hatta daralan iç talebin mal ve hizmet üreticilerini dış piyasalara yönelteceği de doğrudur.

Ancak devalüasyonların ekonomiyi dışa yönlterek ihracata dönük büyümeyi gerçekleştirebilmesi için yatırım, teknolojik gelişim ve üretim gibi reel ekonomi unsurlarının da uyarılması ve özendirilmesi gerekmektedir. Devalüasyon tek başına ödemeler bilançosundaki dengesizliği gideremez. Çünkü dengesizlik parasal sorunlardan çok üretim sorunlarından kaynaklanmaktadır. Benzer özendirici kambiyo ve teşvik sistemleri 1980'lerin başında Türkiye ihracatını 5-6 yıl götürebilmiş, parasal teşviklerden reel teşviklere geçilemediği ve ihracat artışları iç üretimi sürükleyemediğinden, ihracata dönük büyüme modeli "hayali ihracat"la sonuçlanmıştır.

Rekabetin giderek şiddetlendiği dünya pazarlarına daha çok mal ve hizmet sunumunda bulunmak mal ve hizmetin kalite ve fiyatının göstereceği performansa bağlıdır. Buda sanayimizin, tarımımızın ve öteki ekonomik kesimlerimizin yeniden yapılanmasına ve kendini sürekli geliştirmesine bağlıdır. Yoksa devalüasyon tek başına bizim gibi gelişmekte olan bir ülkede enflasyonu azdırmaktan öteye gidemez.

Yatırım-tasarruf ve üretim-tüketim gibi temel iç dengesizliği de efektif talep, yani yatırım ve tüketim harcamaları kısılarak aşılmaya çalışılmaktadır. Enflasyonist bunalım dönemlerinde talebin zayıflatılması için sıkı para ve kemer sıkma politikaları elbette gereklidir. Ancak temel ekonomik dengeleri sağlamaya yönelik politikalar, bir yandan, geçici bir süre için de olsa, efektif talebi frenlerken, öte yandan dengenin öteki tarafını, yani üretim kapasite ve yeteneğini mutlaka arttırmaya çalışmalıdır. Bir başka ifade ile, ekonomiyi tahrip edici durgunluğa ve işsizliğe sokmadan, önce varolanı koruma, daha sonra hızlanarak büyüme sürecine girerek bunalımdan çıkmak gerekir.

Sonuç

Süratle 70 milyona doğru giden nüfusumuzun gelecekteki refahı, ülkemiz üretim yeteneğinin artmasına bağlıdır. IMF bunları düşünmez, düşünmek de zorunda değildir. Bugün uygulanmaya çalışılan istikrar tedbirleri, yeni yatırımlar bir yana, yapılmış yatırımları da, ülkenin üretim dinamiklerini de tahrip etmekte ve falz gelirlerine bağlı rant ekonomisini adeta teşvik etmektedir. Kısacası, toplumsal güven ve uzlaşma ile reel ekonomiyi arka planda bırakan 5 Nisan Kararları, ekonomiyi belli bir istikrara kavuşturursa bile yeni bunalım tohumlarının yeşermesine engel olamayacaktır.

KAYNAKÇA

- **TÜRK Mali Sisteminin Temel Göstergeleri.** HDTM, Mart 1994.
- **Başlıca Ekonomik Göstergeler.** HDTM, Şubat 1994, Ankara.
- **Dış Borçlar Bülteni.** HDTM, 1994, Ankara.
- **Ekonomik Rapor 1993.** TOBB, 1994, Ankara.
- **1994 Yılı Başında Türkiye Ekonomisi.** ISO, 1994, İstanbul.
- **1994 Yılı Programı.** DPT, 1994, Ankara.
- **Ekonomik Rapor 1993.** Türkiye İş Bankası, 1994, Ankara.
- **Türkiye'nin Ödemeler Dengesi İstatistikleri.** TC Merkez Bankası, Mayıs 1994 , Ankara.
- **Yıllık Ekonomik Rapor 1993.** TC Maliye ve Gümrük Bakanlığı, 1993, Ankara.
- **İstatistik Yılığ 1993.** DİE, 1993, Ankara.

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA VE TURİZM

Doç. Dr. Nüzhet Kahraman^{*)}

A. GİRİŞ VE TANIM

Sürdürülebilir Kalkınma, ülkenin gelişme hedeflerine, doğal, kültürel kaynakları ve çevreyi bozmadan gelişmeye ilişkin tüm çabaları içermektedir.

Brundtland Komisyonu olarak adlandırılan ve 1987 yılında, "Ortak Geleceğimiz" başlığı ile yayınlanan Birleşmiş Milletler Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu Raporu Sürdürülebilir Kalkınma kavramına açıklık getirmeye çalışmıştır. Rapor, **Sürdürülebilir Kalkınma**'yı, "gelecek kuşakların kendi gereksinmelerini karşıyabilmelerini tehlikeye sokmaksızın bugünkü kuşakların gereksinmelerini karşılayabilen kalkınma" olarak tanımlamıştır.

Haziran 1992'de Rio de Janeiro'da toplanan Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı Dünya Zirvesinde de, **Sürdürülebilir Kalkınma** kavramı üzerinde durulmuş, global düzeyde harekete geçirilebilecek eylemler değerlendirilmiştir.

Günümüzde, büyüme ve gelişme, çevre ile uyumlu olduğu sürece sürdürülebilir olarak algılanmaktadır. **Sürdürülebilir Kalkınma**, sadece şu andaki doğal kaynakların korunması olarak anlaşılmamalıdır. Kalkınma sürdürükçe, bunu sağlayan doğal kaynak bileşiminde de değişimler beklenmelidir. Bu görüşten hareketle, fiziki ve beşeri sermayeye yapılan yatırımların değeri, kullanılan doğal kaynakların değerine en azından eşit olmalıdır. Çünkü, kalkınmanın sürdürülebilir yapıda olduğundan söz etmemiz mümkün olabilsin.

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

Sürdürülebilir Kalkınma kavramına getirilmeye çalışılan tanımlar ve açıklamalardan anlaşıldığı üzere, hem bugünkü kuşakların ve hem de gelecekteki kuşakların kullanımı esas alınmaktadır.

B. SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA-TURİZM İLİŞKİSİ

Turizmin varlığına kaynaklık eden etmenler, çevrenin özellikleri, mekan niteliği ve koşulları olarak düşünüldüğünde; ÇEVRE-MEKAN-İNSAN ilişkilerindeki olumsuzlukları asgariye indirmek gereği, Sürdürülebilir Kalkınma açısından büyük bir önemle karşımıza çıkmaktadır.

Turistler için çekim unsurunu çevre oluşturmaktadır. Çevre turistler için neşe ve huzur kaynağı olmaktadır. Bu nedenle, çevrenin korunması, geliştirilmesi ve güzelleştirilmesi temel unsurdur.

Turizmin doğal kaynakları sadece güneş ve deniz değildir. Arkeolojik, tarihi, kültürel varlıkların zenginliği ve çeşitliliği de turizmin önemli kaynaklarını oluşturur. Yerleşim yerlerinin dengesiz dağılımı, sanayinin kontrolsüz gelişimi önemli sayıda turistik kaynağın yitirilmesine neden olmuştur. Birçok ülkede sanayileşmenin yanı sıra ciddi çevre sorunları ortaya çıkmıştır. İşte, bu olumsuzluklar karşısında çevreyi korumaya yönelik önlemler giderek yaşam kalitesinin yükseltilmesi anlayışı içerisinde ele alınmaya başlanmıştır. Turizm sektörü yönünden de çevrenin korunması, düzenlenmesi ve geliştirilmesi yaşamsal önem taşımaktadır.

Sürdürülebilir Kalkınma kavramının gerekleri daha iyi anlaşılmaya başladıkça, birçok ülke hükümeti, fayda-maliyet unsuru bazen olumsuz olsa da, ne pahasına olursa olsun kültürel, tarihi, doğal varlıkları koruyucu, geliştirici politikalar ve planlar üretmeyi ulusal bir görev, insancıl bir anlayış olarak değerlendirmeye başlamıştır.

Turizmin sürdürülebilir bir yapıda geliştirilebilmesi için turizmin gelişimini yönlendiren ve yönetmeden çevrenin korunması, mekanların planlanması gerekmektedir. Planlama çalışmasında, merkezi, bölgesel ve yerel otorite sorumlularının bir bütünlük anlayışı içerisinde olmaları, ulusal ve bölgesel düzeyde işbirliğinde bulunmaları başarının temel taşlarından biridir.

Yaygın planlama anlayışında ise, tamamlayıcı ekonomik ve endüstriyel faaliyetlerin turizm ile uyumlu bir biçimde düzenlenmesine dikkat edilmelidir. Örneğin, sadece turizmin değil, bölgenin tüm

gereksinmelerini dikkate alabilecek hava alanları, karayolları, çeşitli alt-yapı yatırımları yapımı esas alınmalıdır.

C. TURİZMİN GELİŞTİRİLMESİ ÖNLEMLERİ

Turizmin geliştirilmesine yönelik iklim, kaynak ve ulaşımın planlanmasında plan ilkeleri çevreyi bozmayacak şekilde düzenlenmeye çalışılmalıdır. Kaynakların optimal kullanımı, bir yandan doğanın ve yeniden üretilmeyen varlıkların korunmasını, diğer yandan bunların rasyonel kullanımını bir arada dengeli bir biçimde içermelidir.

Turizmin geliştirilmesinde, insani ve doğal ortamın entegrasyonu, bitki örtüsü ve hayvan örtüsünün korunması sayesinde **turistik çekicilik** yaratılabilir. Kaynakların kapasitesinin belirlenmesi çalışmasında bunların mevcut miktarı, kullanım miktarının ne olacağı planlamanın başlıca amaçlarından sadece birini oluşturur. İnsanlığa ve kültürel mirasa ait turistik kaynakların korunması, turizmin gelişmesini sürdürülebilir kılan önemli temel elemanlar arasında yer almaktadır. Rezerv koruma alanları, ulusal parklar, ören yerlerinde tarihi ve doğal zenginliklerin korunmasına yönelik yatırımlar **KÜLTÜREL GELECEĞE** yapılan yatırımlar olarak değerlendirilmelidir.

Kullanılmayan alanların korunması, gelecekteki kuşakların turizm talebi yönünden başlıca öneme haiz olduğu için "Turizm Gelişiminin Planlanmasında" dikkate alınmalıdır.

Halk sağlığının, sağlıklı ortamın, doğal değerlerin kullanılmasında; atmosferik kirlenme kontrol altında tutulmalı, suların ve tarlaların hijyenik açıdan kirlenmemesi için önlemler geliştirilmelidir. Bu kontroller, aynı zamanda kullanıma geçirilmemiş turistik kaynakların niteliğinin de korunmasına yardımcı olacaktır. Özellikle, turizm hareketlerinin ve yatırımlarının başladığı yerlerde bu kontrolün önemi daha da artmaktadır. Bu denetimler yapılmazsa, yörenin turistik prestiji biter, turistik çekim özelliği kaybolur ve bunun sonucunda yöredeki konaklama ve eğlence hizmetleri işletmeciliği ve yatırımları bıçak gibi kesilir.

Özellikle, köylerde, kırsal alanlarda geliştirilecek turizm gelişim projeleri buralarda diğer sektörlerin de faaliyet hacminin genişlemesine ve etkinliğine yol açmaktadır. Bir sektörün gelişimini ve yayılmasını gelişmemiş, geri kalmış bölgelerde tek başına yaratmak irrasyonel bir girişim olarak değerlendirilir. Bu nedenle, bir bölgede

diğer ekonomik faaliyetlerin de yer alması gerekir. Turizmin geliştirilmesi planlanan yerde, tarım da, sanayi de, ticaret de plan ölçeği içerisinde geliştirilmelidir. Turizm sayesinde, kültürel ve doğal değerler korunmuş, canlandırılmış, gelecek kuşakların gereksinmelerine yatırım yapılmış olmakta, turizm faaliyeti ile birlikte proje alanında diğer faaliyetlerin de doğmasına neden olunmaktadır.

D. SONUÇ

Sürdürülebilir bir kalkınma için turizme ve diğer sektörlere kaynaklık eden doğal kaynakların korunması zorunluluktur. Bunun için de biyolojik çeşitliliğin ve ekosistemlerin korunmasına, doğal kaynak stoklarının tüketilmeden, yıldan yıla belli bir ürün verecek şekilde kullanılmasına ve geliştirilmesine dikkat edilmesi gerekmektedir.

Türkiye açısından, **Sürdürülebilir Kalkınma** için alınacak en önemli önlem hızlı nüfus artışını durdurabilmektir. Bu gerçekleştirilemediği takdirde, sadece ormanların ve enerji kaynaklarının korunmaya çalışılması yeterli olmayacaktır.

Ülkemizde, tarım ve turizm alanları titizlikle korunmalı, faaliyete açılacak alanlar için yapılacak fiziksel planlama çalışmalarında, bütünlük, koordinasyon etkinliği sağlanarak ulusal, bölgesel ve yerel plan ilke ve politikaları arasında tutarlılık özenle gözlenmelidir.

Yatırım ve planlama yaparken sadece bugünün kuşaklarının gereksinimi değil, gelecek kuşakların da gereksinimi dikkate alınarak çalışmalar geliştirilmelidir. Sadece bugünü değil, geleceği ve insanlığın esenliğini, doğaya saygıyı, sevgiyi dikkate alan kalkınma çabaları sürdürülebilir bir nitelik taşıyabilecektir. Günümüzde ve gelecekte hükümetlere, plancılara, turizmcilere bu alanda önemli görev ve sorumluluklar düştüğü görülmektedir. Bu nedenle, kalkınma çabalarının yeni bir yasal çerçeve, yeni bir toplum anlayışı, yeni bir kalkınma modeli ile ele alınması sayesinde **Sürdürülebilir Kalkınma**'nın gerçekleştirilmesinde ilerleme sağlanmış olabilecektir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

1. Dünya Turizm Örgütü (WTO), (1993), **Sustainable Tourism Development: Guide for Local Planners.**
2. Dünya Turizm Örgütü (WTO), (1992), **La Politique Gouvernementale du Développement du Tourisme.**
3. Kahraman, Nüzhet, **Turizm'de Yatırım Projeleri**, Çağlayan Kitapevi, İstanbul, 1986.
4. Türkiye Çevre Sorunları Vakfı, (1990), **Turizm ve Çevre Konferansı.**
5. Türkiye Çevre Sorunları Vakfı, (1991), **Sürdürülebilir Kalkınma El Kitabı.**

KEYNES'DE FAİZ ORANI, SERMAYENİN MARJİNAL ETKİNLİĞİ VE YATIRIM ANALİZİ

Prof. Dr. İbrahim Tanırtı()*

GİRİŞ

Klasik iktisatçılar iktisadi sorunu bir ülkenin gelir düzeyinin nasıl belirlendiği ve zaman içinde nasıl değiştiği sorunu olarak görmüşler ve bu sorunu emek terimleri ile irdelemişlerdir. Bu bakımdan klasik analizde paranın ekonomideki rolü sadece mal değişimini kolaylaştırmak olarak görülmüştür. Böylece kapitalist ekonominin işleyişinde temel taşı durumunda olan paranın önemi ihmal edilmiş ve kapitalist ekonomi bir takas ekonomisi gibi tasarlanmıştır. Klasik iktisatçıların para konusundaki görüşleri neo klasik iktisatçılar tarafından da benimsenmiş ve paranın ekonominin reel değişkenleri olan yatırım, gelir ve istihdam gibi değişkenleri etkilemediği ileri sürülmüştür.

Kapitalist bir ekonomide ekonomik faaliyetin temel amacı kar elde etmektir. Karın gerçekleşmesi için şirketin nakit akışında parasal bir fazla oluşması gerekir. Bu bakımdan kapitalist bir ekonominin temel amacı para kazanmak biçiminde ifade edilebilir. Para kazanmanın temel amaç olduğu kapitalist bir toplumda paranın önemli bir iktisadi değişken olmadığı ileri sürmek kolay kabul edilebilecek bir görüş değildir. Kapitalist toplumun temel amacının para kazanmak olduğunu iyi bilen Keynes Genel Teori'de paranın kapitalist bir toplumun işlemesindeki rolünü açıkça ortaya koymuştur.

Keynes'e göre para günlük alışverişleri yürütmek ve beklenmedik olaylar karşısında ortaya çıkan ihtiyaçları karşılamak üzere talep

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

edildiği gibi, faiz oranında meydana gelebilecek değişmelerden faydalanmak ve daha çok para kazanmak için de, yani spekülâtif amaçla da talep edilir. Bu bakımdan para talebi ile faiz oranı arasında sıkı bir ilişki vardır. Para talebi ile faiz oranının değişmesi, tahvil ve hisse senedi gibi kıymetli kağıtların değerlerini de değiştireceği için ekonomide yapılacak yatırımların düzeyini de değiştirir. Yatırım düzeyinin değişmesi ise efektif talebin ve gelir ile istihdam düzeyinin değişmesine yol açar. Böyle olunca faiz oranının yatırım, gelir ve istihdam düzeyini etkileyen bir değişken olduğu ortaya çıkar.

Faiz oranının yatırım, gelir ve istihdam düzeyini etkileyen önemli bir değişken olduğu gerçeği Genel Teori'de yapılan analiz ile gözler önüne serilmiştir. Keynes Genel Teori'de marjinal tüketim eğilimi, likidite tercihi ve sermayenin marjinal etkinliği gibi yeni kavramları tanımlamıştır. Bu kavramları tahlil aletleri olarak kullanan Keynes; tasarrufların, faiz oranının ve yatırımların nasıl belirlendiğini inceledikten sonra yatırım ve tüketim harcamalarının toplamı olarak tanımladığı efektif talepten hareketle gelir ve istihdam düzeyinin nasıl oluştuğunu da analiz etmiştir.

Bu çalışmanın amacı Keynes'de faiz oranı, sermayenin marjinal etkinliği ve yatırımların nasıl belirlendiğini ve faiz oranı ile sermayenin marjinal etkinliğinin yatırımlarla olan ilişkisini incelemektir. Çalışmada önce para piyasası ele alınacak ve Keynes'in faiz oranı ile ilgili analizi incelenecektir. Daha sonra sermayenin marjinal etkinliği kavramı tartışılacak ve değerlendirilecektir. Son olarak ise yatırımların nasıl belirlendiği konusu üzerinde durulacak ve Keynes'in bu konudaki görüşleri irdelenecektir.

1. PARA PİYASASI VE FAİZ ORANI

Keynes faizi elde para tutmaktan vazgeçmenin bir bedeli olarak kabul eder. Böyle olunca faiz oranının nasıl belirlendiğini anlayabilmek için elde para tutma tercihinin yapılmasına neden olan etkenlerin araştırılması gerekir. Keynes el de para tutma tercihi analizine likidite tercihi analizi adını verir. Likidite tercihi analizi bir para talebi analizidir. Para piyasasında faiz oranının belirlenmesi incelenirken para talebi yanında para arzının da nasıl oluştuğunu araştırmak gerekir.

Kapitalist bir toplumda belirli bir iktisadi faaliyet sonucunda elde edilen parasal gelirin cari ihtiyaçlar için tüketilmeyen kısmı para olarak tasarruf edilir. Tasarruf yapan bir kişinin serveti artıyor demektir. Servet sahibi bir kişi, servetini farklı biçimlerde muhafaza edebilir. Örnek vermek gerekirse servet; rant geliri getiren ev, tarla ve benzeri gayri menkullerin satın alınması yolu ile gayri menkul olarak muhafaza edilebilir. Öte yandan servet faiz veya kar geliri getiren tahvil veya hisse senedi gibi menkul kıymetlerin (kıymetli kağıtların, sermaye varlıklarının) satın alınması için kullanılabilir. Nihayet servetin para olarak insanların ceplerinde veya kasalarında muhafaza edilmesi de mümkündür. Servetin para olarak tutulabilmesi, paranın servet saklama aracı olması anlamına gelir. Böyle bir durumda paranın hesap birimi olması ve mübadeleyi kolaylaştırması yanında servet saklama aracı olarak bir başka görevi daha var demektir. Paranın elde para olarak tutulması ve bir servet saklama aracı olması belirli bir dönemde kazanılan gelirin bir kısmının hemen talebe dönüşmemesi anlamına gelir. Böyle olunca belirli bir zaman aralığında toplam talebin toplam arzdan daha az olması söz konusu oluyor demektir. Bu durum bizi kaynakların tam kullanımından uzaklaştırır. Demek oluyor ki Keynes'in analizi genellikle kaynakların tam olarak kullanılmadığı ve eksik istihdamın söz konusu olduğu bir ekonomiyi incelemek için geliştirilmiş bir analizdir.

Keynes para konusundaki analizini sermaye piyasalarının mevcut olduğu gelişmiş kapitalist ülkeler için geliştirmiştir. Bu gelişmiş ülkelerde insanlar servetlerini para olarak saklayabilecekleri gibi faiz veya kar getiren bir menkul kıymeti satın alma imkanına da sahiptirler. Servetlerini tahvil veya hisse senedi satın alarak değerlendiren insanlar faiz veya kar geliri elde ederken, servetlerini para olarak tutan insanlar herhangi bir gelire hak kazanamazlar. Böyle olunca insanların tasarruf ettikleri parayı faiz veya kar geliri getiren menkul kıymet satın almak yerine ellerinde para olarak tutup faiz veya kar gelirinden vazgeçmelerine yol açan neden ne olabilir?(Keynes 1973c:115-116)

Servetin para olarak elde tutulması geleceğin belirsiz ve hesaplanamaz olmasından ve gelecekle ilgili oluşan geleneksel yargıya olan güvensizlikten kaynaklanır. İnsanlar geleceğe ilişkin belirsizlikten kaynaklanan huzursuzluğu azaltmak yada ortadan kaldırmak için ellerinde para tutarlar.(Keynes 1973c:116) Bu bakımdan faiz paradan

ayrılmak için ödenmesi gereken bir bedeldir. Başka bir şekilde ifade edersek faiz insanların servetlerini para olarak değil de başka bir biçimde tutmalarını teşvik etmek için ödenmesi gereken bir ödüdür. Gelecekle ilgili bilgilerimizin değişken, bulanık ve belirsiz olması servetin ve servet biriktirmenin incelenmesi konusunda klasik iktisat teorisi yöntemlerinin terk edilmesini gerektirir (Keynes 1973c:113). Geleceğin belirsiz (1) ve hesaplanamaz oluşu rasyonel karar alma imkanlarını zayıflatır ve spekülâtif davranışları teşvik eder. Belirsizlik paranın faiz veya kar getirecek kıymetli kağıt yerine spekülâtif amaçla talep edilip elde her an kullanmaya hazır biçimde tutulmasına neden olur. Spekülâtif davranışlar elde hazır para bulundurup menkul kıymetler borsasındaki kıymetli kağıtları ucuz iken alıp pahalı iken satarak para kazanmayı amaçlayan davranışlardır (Keynes 1936:170). Belirsizlik ortamında faiz oranı ile kıymetli kağıtların fiyatları her an ve çabucak değişebilir bir duruma gelirler. Paranın para kazanmaya imkan veren bir servet saklama aracı olması ve servetin para olarak elde tutulmak istenmesi, para talebini faiz oranına ve kıymetli kağıtların fiyatlarına çok duyarlı bir hale getirir.(2) Böyle bir durumda para talebi ile faiz oranının değişmesi kıymetli kağıtların fiyatlarını değiştirerek, kıymetli kağıtlara sahip olmak ile para tutmanın çekiciliğini eşitleyecektir. (Keynes 1973d:213) Demek oluyor ki faiz oranının görevi kıymetli kağıtlara sahip olma ile para tutmanın çekiciliğini eşitlemektir. Faiz oranının görevi bu şekilde tanımlandıca yeni kredilerle ilgili kısa dönem piyasaları ile yeni ihraç edilecek kıymetli kağıtların oluşturacağı uzun dönem piyasalarının esas olarak eski kredi piyasaları ve eski kıymetli kağıt piyasaları ile aynı piyasalar olarak görülmesi mümkün olur. (Keynes 1973e:217) Bu durumda faiz oranının cari tasarrufu cari yatırıma eşitlemek gibi bir görevinin olmadığı ortaya çıkar. Ancak faiz oranı yatırım planlaması yapılırken gözönüne alınır. Yatırım planlaması yapılırken gözönüne alınan faiz oranı cari para stoku ile cari likidite tercihi tarafından belirlenen faiz oranıdır. (Keynes 1973e:217-218) Bu şekilde belirlenen bir faiz oranının geleceğe ait beklentileri yansıtması kaçınılmaz olmaktadır. Beklentiler her

(1) Belirsizlik matematiksel beklenti hesaplarının yapılmasının mümkün olmadığı bir durumu belirtir. (Keynes 1936:152 ve Keynes 1973c:114)

(2) Keynes faiz oranının kıymetli kağıtların fiyatlarını etkileyen bir değişken olduğunu, ancak kıymetli kağıtların fiyatlarının faiz dışında kıymetli kağıtların muhtemel getirileri hakkındaki beklentiler tarafından da etkilendiğini belirtir. (Keynes 1973c:117)

çeşit endişeleri, dalgalanan güven ve cesaret durumlarını yansıtır ve alınan kararları etkiler. Demek oluyor ki faiz belirsiz ve hesaplanamaz bir geleceğe karşı güven sağlamak için elde tutulmak istenen paradan vazgeçme karşılığında ödenen bir primdir.(Keynes 1973b:106-107)

İnsanlar kapitalist bir toplumda zaman tercihi ile ilgili iki farklı karar almak durumundadırlar. Bu kararlardan ilki tüketim yada tasarruf eğilimini yansıtan zaman tercihi kararıdır. Tüketim eğilimini yansıtan zaman tercihi belirli bir dönem içinde elde edilen gelirin ne kadarının tüketilip ne kadarının gelecekte kullanılmak üzere tasarruf edileceğini gösterir. Tasarruf kararı verildiğinde cari gelirden yapılan veya önceki dönemlerde yapılmış tasarrufun ne şekilde muhafaza edileceği kararının verilmesi gerekir. Tasarruf edilen para elde her an kullanılmaya hazır likit halde tutulacağı gibi, belirli veya belirsiz bir süre likiditeyi tercih etmekten vazgeçip tahvil ve hisse senedi gibi kıymetli kağıtların satın alınması için de kullanılabilir.(Keynes 1936:166) Bu noktada Keynes'in tasarrufların gayri menkul ve dayanıklı tüketim malları satın almak gibi amaçlarla kullanılması seçeneğini pek fazla önemsemediğini belirtmek gerekir.

Keynes kendi analizinden önce ortaya konan faiz teorilerinin, faiz oranını açıklarken ikinci tür zaman tercihini ihmal edip birinci tür zaman tercihini göz önüne aldıklarını ve faiz oranının tasarrufun yada beklemenin bir getirisi olarak gördüklerini belirtir. Keynes, yaptığı tasarrufu kasasında yada yastık altında tutan bir kişinin faiz almadığını, bu bakımdan faizin tasarrufun bir getirisi olmayıp paradan belirli bir süre ayrılmanın yani likiditeyi belirli bir süre tercih etmekten vazgeçmenin karşılığı olarak ödenen bir prim olduğunu savunur. O halde faiz aynı zamanda parayı likit olarak tutmanın maliyeti olmaktadır.

İnsanların parayı likit olarak tutmayı tercih etmeleri yani para talebinde bulunmaları farklı nedenlerle ortaya çıkabilir. Keynes bu nedenleri üç grupta toplar: 1. Muamele amacı ile para talebi 2. İhtiyat amacı ile para talebi ve 3. Spekülatif amaç ile para talebi.

Muamele amacı ile para talebi, tüketicilerin ve işadamlarının günlük cari harcamalarını düzenli bir şekilde yapabilmeleri için gerekli olan para talebini temsil eder. Bilindiği üzere tüketiciler ge-

lırlerini belirli zaman aralıkları ile alırlar. Bu zaman aralığı içinde harcamalarını rahatça yapabilmek için ellerinde belirli bir miktarda para bulundurmaları gerekir. İşadamları da üretimi gerçekleştirmek için sürekli harcamalar yapmakta, ancak ürettikleri malı satıp para elde etmeleri belirli bir zaman almaktadır. üretimi sürekli bir biçimde sürdürebilmek için işadamları da ellerinin altında her an kullanabilecekleri bir miktar para tutarlar.

İhtiyat amacı ile para talebi, tüketici ve işadamlarının ileride karşılaşılabilecekleri beklenmedik olaylara hazır bulunmak için ellerinin altında tutmak istedikleri parayı temsil eder. Muamele ve ihtiyat amacı ile yapılan para talebi gelir düzeyine bağlı olarak değişir. Gelir düzeyi arttıkça muamele ve ihtiyat amacı ile elde tutulan para miktarı artar.

Spekülatif amaçla yapılan para talebi geleceğin belirsiz ve hesaplanamaz olması dolayısı ile faiz oranı ve kıymetli kağıtların fiyatlarında meydana gelebilecek değişimlerden faydalanarak daha çok para kazanabilmek amacı ile yapılan para talebidir. Spekülatif amaçla para talebinin önemi menkul kıymetler borsasının varlığı ve gelişmesi ile yakından ilişkilidir. Spekülatif amaçla servetlerinin bir bölümünü ellerinde para olarak tutan iktisadi karar birimleri tahvil ve hisse senedi gibi kıymetli kağıtları ucuz iken alıp pahalı iken satarak daha çok para kazanmaya çalışırlar. Kıymetli kağıtların fiyatlarının değişmesi faiz oranını da değiştirir. Bu bakımdan spekülatif amaçla elde tutulmak istenen ve talep edilen para, faiz oranına karşı çok duyarlı bir duruma gelir. Demek oluyor ki spekülatif amaçla talep edilen para miktarını temel olarak faiz oranı etkilemektedir. Faiz oranı yükseldikçe elde para tutmanın maliyeti yükseldiği için talep edilen para miktarı azalmakta, düşük faiz oranlarında ise talep edilen para miktarı artmaktadır.

Muamele ve ihtiyat amacı ile yapılan para talebi temel olarak gelir düzeyine, spekülatif amaçla yapılan para talebi temel olarak faiz oranına bağlıdır. O halde likidite tercihi (para talebi) fonksiyonunu;

$$M=M_1 +M_2=L_1(Y)+L_2(r)$$

olarak yazabiliriz(Keynes 1936:199-204). Likidite tercihi fonksiyonunda para talebinin (M'nin) gelir düzeyi (Y) ve faiz oranından (r) nasıl etkilendiğini açıklayabilmek için L1 'in ve L2'nin biçimini be-

lırleyen etkenleri ortaya koymak gerekir. Paranın gelir dolanım hızı sabit varsayıldığında, $M1$ gelirin sabit oranı olarak belirlenir ve $M1=L1(Y)$ doğrusal bir fonksiyon olur. $M2$ ile (r) arasındaki ilişki, faiz oranının gelecekte nasıl değişeceği ile ilgili beklentilere bağlı olarak değişecektir. Bu bakımdan $M2$ ile (r) arasında belirli sayısal bir ilişki söz konusu değildir. Gelecekle ilgili her farklı beklenti düzeyine karşı değişik bir likidite tercih fonksiyonu, $M2=L2(r)$ yazılabilir. Ancak belirli bir beklenti düzeyinde faiz oranında ortaya çıkan bir artış spekülâtif amaçla talep edilen para miktarı $M2$ 'yi azaltır. O halde gelecekle ilgili beklentiler değişmiyor iken spekülâtif amaçla talep edilen para miktarı ile faiz oranı arasında ters yönlü bir ilişki söz konusudur. Bu ilişki likidite tercih eğrisi ile gösterilebilir.

Para arzında dışsal olarak meydana gelen bir değişme beklentileri etkilemediği sürece likidite tercih eğrisini de etkilemez. Beklentileri etkilemeyen bir para arzı artışı, kısmen parasal geliri artırırken, kısmen faiz oranının azalmasına yol açar. Ancak likidite tercihi analizi yapılırken likidite tercihi eğrisinin kaymasına yol açan etkenlerin varlığına da işaret etmek gerekir. Örneğin para arzında dışsal olarak meydana gelen bir değişme beklentileri değiştirerek likidite tercih eğrisinin kaymasına yol açabilir. Öte yandan Merkez Bankası açık piyasa işlemleri yolu ile hazine tahvilleri ve benzeri kıymetli kağıtları piyasada alıp satarak ekonominin likidite durumunu kontrol edebilir. Açık piyasa işlemleri bir yandan ekonomideki likiditeyi, yani kullanıma hazır olan para miktarını, değiştirirken öte yandan Merkez Bankası yada Hükümetin gelecekle ilgili politikaları hakkındaki beklentilerin değişmesine de yol açar. Herkesin beklenti değişimleri aynı yönde oluyor ise likidite tercihinde bir değişme olması beklenemez. Değişen sadece ekonomideki para miktarı ve para miktarına bağlı olarak değişen faiz oranı olur. Ancak genel olarak herkesin beklentileri aynı yönde değişmez. Böyle olunca likidite tercih eğrisinde bir kayma ortaya çıkar. Açık piyasa işlemleri yanında, gelecekle ilgili beklentileri değiştiren her türlü iktisadi ve siyasi gelişmeler de likidite tercih eğrisinin kaymasına neden olur. O halde her farklı beklenti düzeyinde farklı bir likidite tercih eğrisi söz konusu olmaktadır. Likidite tercih eğrisinin kayması piyasada oluşan faiz oranının değişmesine yol açar. Demek oluyor ki faiz oranı, likidite tercihi değişmiyor iken para arzı miktarına bağlı olarak değişebileceği gibi, açık piyasa işlemleri yolu ile yada başka iktisadi ve siyasi gelişmeler sonucu değişen beklentilerin

likidite tercih eğrisini kaydırması ile de değişebilir. Böyle olunca faiz oranının insanların psikolojik durumundan ve belirsizlikten kaynaklanan bekleyiş değişmelerine bağlı bir değişken olduğu söylenebilir (Keynes 1936:202; Keynes 1973b:106). Faiz oranı tam istihdama karşı gelen bir düzeyin altında ise dengede olamaz. Zira böyle bir faiz oranı enflasyona yol açar. Faiz oranı tam istihdama karşı gelen bir düzeyin üzerinde ise, uzun dönem faiz oranı hem para otoritesinin cari politikalarına hem de gelecekteki muhtemel politikalara ilişkin piyasa bekleyişlerine bağlı olacaktır(Keynes 1936:202).

Keynes para konusunda yaptığı analiz ile para piyasasında para arzı ve para talebi tarafından belirlenen faiz oranının, temel olarak gelir düzeyi tarafından belirlenen tasarrufa ödenen bir bedel olmadığını belirtir. Keynes'e göre faiz oranı para piyasasında belirlenir. Faiz oranı cari dönem içinde yada daha önce yapılmış tasarrufların nasıl saklanacağını, yani kıymetli kağıtlar satın almak için mi, yoksa elde ve kasada para olarak mı tutulacağını belirler. Bu bakımdan faiz oranının görevi sermaye varlıklarının fiyatlarını değiştirerek sermaye varlıklarını tutmak ile para tutmanın çekiciliğini eşitlemektir(Keynes 1973c:117; Keynes 1973d:213). Ancak sermaye varlıklarının fiyatı sadece faiz oranı tarafından belirlenmez. Sermaye varlıklarından beklenen gelirlerde ortaya çıkabilecek değişmeler de sermaye varlıklarının fiyatlarını etkiler. Bu bakımdan faiz oranı yanında sermaye varlıklarından beklenen gelirlere bağlı olarak belirlenen sermayenin marjinal etkinliği kavramının ele alınıp incelenmesi gerekir.

2.SERMAYENİN MARJİNAL ETKİNLİĞİ⁽³⁾

Neoklasik teori yatırım düzeyinin belirlenmesinde yatırım düzeyi ve tasarruf arzı kavramlarından yararlanır. Neoklasik iktisatçılara göre yatırım talebi sermayenin marjinal veriminden hareketle açıklanır. Sermayenin marjinal verimi kavramı neoklasik iktisadi analizin temel tahlil araçlarından biri olmakla birlikte herkesin her zaman aynı anlamda kullandığı bir kavram olmaktan uzaktır. Sermayenin marjinal verimi, statik bir ortamda, genel olarak sermaye miktarındaki küçük bir artışın üretimde meydana ge-

(3) İngilizce 'efficiency' sözcüğünün karşılığı olarak 'etkililik' sözcüğünü kullanmak gerekir. Ancak 'etkinlik' sözcüğü yaygın biçimde kullanıldığı için biz de etkinlik sözcüğünü kullanacağız.

tirdiği artışa oranı anlamına gelir. Bazen bu oran fizik terimlerle ifade edilen sermaye artışının yine fizik terimlerle ifade edilen üretim miktarı artışına oranı gibi düşünülür. Ancak farklı niteliklerdeki sermaye mallarının marjinal verimleri karşılaştırılmak istendiğinde değer terimlerini kullanmak kaçınılmaz olur. Öte yandan sermayenin marjinal verimi, üretimde kullanılan sermaye malının küçük bir miktar arttırılması sonucu ortaya çıkacak üretim artışının bir anda ve bir defada toptan gerçekleşen bir sonucu olarak düşünülür. Böyle bir düşünce statik bir ortamda sorun yaratmaz. Ancak değişimin sürekli olduğu dinamik bir ortamda, üretime katılan sermaye malının ömrü boyunca, her yıl üretimde meydana getirdiği artışın fizik birim olarak olmasa bile, değer olarak değişmesi mümkündür.

Keynes Genel Teori'de sermayenin marjinal verimi ile sermayenin marjinal etkinliği kavramlarını karşılaştırmış ve sermayenin marjinal etkinliği kavramını tercih etmiştir. Keynes'e göre sermaye malının verimli olduğunu söylemek yerine sermaye malının ömrü boyunca başlangıç maliyetinin üstünde bir gelire sahip olduğunu söylemeyi tercih etmek gerekir. Sermaye malının başlangıçtaki arz fiyatının üstünde bir gelir getireceği beklentisi sermaye malının kıt olmasından kaynaklanır. Sermaye malının kıt olması ise para üzerinde faiz rekabetinin varlığına bağlıdır. Sermaye malı daha bol hale gelirse fiziksel anlamda daha az verimli olmadan getirisi azalacaktır. (Keynes 1936:213)

Keynes'in sermaye malından beklenen gelirler konusunda **Genel Teori'de** ileri sürdüğü bu düşünceler bize beklenen gelirlerin sermayenin marjinal verimini ölçmediğini ve bu gelirlerin sermayenin kıtlığının bir sonucu olduğunu göstermektedir. O halde beklenen gelirlerin kısa dönemde miktarı değiştirilemeyen sermayenin kazancı olduğunu ve Marshall'ın kullandığı terimi kullanmayı tercih edersek rant-benzeri olduğunu söyleyebiliriz (Keynes 1973a:398; Minsky 1975:82 ve 96). Keynes bu düşüncelerle analizinde sermayenin marjinal verimi kavramı yerine sermayenin marjinal etkinliği adını verdiği yeni bir kavramı kullanmıştır.

Özel mülkiyete dayalı piyasa ekonomilerinde faaliyet gösteren bir müteşebbisin yeni bir yatırım ile sermaye miktarını ve üretimini arttırmak istemesinin temel nedeni daha fazla kar elde etmektir. Daha çok kar elde etmek için yeni bir yatırım yapmayı düşünen mü-

teşebbüs, yatırım için yapacağı toplam harcamayı yatırım malının ömrü boyunca her yıl gerçekleştireceği üretimi satarak elde etmeyi umduğu gelir toplamı ile karşılaştırmak durumundadır. Keynes'in sermayenin marjinal etkinliği kavramı bu karşılaştırmayı yapabilmek için geliştirilmiş bir kavramdır. Keynes sermayenin marjinal etkinliğini, sermaye malından ömrü boyunca elde edilmesi beklenen gelir serisinin bugünkü değerini sermaye malının arz fiyatına eşitleyen iskonto oranı olarak tanımlar.(Keynes 1936:135) Sermaye malından elde edilmesi beklenen gelir serisi 'Q_i' ile; sermaye malının üretilmesini özendiren fiyat anlamına gelen sermayenin arz fiyatı 'A' ile gösterilirse, 'e' ile gösterilen sermayenin marjinal etkinliği, beklenen gelir serisinin bu günkü değerini sermayenin arz fiyatı 'A'ya eşitleyen iskonto oranı olur ve matematik bir eşitlik olarak aşağıdaki gibi yazılır:

$$A = Q_1/(1+e) + Q_2 / (1+e)^2 + \dots + Q_n/(1+e)^n$$

Keynes'in geliştirdiği analizde önemli bir yere sahip olan sermayenin marjinal etkinliği kavramı ekonominin sürekli bir değişme içinde olduğunu varsayar. Bu bakımdan değişimin ortaya çıkardığı belirsizliğin ve belirsizlik içinde oluşturulan gelir bekleyişlerinin önemini vurgulayan bir kavramdır. Sermaye malından ömrü boyunca beklenen gelirler sermaye sahibinin ekonomi hakkındaki güven duygularına göre değişen öznel bir niteliğe sahiptir. (Ülgener 1970:243; Öçal 1981:26; Alada 1992:51) Gelir bekleyişleri üretilen malın piyasada oluşması muhtemel fiyatından etkileneceği gibi bu malı üretmek için kullanılan girdilerin piyasada oluşması muhtemel fiyatlarından da etkilenir. Keynes'in hem sermaye varlıklarını hemde sermaye yükümlülüklerini, gerçekleşmesi beklenen yıllık gelir ve gider kalemleri gibi tasarladığı söylenebilir. (Minsky 1975:70) Bu bakımdan gelir bekleyişlerinin yanında piyasa faiz oranının da en azından dolaylı olarak, sermayenin marjinal etkinliğini etkilediğini kabul edebiliriz. Öte yandan gelir bekleyişleri ve faiz oranını ekonominin durumu ile ilgili her türlü gelişmeler yakından etkilemektedir.

Sermayenin marjinal etkinliği gelecekle ilgili farklı güven duygularının, her türlü endişenin ve cesaretin piyasa kararlarına olan etkilerinin bir toplamı olarak belirlenir. Sermayenin marjinal etkinliği oranı kesin ve hesaplanabilir bir geleceğin varsayılmadığı bir ekonomik ortamı yansıtır. (Keynes 1973b:106-107) Keynes kay-

nakların tam olarak kullanılmadığı ve eksik istihdamın söz konusu olduğu bir ekonomide kesin ve hesaplanabilir bir gelecekte söz edilemeyeceğini savunur. Böyle bir ekonomide faiz oranı ve gelir beklentileri ile, sermayenin marjinal etkinliği ve yatırımların, gelecekle ilgili beklentilerin değişmesine bağlı olarak çabucak değişebilen değişkenler durumuna gelmesi doğaldır.

Ancak Keynes'in sermayenin marjinal etkinliğini incelediği bölümde statik bir yaklaşımı yansıtan şu düşüncelere de rastlamaktayız. Farklı nitelikte her sermaye malı için farklı bir sermayenin marjinal etkinliği oranı söz konusudur. Bu oranların en büyüğü ekonomi için sermayenin marjinal etkinliğini oluşturur. Belirli bir zaman süresi içinde diğer şeyler değişmiyor iken üretimde kullanılan belirli bir sermaye malının miktarı arttığında bu tür sermaye malının marjinal etkinliği azalır. Sermayenin marjinal etkinliğinin azalması kısmen bu tür sermaye malının arzının artması sonucu beklenen gelirlerin azalmasından ve kısmen bu tür sermaye malının artan üretiminin kaynaklar üzerinde yaratacağı maliyet baskılarından kaynaklanır. (Keynes 1936:135-136) Bu açıklamalarda statik bir ortamın varsayıldığı ve zamanın analiz dışı bırakıldığı görülmektedir. Hicks'in işaret ettiği gibi Keynes'in, analizini usta bir biçimde iki kısma ayırdığını söyleyebiliriz. Analizinin bazı kısımlarında, örneğin likidite tercihi ve faiz oranı ile sermayenin marjinal etkinliğinin incelendiği kısımlarda, analize gelecekle ilgili beklentiler ve belirsizlikler egemen olmakta ve analiz zaman içinde dinamik ve değişmeye imkan veren bir ortamda yapılmaktadır. Ancak Keynes'in analizinin bazı kısımları, örneğin çarpan teorisi ve bir şekilde bu teori içinde yer alan üretim ve fiyat teorisi, zamanı analiz dışında bırakmaktadır. (Hicks 1976:140) Keynes'in beklentiler ve belirsizlikleri analizine dahil ettiği ve analizini temel olarak zaman içinde yaptığı sermayenin marjinal etkinliği ile ilgili bölümde bile zaman zaman statik bir yaklaşımı varsayan açıklamalar yaptığı görülmektedir. Ayrıca Keynes gelir beklentilerinin bir yandan aşağı yukarı kesin olarak bilindiği varsayılan mevcut ekonomik duruma, öte yandan belirli bir yanılma payı ile tahmin edilebilen gelecek olaylara bağlı olduğunu da belirtmektedir. Böylece hem gelecekle ilgili beklentilere ve belirsizliklere hem de aşağı yukarı kesin olarak bilindiği varsayılan mevcut ekonomik duruma göndermeler yapmaktadır.

Keynes az çok kesin olarak bilindiği varsayılan ve mevcut ekonomik duruma bağlı olarak oluşturulan bekleyişleri kısa dönem bekleyişleri, belirli bir yanılma payı ile tahmin edilebilen gelecek olaylarla ilgili bekleyişleri ise uzun dönem bekleyişleri olarak nitelendirir. Kısa dönem gelir bekleyişleri üretilecek mala olan mevcut talebin şiddetine bağlı olarak belirlenen fiyatı ile genel olarak sermaye mallarının ve özel olarak farklı niteliğe sahip sermaye mallarının mevcut miktarı tarafından etkilenir. Uzun dönem gelir bekleyişleri ise sermaye malının türü ve miktarında, tüketici zevklerinde, yatırımın ömrü boyunca efektif talepte ve ücret biriminde ortaya çıkması muhtemel değişmelertarafından etkilenir. 'Uzun Dönem Bekleyişlerin Durumu' başlığını taşıyan bölümün başında kısa dönem bekleyişlerin belirsizliğin egemen olduğu uzun dönem bekleyişlerin oluşturulmasını etkilediğini belirttikten hemen sonra insanların geleceğe olan güven durumlarının ve sermaye miktarı, zevkler, ücret birimi, teknoloji düzeyi gibi ekonominin genel durumu ile ilgili düşüncelerinin değişmesi ile sermayenin marjinal etkinliğinin kolayca değişebileceğini ve belirlenmesi zor bir oran durumuna geleceğini açıklar(Keynes 1936:141 ve 147- 48). Böylece uzun dönem bekleyişleri bizi dinamik değişme ortamına ve Marshall'ın sözünü ettiği birkaç kuşağı kapsayan çok uzun bir döneme götürür. Bu çok uzun dönemde nüfus, sermaye ve zevklerin değişmesi yanında bilgi ve teknoloji düzeyi de değişken duruma gelir. (Marshall 1969:315; bu konuda Ülgener 1970:245-254 ve Sweezy ile yapılan bir söyleşiye gönderme yapan Burkett 1991:73 dipnota bakınız.)

Keynes sermayenin marjinal etkinliğini etkileyen uzun dönem bekleyişleri ile ilgili bölümde bekleyişleri oluştururken belirsizliğe yol açan etkenlere çok fazla önem vermenin karar alma açısından akılcıca bir yaklaşım olmayacağını ve bilinen mevcut ekonomik durumun bekleyişleri oluşturmada daha fazla etkili olacağını belirtir. Ancak bu durum, belirsizliğin kendini daha güçlü olarak duyurduğu eksik istihdam koşulları ile uzun dönemde bekleyişlerin ve dolayısı ile sermayenin marjinal etkinliğinin kolayca değişebilen bir oran olmasını önleyemez.

3. YATIRIM DÜZEYİNİN BELİRLENMESİ

Keynes Genel Teori'de yatırım düzeyinin sermayenin marjinal etkinliği ile piyasa faiz oranına bağlı olarak belirlendiğini belirtir. Keynes'in piyasa faiz oranı ve sermayenin marjinal etkinliği ile il-

gili analizi bu iki oranın; belirsizliğin egemen olduğu, güven, korku, endişe ve cesaret durumlarının hızla değişebildiği durumlarda, kolayca değişebilen oranlar olduğunu ortaya koymuştur. Piyasa faiz oranı ile sermayenin marjinal etkinliğinin değişebilir olması bu oranlara bağlı olarak belirlenen yatırım düzeyinin de hızla değişmesine neden olur. Geleceğe ilişkin belirsizliğin azalıp ekonomik duruma ait bilgilere güvenin artması ise bizi statik bir iktisadi ortama doğru götürür. Böyle bir ortamda bir yandan piyasa faiz oranı daha istikrarlı bir duruma gelirken öte yandan her farklı türdeki sermaye malı için sermayenin marjinal etkinliği daha kolayca belirlenebilir duruma gelir. Belirli bir zaman aralığı içinde, diğer şeyler aynı iken, yapılacak yeni yatırımlar ile sermayenin marjinal etkinliğinin nasıl değişebileceği de tahmin edilebilir. Böylece her farklı tür sermaye malı için farklı sermayenin marjinal etkinliği şedülleri oluşturulabilir. Bu şedülleri toplulaştırarak (aggregate) her yatırım düzeyine karşı gelen sermayenin marjinal etkinliği yolu ile ekonominin tümü için sermayenin marjinal etkinliği şedülünü oluşturabiliriz. Bu şekilde bulunan sermayenin marjinal etkinliği şedülü veri iken cari yatırım düzeyi herhangi bir sermaye malının marjinal etkinliği piyasadaki cari faiz oranını aşmayacak bir noktaya kadar arttırılacaktır. O halde sermayenin marjinal etkinliği ve faiz oranından hareketle bir yatırım talebi şedülü oluşturulabilir (Keynes 1936:136-137).

Yapılan bu açıklamalardan anlaşılacağı gibi belirsizliğin azalıp mevcut ekonomik bilgilere olan güvenin artması durumunda Keynes yatırım düzeyinin sermayenin marjinal etkinliği ile piyasa faiz oranı tarafından belirleneceğini belirtmekte ve bizi bir yatırım fonksiyonu analizine doğru götürmektedir. Yatırım düzeyinin bu şekilde belirleniyor gibi sunulması, Keynes'in analizinin neoklasik analizin yatırım düzeyini sermayenin marjinal verimi ile reel faiz oranı arasındaki ilişkiye bağlı olarak belirleyen görüşüne benzediği izlenimini doğurur. Ancak yukarıda belirtilmeye çalışıldığı gibi sermayenin marjinal etkinliği sermayenin marjinal veriminden, piyasa faiz oranı da reel faiz oranından farklı kavramlardır. Piyasa faiz oranı bu çalışmanın birinci bölümünde açıklandığı gibi para piyasasında para arzı ve para talebine bağlı olarak belirlenen bir orandır. Piyasa faiz oranının sermaye arzı ile sermaye talebini yada tasarrufla yatırımı birbirine eşitleyen reel faiz oranı ile bir ilişkisi yoktur. Öte yandan sermayenin marjinal etkinliği de sermayenin marjinal veriminden farklı bir kavramdır. Zira sermayenin marji-

nal etkinliğinin belirlenmesinde yeni sermaye malından elde edilmesi beklenen gelir akımı önemli bir yere sahiptir. Sermaye malından elde edilmesi beklenen gelir akımının ne olacağını kesin olarak bilmek, zaman ve dolayısı ile belirsizlik analiz dışına itilmedikçe, mümkün değildir. Belirsizlik, sermaye malından elde edilecek marjinal ürünün satılması sonucunda elde edilecek gelirin değişik değerler almasına neden olmaktadır. Bekleyişler ve belirsizlik bir yandan sermayenin marjinal etkinliğinin öte yandan piyasa faiz oranının kolayca değişebilmesine ve böylece yatırım düzeyininin de hızla değişebilmesine neden olmaktadır. Keynes'e göre bekleyişler yatırım düzeyinin belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca Keynes'in yatırımı bir 'yaşam biçimi' olarak gördüğünü ifade etmek gerekir (Shapiro 1976:85-86).

Bir yatırım kararı alınırken bir yandan kısa öte yandan uzun dönem bekleyişlerine göre davranılır. Ancak bu bekleyişler yatırım yapacak kişinin kendi içinde bulunduğu iyimser yada kötümser duruma göre yorumlanır ve yatırım kararı bu yorumlara göre verilir. Öte yandan menkul kıymet borsalarının mevcut olduğu gelişmiş kapitalist ekonomilerde kütle psikolojisini yansıtan bu borsalar da müteşebbisin yatırım kararını etkiler. Menkul kıymet borsaları temel olarak mali sermayenin yönlendirilmesinde etkili iken reel yatırım kararlarını da etkiler. Zira yeni bir yatırımın maliyeti daha önce yapılmış benzer bir yatırımın borsadaki satın alma bedelinden yüksek ise yeni bir yatırımın yapılmayacağı açıktır (Keynes 1936:151 ve Ülgener 1970:255). O halde yatırım yapmak isteyen bir müteşebbis bir yandan ekonominin genel durumuna ilişkin kendi düşüncelerini öte yandan menkul kıymet borsasına yansıyan kütle psikolojisini göz önüne alarak yatırım kararı verir. Bu bakımdan para piyasasında ortaya çıkan değişimler ve bu değişimlere bağlı olarak değişen faiz oranı ve hisse senedi fiyatı ile sermayenin marjinal etkinliğinin değişmesine yol açan diğer ekonomik gelişmeler yatırım kararlarının ve yatırım düzeyinin değişmesine neden olur.

Yatırıma karar veren bir müteşebbisin her zaman rasyonel olduğunu, sadece kar ve zarar hesabı yapan bir makina gibi davrandığını düşünmek de yanlıştır. Müteşebbisler yatırım kararlarını alırken iktisadi ölçüler ve kar zarar hesabı yanında toplumsal ve kültürel değerlerden ve olumlu bir şeyler yapma içgüdülerinden de etkilenirler (Ülgener 1970:275-277). Keynes bu konuda şunları yazmaktadır. Yatırım yapan bir işadamaı, sonucu önceden

bilinmeyen şans ve beceri ile karışık bir oyun oynar. Yatırım yapmak isteyen bir işadama şansını deneme yolunda bir istek göstermeyip bir fabrika, bir demiryolu, bir maden işletmesi yada bir çiftlik kurarken bir başka tatmin duygusu ile hareket etmez ve sadece kar zarar hesabına dayanırsa yatırım düzeyinin çok düşük olacağı söylenebilir (Keynes 1936:150). Böyle olunca iktisadi istikrarsızlığa ve belirsizliğe sadece spekülâtif davranışlar neden olmaz. Spekülâtif davranışların yanı sıra insan doğasının yol açtığı faaliyetlerin çoğunun, matematiksel beklentilere dayalı kar zarar hesabı yerine, plansız ve doğal bir iyimserliğe dayalı olumlu bir şeyler yapma güdüleri ile güdülenmesi de iktisadi istikrarsızlığa yol açar. Olumlu bir şeyler yapmak için alınmış ve sonuçları kısa zamanda ortaya çıkmayan kararların çoğu hayvansal içgüdülere bağlı olarak alınır. Hayvansal içgüdüler nicel fayda ve olasılık hesapları yerine bir şeyler yapma arzusu ile yönetilen içgüdüler olarak kendini gösterir. İşadama, kendi kendini, yaptığı faaliyetin kar zarar hesabına dayandığına inandırmaya çalışsa bile yatırım faaliyetleri ancak Güney Kutbuna yapılan bir araştırma gezisi kadar kar zarar hesabına dayanır. Bu bakımdan olumlu bir şeyler yapma güdülerinin şiddeti azalır ve plansız iyimserlik zayıflarsa girişimcilik ve yatırım faaliyetleri azalır ve yok olur (Keynes 1936:161-162).

Belirsizlik ortamında kolayca değişebilen piyasa faiz oranı ve sermayenin marjinal etkinliği tarafından etkilenen yatırım kararlarının müteşebbisin yatırım yapmayı bir yaşam biçimi olarak görmesi ve olumlu bir şeyler yapma güdüleri tarafından da etkileniyor olması yatırım düzeyinin oynaklığını daha da artırır. Ancak yapılan bu açıklamalardan yatırım kararlarının tamamen rasyonellikten uzak psikolojik etkenlere dayandığı sonucuna ulaşmak pek doğru değildir. Uzun dönem bekleyişleri çoğu zaman düzenli ve süreklilik gösteren bekleyişler olduğu için belirsizliği ve istikrarsızlığı azaltan ve yatırım düzeyinin istikrara kavuşmasına yol açan sonuçlar yaratır. Uzun dönem bekleyişlerinin düzensiz olduğu ve süreklilik göstermediği zamanlarda bile belirsizlik ve istikrarsızlığı önleyecek telafî edici etkenlerin olacağı unutulmamalıdır. Yatırım düzeyinin belirlenmesi konusunda yapılan açıklamalar geleceği etkileyen yatırım kararlarının, zaten hesaplanması için gerekli bilgilere sahip olmadığımız kesin matematiksel beklentilere dayanmadığını kendimize hatırlatmak içindir (Keynes 1936:162-163).

Keynes'in yatırım analizi bir yandan belirsizliklerin ve hayvansal içgüdülerin yatırım kararlarında istikrarsızlığa yol açabilecek sonuçlarına işaret ederken öte yandan uzun dönem bekleme davranışlarının düzenli ve sürekli olduğundan söz ederek yatırım düzeyinin istikrarlı olabileceğine işaret etmektedir. Hatta bazen sanki mutlak bir statik iktisadi ortamı varsayan bir yaklaşımla ekonomi için toplam yatırım şedülü oluşturulabileceğini yazmakta ve böylece bir yatırım fonksiyonundan söz ediyor izlenimini bile vermektedir. Böylece Keynes'in yatırım analizi piyasa faiz oranı ve sermayenin marjinal etkinliği biliniyor iken bir toplam yatırım şedülünün nasıl oluşturulacağını ortaya koyduğu gibi, sonuçları uzun dönemde alınacak olan bir yatırım kararının genel olarak belirsizlik ortamında alındığını ve kesin matematiksel beklentilere dayalı olamayacağını da belirtir. Ayrıca yatırım yapmanın müteşebbis için bir yaşam biçimi olduğunu ve müteşebbislerin bir şeyler gerçekleştirme arzuları ile yönetilen içgüdülerinin yatırım kararlarını önemli ölçüde etkilediğini de ortaya koyar. Bu bakımdan Keynes'in analizinin statik bir iktisadi ortamı değil dinamik bir değişme ortamını esas aldığı söylenebilir.

SONUÇ

Keynes'in analizi kar elde etmenin ve para kazanmanın temel amaç olduğu kapitalist bir ekonomide paranın; yatırım, gelir ve istihdam gibi reel değişkenleri etkileyen önemli bir değişken olduğunu gözler önüne seren bir analizdir.

İktisadi faaliyetler sonucunda kazanılan gelirin bir bölümünün belirli bir süre elde para olarak tutulması ve bir servet saklama aracı olması, gelirin elde tutulan bölümünün hemen talebe dönüşmemesi demektir. Kazanılan gelirin belirli bir süre talebe dönüşmemesi, bu süre içinde toplam arzın toplam talepten daha büyük olmasına ve iktisadi kaynakların tam olarak kullanılmamasına neden olur. Ekonomide ortaya çıkabilecek fırsatlardan yararlanıp daha çok para kazanmak isteyen insanların ellerinde para tutma veya likiditeyi tercih etme nedenlerini ortaya koyan Keynes'in analizi, genellikle kaynakların tam olarak kullanılmadığı ve eksik istihdamın söz konusu olduğu bir ekonomiyi incelemek için geliştirilmiştir.

Eksik istihdam koşullarında kısa dönemde ekonomik belirsizliklerin artması ve gelecekle ilgili beklentilerin çabucak değişebilmesi kolaylaşır. Bu durum bir yandan piyasa faiz oranının öte yandan sermayenin marjinal etkinliğinin istikrarlı oranlar olmasını engeller ve değişebilmesine neden olur. Sermayenin marjinal etkinliğinin belirlenmesinde önemli bir rol oynayan gelir beklentileri uzun dönemde, sermaye malının türü ve miktarında, tüketici zevklerinde, ücret biriminde ve teknoloji düzeyinde ortaya çıkması muhtemel değişmelerden etkilenir. Bu bakımdan uzun dönem dinamik değişme ortamında belirsizliklerin olmasına paralel olarak gelir beklentilerinin değişkenliği de artacaktır. Uzun dönemin ortaya çıkaracağı belirsizlik artışları gelir beklentilerinin değişkenliğini arttırarak sermayenin marjinal etkinliğini de değişken duruma getirirken aynı zamanda para piyasasında belirlenen faiz oranının değişkenliğini de arttıracaktır. Demek oluyor ki Keynes'in analizi hem kısa dönem hem de uzun dönem belirsizliklerin önemini vurgulayan bir analizdir. Böyle bir analizde bir yandan faiz oranının ve sermayenin marjinal etkinliğinin öte yandan yatırım düzeyinin değişken duruma gelmesini doğal karşılamak gerekir.

Kaynakların tam olarak kullanılmadığı ve eksik istihdamın söz konusu olduğu ekonomilerin analizini yapan Keynes yatırımlardaki artışın, kısmen daha önce borç ve zararları finanse etmekte kullanılan tasarruflarca ve kısmen yatırımlardaki artış sonucu ortaya çıkan gelir artışından kaynaklanan tasarruf artışı ile karşılanacağını belirtir. (Keynes 1973a:407) Bu bakımdan Keynes'in analizinde yatırımlar gelir düzeyini değiştirerek kendine eşit bir tasarrufun oluşmasını sağlar. Keynes'in analizi neoklasik analizde olduğu gibi yatırım tasarruf eşitliğinin sağlanmasını reel faiz oranı değişmelerine bağlamaz. **Genel Teori'**de ortaya konan analizin esasını piyasa faiz oranı ve sermayenin marjinal etkinliğine bağlı olarak belirlenen yatırımların; gelir, istihdam ve tasarruf düzeyinin belirlenmesinde temel açıklayıcı değişken durumuna gelmesi oluşturur. Yatırımlara bağlı olarak değişen gelir düzeyi sermayenin marjinal etkinliğini de değiştirir. Bu bakımdan sermayenin marjinal etkinliğinin faiz oranını belirlediğini söylemek yerine, faiz oranının sermayenin marjinal etkinliğini belirlediğini söylemek daha doğru olur. (Keynes 1973c:123).

KAYNAKÇA

1. A. D. Alada (1992), 'Keynes'de Belirsizlik Üzerine Düşünceler' **İktisat Dergisi** sayı 325.
2. P. Burkett (1991), 'From Equilibrium to Marxian Crisis Theory: Expectations in the Work of Paul Sweezy' **Economie Appliquee** tome XLIV no:3.
3. J. R. Hicks (1976), 'Some Questions of Time in Economics' in A. M. Tang et. al. (eds.) **Evolution. Welfare and Time in Economics**.
4. J. M. Keynes (1936), **The General Theory of Employment Interest and Money**. London, MacMillan.
5. J. M. Keynes (1973a), **The Collected Writings of John Maynard Keynes vol. XIII The General Theory And After Part I Preparation** Edited by D. Moggridge, London, MacMillan.
6. J. M. Keynes (1973b), 'The Theory of the Rate of Interest' in D. Moggridge (ed.) **The Collected Writings of John Maynard Keynes volume XIV The General Theory and After part II Defense and Development** London, MacMillan.
7. J. M. Keynes (1973c), 'The General Theory of Employment' in D. Moggridge (ed.) vol. XIV.
8. J. M. Keynes (1973d), 'Alternative Theories of the Rate of Interest' in D. Moggridge (ed.) vol. XIV.
9. J. M. Keynes (1973e), 'The "Ex Ante" Theory of the Rate of Interest' in D. Moggridge (ed.) vol. XIV.
10. A. Marshall (1969), **Principles of Economics** 8th ed. London, MacMillan.
11. H. P. Minsky (1975), **John Maynard Keynes**, New York Columbia University Press.
12. N. Shapiro (1976), **Essays on the Theory of the Firm and Macroeconomics**. Unpublished Ph. D. Dissertation. New School For Social Research. Xerox, University Microfilms.
13. T. Öçal (1981), 'Keynesgil Anlayışta Faiz Haddi' **Ekonomik Yaklaşım**, cilt 2 sayı 5.
14. S. Ülgener (1970), **Millî Gelir. İstihdam ve İktisadi Büyüme**. 3. baskı İstanbul, İ. Ü. İktisat Fakültesi Yayını.

PLANNING SECTORAL INVESTMENTS WITH ECONOMIES OF SCALE: A COMPUTATIONALLY EFFICIENT MIXED BIVALENT PROGRAMMING APPROACH

Şahap Armağan TARIM
Dept. of Management Science
Lancaster University
Lancaster LA1 4XY, UK

Bilge HACIHASANOĞLU
Dept. of Management
Hacettepe University
Beytepe-Ankara, Turkey

August 1994

Abstract: In this paper, a sectoral investment planning model is examined from computational point of view. It is a well known fact that conventional mixed bivalent programming models with complex combinatorial structures are generally intractable. The paper exploits such a model to determine what capacity, if any, should be maintained at the various geographical regions during the planning period in order to meet regional demand and minimise total cost of the entire system. A Lagrangean relaxation-based procedure is developed to decompose the model into submodels by each geographical region and planning year. Following that, computationally efficient algorithms to solve the submodels are presented and computational results are discussed.

Key Words: Investment Planning, Integer Programming, Lagrangean Relaxation, Modelling.

1. INTRODUCTION

Empirical evidences show that most sectors of process industry are subject to economies of scale[1]. In such sectors the independent evaluation of investment projects causes to build

suboptimal production capacities and therefore incur higher unit production costs. Because of such deficiencies of conventional project evaluation techniques, sectoral investment planning models are exploited to simultaneously assess plant locations, timing of investments, and production capacity expansions. The reader is referred to Hacıhasanoğlu[2] and its references for theory and practice of economies of scale and sectoral investment planning.

In this paper, a sectoral investment planning model is examined from computational point of view. The original mixed bivalent programming model is given in Ref.[2] with some extensions (consideration of export etc.). It is a well known fact that conventional mixed bivalent programming models of complex combinatorial problems are generally intractable. The aim of this paper is to develop a new computationally efficient algorithm to solve the aforementioned sectoral investment planning problem.

The paper is organised as follows: In §2 the model notation and the sectoral investment planning model are presented. §3 is devoted to the decomposition of the model into smaller subproblems by means of the Lagrangean relaxation method. Finally, conclusions and directions for further research are presented in §4.

2. MATHEMATICAL MODEL

Notation associated with the investment planning model is as follows:

I	Geographical region as a supplier, $I=1, \dots, \beta$
j	Geographical region as a consumer, $j=1, \dots, \beta$
τ, t	Year indices, $\tau=1, \dots, \alpha$; $t=1, \dots, \alpha$
x	Amount transported between the geographical regions
y	$y=0$ denotes rejection and $y=1$ denotes acceptance of investment

h	Production capacity to be invested if investment is approved
d	Regional demand
k	Invested production capacity
p	Unit production and transportation costs
v	Variable investment cost component
w	Fixed investment cost component
H	Maximum production capacity
ρ	Discount rate
σ	Capital recovery factor

The formulation of the investment planning problem is given below at four steps. The first step deals with the formulation of the demand constraints. The relation between the production capacity and the delivery is considered in the second step. The third step takes account of production capacity limitations as well as investment decisions. Finally, the fourth step aims at tackling objective function.

It may be impossible (or possible, but too costly) to guarantee that demand will be met under all circumstances, especially when future demands are uncertain. However, as it is aforementioned, demand in subsequent time periods is regarded as known (i.e., dynamic deterministic demand). Therefore, by means of the inequality given below it is certain that demand does not exceed supply.

$$\sum_{i=1}^{\beta} x_{ij\tau} \geq d_{j\tau} \quad j=1, \dots, \beta ; \tau=1, \dots, \alpha \quad (1)$$

The total amount of delivery from a region may not exceed the total production of that region. Therefore, in order to limit the delivery by the production capacity the following inequality is used.

$$\sum_{j=1}^{\beta} x_{ij\tau} \leq k_{i\tau} + \sum_{t=1}^{\tau} h_{it} \quad i=1, \dots, \beta ; \tau=1, \dots, \alpha \quad (2)$$

The following inequality forces the production level to zero if there is not any investment decision. However, if the investment decision is positive then there is an upper limit on production capacity imposed by the same inequality.

$$h_{i\tau} \leq H_{i\tau} y_{i\tau} \quad i=1,\dots,\beta ; \tau=1,\dots,\alpha \quad (3)$$

The objective function comprises three cost components. These are total fixed investment, variable investment, and unit production and transportation costs respectively from left to right.

$$\text{Min.} C = \sum_{\tau=1}^{\alpha} \sum_{i=1}^{\beta} \rho_{\tau} \left\{ \sigma w_{i\tau} y_{i\tau} + \sigma v_{i\tau} h_{i\tau} + \sum_{j=1}^{\beta} p_{ij\tau} x_{ij\tau} \right\} \quad (4)$$

The entire model is given below for the sake of convenience.

Minimise

$$C = \sum_{\tau=1}^{\alpha} \sum_{i=1}^{\beta} \rho_{\tau} \sigma w_{i\tau} y_{i\tau} + \sum_{\tau=1}^{\alpha} \sum_{i=1}^{\beta} \rho_{\tau} \sigma v_{i\tau} h_{i\tau} + \sum_{\tau=1}^{\alpha} \sum_{i=1}^{\beta} \sum_{j=1}^{\beta} \rho_{\tau} p_{ij\tau} x_{ij\tau}$$

Subject To

$$\begin{aligned} h_{i\tau} &\leq H_{i\tau} y_{i\tau} & i=1,\dots,\beta ; \tau=1,\dots,\alpha \\ \sum_{j=1}^{\beta} x_{ij\tau} &\leq k_{i\tau} + \sum_{i=1}^{\tau} h_{ii} & i=1,\dots,\beta ; \tau=1,\dots,\alpha \\ \sum_{i=1}^{\beta} x_{ij\tau} &\geq d_{j\tau} & j=1,\dots,\beta ; \tau=1,\dots,\alpha \end{aligned}$$

Figure 1. Sectoral Investment Planning Model

3. LAGRANGEAN RELAXED MODEL

Mainly due to their complex combinatorial structure, investment planning problem seems to be extremely difficult from computational point of view. Especially, the formulation given above is intractable for conventional "Integer Programming techniques. In this section, a new solution approach is presented to deal with the investment planning problem.

One of the most computationally useful ideas of the 1970s is the observation that many hard problems can be viewed as easy problems complicated by a relatively small set of side constraints. Dualising the side constraints produces a Lagrangean problem that is easy to solve and whose optimal value is a lower bound on the optimal value of the original problem. The Lagrangean problem can thus be used in place of a linear programming relaxation to provide bounds in a Branch and Bound algorithm. Geoffrion[3] coined the perfect name "Lagrangean Relaxation" for this approach. The reader is referred to Geoffrion[3], Fisher[4], [5] and Shapiro[6] for theory and survey of Lagrangean relaxation.

Lagrangean relaxation is used to decompose the formulation into smaller subproblems. Multiplying the second constraint set by Lagrange multiplier vector $\lambda_n \geq 0$ and adding it to the objective function yields the following relaxed problem.

Minimise

$$\sum_{\tau=1}^{\alpha} \sum_{i=1}^{\beta} \left\{ \rho_{\tau} \sigma (w_{i\tau} y_{i\tau} + v_{i\tau} h_{i\tau}) + \sum_{j=1}^{\beta} (\rho_{\tau} p_{ij\tau} + \lambda_{i\tau}) x_{ij\tau} - \lambda_{i\tau} \left(\sum_{i=1}^{\tau} h_{i\tau} + k_{i\tau} \right) \right\}$$

Subject To

$$h_{i\tau} \leq H_{i\tau} y_{i\tau} \quad i=1, \dots, \beta ; \tau=1, \dots, \alpha$$

$$\sum_{i=1}^{\beta} x_{ij\tau} \geq d_{j\tau} \quad j=1, \dots, \beta ; \tau=1, \dots, \alpha$$

Figure 2. Lagrangean Relaxed Model

The relaxed problem is decomposed into subproblems of the form SP1 and SP2 given below.

$$\text{Min.C1} = \sum_{\tau=1}^{\alpha} \sum_{i=1}^{\beta} \sum_{j=1}^{\beta} (\rho_{\tau} p_{ij\tau} + \lambda_{i\tau}) x_{ij\tau}$$

$$\text{Subject To} \quad \sum_{i=1}^{\beta} x_{ij\tau} \geq d_{j\tau} \quad j=1, \dots, \beta ; \tau=1, \dots, \alpha$$

Figure 3. Subproblem SP1

$$\text{Min.C2} = \sum_{\tau=1}^{\alpha} \sum_{i=1}^{\beta} \left\{ (\sigma \rho_{\tau} w_{i\tau}) y_{i\tau} + (\sigma \rho_{\tau} v_{i\tau} - \sum_{i=\tau}^{\alpha} \lambda_{i\tau}) h_{i\tau} \right\}$$

$$\text{Subject To} \quad h_{i\tau} \leq H_{i\tau} y_{i\tau} \quad i=1, \dots, \beta ; \tau=1, \dots, \alpha$$

Figure 4. Subproblem SP2

By means of SP1 and SP2 it is observed that the subproblems

are separated by geographical regions and by planning years into smaller subproblems. Each of these subproblems can be solved just by checking the coefficients of the variables. Therefore, there is no need to use any of the time consuming standard algorithms (such as Simplex algorithm) to obtain a lower bound on the optimal solution. The most simplified forms of SP1 and SP2, and corresponding solution algorithms are given below.

$$\begin{aligned} \text{Min. } \overline{C1} &= \sum_{i=1}^{\beta} (\rho_{\tau} p_{ij\tau} + \lambda_{i\tau}) x_{ij\tau} \\ \{j=1, \dots, \beta; \tau=1, \dots, \alpha\} \\ \text{Subject To } &\sum_{i=1}^{\beta} x_{ij\tau} \geq d_{j\tau} \end{aligned}$$

Solution Algorithm:

- i. Determine i, j and τ which gives the smallest coefficient of X_s .
- ii. $X_{ij\tau} = d_{j\tau}$
- iii. All other X_s are netted out.

$$\text{Min. } \overline{C2} = (\sigma \rho_{\tau} w_{i\tau}) y_{i\tau} + (\sigma \rho_{\tau} v_{i\tau} - \sum_{t=\tau}^{\alpha} \lambda_{it}) h_{i\tau}$$

$\{i=1, \dots, \beta; \tau=1, \dots, \alpha\}$

Subject To $h_{i\tau} \leq H_{i\tau} y_{i\tau}$

Solution Algorithm:

For all $i=1, \dots, \beta; \tau=1, \dots, \alpha$ do

- i. If the coefficient of $h_{i\tau}$ is positive then $y_{i\tau}$ and $h_{i\tau}$ is netted out.
- ii. If the coefficient of $h_{i\tau}$ is negative and

$$\left| (\sigma \rho_{\tau} w_{i\tau}) \right| < \left| (\sigma \rho_{\tau} v_{i\tau} - \sum_{t=\tau}^{\alpha} \lambda_{it}) H_{i\tau} \right| \implies y_{i\tau} = 1, h_{i\tau} = H_{i\tau}$$

- iii. If the coefficient of $h_{i\tau}$ is negative and

$$\left| \left(\sigma \rho_{\tau} w_{i\tau} \right) \right| > \left| \left(\sigma \rho_{\tau} y_{i\tau} - \sum_{i=\tau}^{\alpha} \lambda_{it} \right) H_{i\tau} \right| \Rightarrow y_{i\tau} = 0, h_{i\tau} = 0$$

One crucial point that should be made clear is the process of determination of Lagrange multipliers. It is well known that the optimal value of the relaxed problem is less than or equal to the optimal value of the mixed bivalent programming problem. As mentioned before, this fact allows Lagrangean relaxed problem to be used in place of linear programming relaxation to provide lower bounds in a Branch-and-Bound algorithm. It is clear that the best choice for Lagrange multipliers would be an optimal solution to the dual problem, Z_D , where $Z_D(\lambda)$ is the Lagrangean relaxed problem: $Z_D = \max Z_D(\lambda)$. One of the schemes for determining λ is the subgradient method. Because the subgradient method is easy to program and has worked well on many practical problems, it has become the most popular method for the solution of Z_D . Computational performance and theoretical convergence properties of the subgradient method are discussed in Held et al. [7] and their references.

The Lagrangean relaxation approach is tested on randomly generated sectoral investment planning problems. The test results clearly show that on the average the Lagrangean relaxed models are solved to optimality 4.644 times faster than the corresponding LP relaxed models. However, it is noticed that the lower bounds produced by Lagrangean relaxation are 95.36% of the LP relaxation ones. Since our primary concern is the improvement of the solution time, it cannot be considered as a fatal flaw.

4. CONCLUSIONS

Lagrangean relaxation is an important new computational technique in the operational researcher's arsenal. In this paper we have developed algorithms that generate optimal solutions for sectoral investment planning models using Lagrangean relaxation method. It is observed that although the bounds generated by Lagrangean relaxation method is not as tight as the LP relaxation ones, the solution time is considerably improved. Two research areas that deserve further attention are the development and analysis of heuristics to determine step sizes, initial values of Lagrange multipliers and the upper bound, and the analysis (worst-case or probabilistic) of the quality of bounds produced by Lagrangean relaxation.

REFERENCES

- [1] Smith, C., "Survey on the Empirical Evidence on Economies of Scale", in *Business Concentration and Price Policy*, Princeton University Press; Princeton, 1955.
- [2] Hacıhasanoğlu, B., *Ölçek Ekonomileri ve Sektörel Yatırım Planlaması*, Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayın No:13, Ankara, 1986.
- [3] Geoffrion, A.M., "Lagrangean Relaxation for Integer Programming," *Mathematical Programming Study*, Vol.2, 1974, pp.82-114.
- [4] Fisher, M.L., "The Lagrangian Relaxation Methods for Solving Integer Programming Problems," *Management Science*, Vol.27, 1981, pp.1-18.
- [5] Fisher, M.L., "An Applications Oriented Guide to Lagrangian Relaxation," *Interfaces*, Vol.15, 1985, pp.10-21.

- [6] Shapiro, J.F., "A Survey of Lagrangean Techniques for Discrete Optimization," *Annals of Discrete Mathematics*, Vol.5, 1979, pp.113-118.
- [7] Held, M., P.Wolfe, and H.D.Crowder, "Validation of Subgradient Optimization," *Mathematical Programming*, Vol.6, 1974, pp.62-68.

İŞLETME YÖNETİMİNDE OTORİTE KAVRAMI VE ANALİTİK BİR YAKLAŞIM

Prof. Dr. Tayfun Turgay^()*

OTORİTE KAVRAMI VE YÖNETİMDEKİ YERİ

Geleneksel anlamı ve uygulamalardaki biçimsel farklılıkları açısından otorite kavramı, geniş kitlelerce çoğu kez katı ve önceden belirlenmiş ilkelerden en küçük ödün dahi vermeyen yönetim biçimi olarak nitelendirilmiştir. Oysa otorite kavramı ve otoritenin optimal kullanımı gerek işletmeler gerekse diğer kurumlarda verimlilik ve üretkenlik açısından büyük bir önem arz etmektedir. Otoritenin kullanımındaki hata ve sapmalar, yani doğru olarak kullanılmayan otorite bulunurluluğundaki herhangi bir boşluğun meydana getireceği sonuçlar, yönetimlerde ileride tamiri zor, hatta, geriye dönüşü imkansız bazı hatalara sebebiyet verebilirler. Dolayısıyla otorite kullanımı açısından bir yandan azami dikkat ve hassasiyeti gerektirirken diğer yandan da belli bir tecrübe ve bilgi birikimini gerektirmektedir.

Otorite çeşitli bilim dalları tarafından farklı nitelik ve uygulama alanlarına göre farklı olarak tanımlanmıştır. Oysa nitelik ve sonuçları itibarıyla otorite her uygulandığı alanda eşdeğer olmakta ancak otoritenin yapısal değişkenlerinin farklı oranları veya katsayılarındaki belirli farklılıklar yani otoriteyi oluşturan etmenlerin niceliksel değişimi otoriteyi değişik açılardan aksettirmektedir. Cleland ve King'e göre otorite, yönetimlerde anahtar bir faaliyet olup "harekete geçebilme veya emir verebilmenin haklı

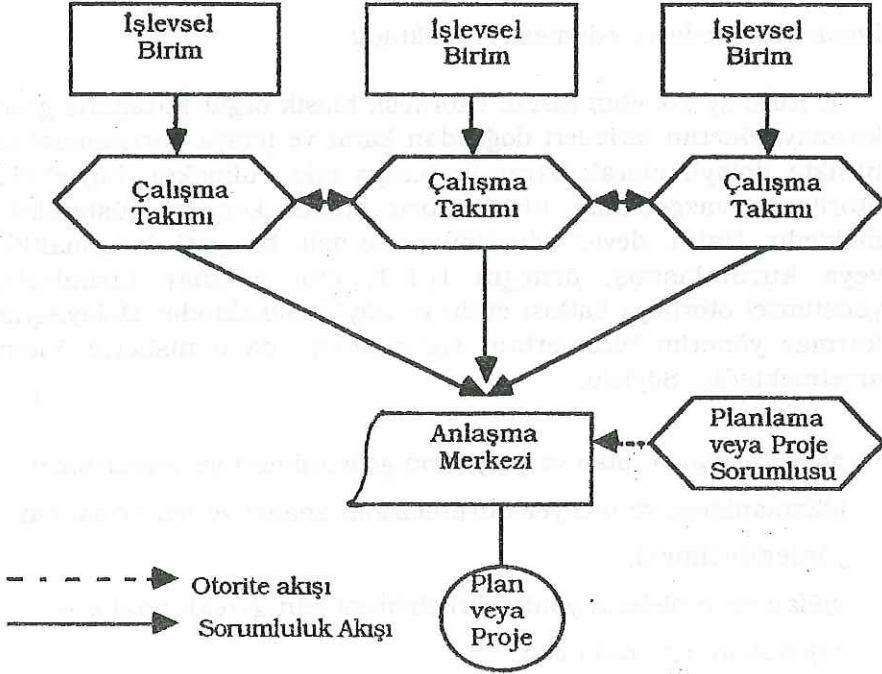
(*) Doğu Akdeniz Üniversitesi, İşletme ve Ekonomi Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

veya hukuki bir gücü" (Cleland and King:1983) olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla hak veya hukuk kavramı otoritenin biçimsel tanımını ortaya koyarken, belirli bir yapısal optimaliteyi de vurgulamaktadır. Geneleksen olarak otorite en tepe yönetimlerden en alt birimlere kadar özde garantilenmiş bir hakkı ifade etmektedir. Şöyleki; klasik anlamdaki formel yönetimlerde, piramidin en üstünden tabanına doğru oluşan dikey hiyerarşinin her bir kademesine geçişi sağlayan görev ve sorumluluğun devir ve kontrolü faaliyetlerinin bütünü olmaktadır.

Formel yönetimlerin yapısı icabı, otoritenin yönlerdirdiği olgular işletme örgütlerinin üyeleri tarafından ancak ya kabul ve ya reddedilirler. Aradaki bir çözüm yani anlaşma zemini üzerindeki ileri geri oynamalar ancak informal yönetimlerde mevcut olup, otoritenin kullanımı takım yönetimine ait olmaktadır. Böylelikle her durumda otorite bulunmakta, ancak onu kullanacak yönetsel biriminin sorumluluğunu gerektirmektedir.

Bazı yönetimler işlevleri açısından belirli bir zaman birimi ile sınırlı bulunduğundan, örneğin; sadece belirli bir projenin, veya bütçeleme yahut planlama faaliyetlerinin hazırlanması ve denetlenmesi için oluşturulmuş bir yönetim birimi, otoritenin devri, kullanımı ve sorumluluğu gibi karmaşık ve dinamik unsurlardan oluşan bir yapıyı içerir. Bu gibi durumlarda en çok tercih edilen örgüt biçimi matrix tipi örgüt olmaktadır. Yani, belirli bir yönetim sorumlusuna kısmi otoritenin devri ile işlevsel yönetim birimlerinin, örneğin; pazarlama, finansman, üretim v.s gibi, belirli personel katkısında bulunarak bir yan örgüt oluşturmasıdır. Doğallıkla, alt personelin özde işlevsel örgüt birimlerine bağlı olması ve sadece proje veya planlama bazında sorumlu bir yöneticiyle çalışması otoritenin uygulanması açısından bir dağınıklık yani heterojen bir oluşum meydana getirir. Bu durumda üretkenlik ve verimliliğin kaybolmaması için tepe yönetimin sorumlu yöneticiye kısmi otorite devri gerekmekte, sorumlu yönetici ise takım örgütlenmesinin yapısına uygun olarak kısmen otorite kullanımı kısmen de anlaşmayı tercih etmesi gerekmektedir. (Bkz.Şekil 1). Benzeri yönetim biçimlerinin sürekliliği halinde ise klasik örgüt ağına (network) dönüşülerek formel otoritenin tekrar tesisi gerekmektedir.

Şekil 1.
Örgütsel Otorite-Sorumluluk Matrisi



PLANLAMA

Örgütsel açıdan irdelendiğinde üç tip otoritenin varlığı görülmektedir.

- 1-Formel hat yönetimi otoritesi
- 2-Kurmay yönetim birimi otoritesi
- 3-İşlevsel yönetim birimi otoritesi

1-Formel Hat Yönetimi Otoritesi: Klasik piramitsel örgütlenmenin yukarıdan aşağıya kadar tüm birimlerini kapsayan genel anlamdaki dikey otoriteyi ifade etmektedir. Doğallıkla en sorumlu birimin üst yönetim olması ilk otoritenin odak noktasını da oluşturmaktadır. Dolayısıyla üst yönetimin otorite kullanımı ve sonuçları itibarıyla sorumlu olduğu konular;

- a. Yönetim politikalarının teklifi, planlanması ve oluşturulması,
- b. Yönetim politikalarını yönlendirilmesi ve değerlendirilmesi,
- c. Zamanlama ve kârlılığın optimalitesi için gerekli kaynak ve imkânların tedarik edilmesi, olmaktadır.

2. Kurmay Yönetim Birimi Otoritesi; Klasik örgüt kuramına göre kurmay yönetim birimleri doğrudan karar ve icraya karışmamakla birlikte dolaylı olarak karar ve icraya etkin olmakta, böylelikle otoritenin vazgeçilmez bir unsuru olarak kendini gösterebilmektedir. Hatta, devlet yönetimlerinde dahi bireysel danışmanlık veya kurumlaşmış, örneğin D.P.T, gibi kurmay birimlerin yönetsel otoriteye katkısı etkin ve büyük olmaktadır. Dolayısıyla kurmay yönetim birimlerinin sorumluluğu da o nisbette önem arz etmektedir. Şöyleki;

- a) Kaynakların, plan ve projelerin geliştirilmesi ve örgütlenmesi,
- b) Zamanlama ve maliyet durumlarının analizi ve performansın yönlendirilmesi,
- c) Plan ve projelerin yönlendirilebilmesi için gerekli analiz ve raporların hazırlanması,
- d) Karlılık imkanlarının vazedilmesi,

olmaktadır.

3. İşlevsel Yönetim Birimi Otoritesi; Firmaların yapılarındaki en önemli icraat birimlerini oluşturan işlevsel yönetim birimleri, örneğin; pazarlama, finansman, üretim gibi, alt karar ve otoriteyi oluşturmaktadır. Böylelikle dikey otoritenin kullanılması ve firma faaliyetlerinin yönlendirilmesinde etkin ve önemli bir işlevleri olmakla birlikte, buna paralel bazı sorumluluklar da taşımaktadırlar. Şöyleki ;

- a) Firma amaçlarının gerçekleştirilmesi için yapılmış işlevsel planların onaylanması
- b) İşlevlerle politikaların yönlendirilmesini mümkün kılması,

c)Yönetsel ve teknik kaynaklar ile firma amacına yönelik çarelerin üretilmesi veya imkanlarının sağlanması, olmaktadır.

Günümüzde ülkelerin birincil tercihini oluşturan serbest piyasa ekonomisi kural ve kurumlarıyla firma faaliyetlerine yüksek bir dinamizm sağlamış, buna bağlı olarak da yoğun ve karmaşık bir yapı oluşturmayı gerekli kılmıştır. Böylelikle günümüz firmaları amaçlarına ulaşabilmek için otoritenin optimum etkinlikte uygulanmasını yeğlemiş buna bağlı olarak da karmaşık ve yoğun iş ve çalışma düzenini katı ve kuralcı bir otoriteden çok, anlaşmacı bir otoriteye tercih etmişlerdir. Bu nedenlerle işletme yönetimlerinde "Uyuşmazlık Yönetimi" adı altında yeni bir kavram oluşmuştur. Uyuşmazlık yönetiminin başlıca kaynaklarını;

- a. Yönetsel öncelikler ve süreçlerdeki uyumsuzluk.
- b. Uzmanlaşmış bilgi akımlarının yoğunluk ve karmaşıklığı nedeniyle uyumsuzluk.
- c. Yönetimdeki bireylerin kaynak ve çareler üzerindeki uyumsuzluğu.
- d. İstihdam kalitesi üzerindeki uyumsuzluk.
- e. Maliyet ve zamanlama üzerindeki uyumsuzluk.
- f. Kişilikler üzerindeki uyumsuzluk.

teşkil etmektedir.

Çağdaş firma ve yönetimler bu uyumsuzlukları bertaraf edebilmek için;

- a. Tepe yönetim birimi, Kurmay yönetim birimi ve İşlevsel yönetim birimleri arasında karşılıklı anlayışın tesisine,
- b. Konular, amaçlar, maliyet-fayda, alternatifler, zamanlama, icraat ve toplam örgüt üzerindeki etkelerin optimizasyonu hakkında gerekli uyumun sağlanmasına, azami dikkat ve gayreti sarfetmeleri gerekmektedir.

Doğallıkla, otorite ve buna bağlı sorumlulukların tayin ve tesbit edilmesine değişik yapıdaki örgüt biçimlerinin etkisi başlıca etmen olmakta, buna bağlı olarak da kullanım ve uygulanması genelde

yeknesak, ayrıntıda ise değişik bir görünüm arz etmektedir. Bu nedenle otoritenin oluşumuna analitik yönden yaklaşmak konuyu genelleştirmek ve yeknesak bir yapıya oturtmak açısından yararlı olacaktır.

2. ANALİTİK BİR YAKLAŞIM

Özel ve devlet sektörü dahil tüm yönetimlerde otorite kavramı müşterek bir temele oturtulduğunda, üç ana değişkenden meydana geldiği görülmektedir.

- a. Yönetsel Yetenek
- b. Yönetsel Güç
- c. Yönetsel Us (erdem)

Yukarıda değinilen bu üç değişkenin, otoritenin yapı taşları olarak zikretmemizin başlıca nedeni; kavramın tanımından hareketle, esasta ampirik neden ve sonuçları itibarıyla her kurumun gereği olan optimal bir yönetimin sağlanmasında kullanılacak olan otoritenin, us yani akl-ı selim ile makam, koşullar ve kuralların oluşturduğu gücü kısmen bireysel yapıdan fakat genelde eğitim ve deneyimden edinilen yönetsel bir yetenekle bağdaştırabilmesi ve yönlendirilebilmesidir.

Bu üç değişkenden birinin yokluğu otorite sisteminin uygulanmasındaki uyumluluğu aksatacaktır. Örneğin, gücün olmadığı bir ortamda sadece yetenek ile us yetmeyeceği veya us'un olmadığı bir ortamda güç ve yeteneğin birbirini tamamlayamayacağı aşıkardır.

Sayısal olarak ele alındığında, her üç değişken bağımsız olmakta ve optimum kombinasyonu ise ideal otoriteyi tanımlamaktadır.

$$O = f(Y,G,U) \quad (1)$$

Burada;

O = Otorite

Y = Yetenek

G = Güç

U = Us (erdem)

olmaktadır.

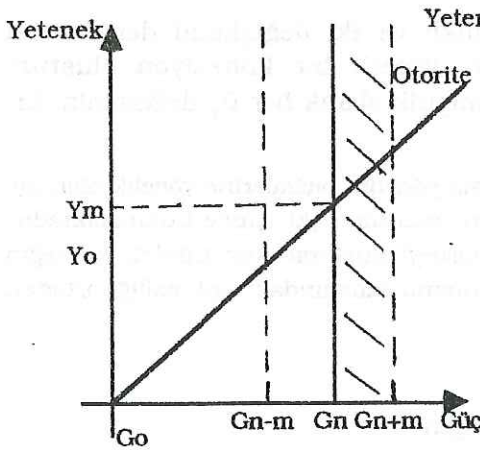
Sayısal bir denklemle ifade edildiğinde;

$$O = a + bY + cG + dU + e \quad (2)$$

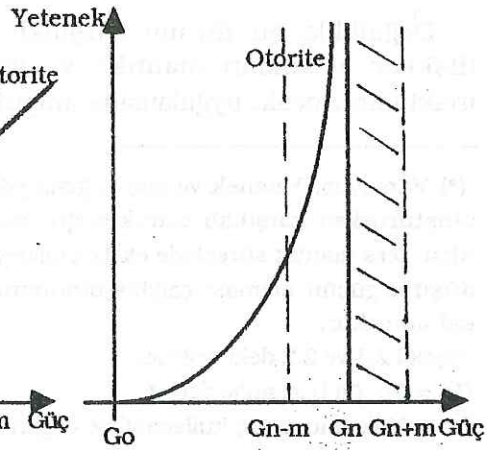
değişkenleri tanımlayan katsayıların içerdiği doğrusal bir otorite tahmin denklemine ulaşılır. Burada tahminden amaç, değişik yönetimin biçimlerine uygulanması gereken otoritenin sayısal şiddetini veya marjinalitesini tesbit etmektir.

Uygulamada değişkenlerin katsayılarını tesbit etmek, bir motivasyon araştırması neticesinde her bir değişken için hazırlanacak basit bir "yönetimsel özellikler-değişkenin yapısal" farklılıkları biçimindeki çapraz tabulasyon matrixinde puanlanacak sayısal "rating" yöntemi ile saptanacaktır.

Genelde otoritenin oluşumunu niteleyen bu üç değişken doğrusal ilişkiden ziyade, yönetimler ve ülke ekonomilerinin oluşturduğu dinamikler nedeniyle doğrusal olmayan, ikinci veya daha üstü dereceden bir ilişki içinde olmaları doğaldır. Bu nedenle karşılıklı ve doğrusal olmayan ve kuramsal olarak sadece ikili ilişkinin varsayıldığı bir ortamdaki otorite eğrisi incelendiğinde; değişkenlerden biri diğerine yaklaştığında asimptotuna ulaşmış olacaktır. Yani, belirli bir süreçten sonra marjinalitesi sonsuza dek devam edecektir. (Bkz şekil 2.1 ve 2.2)



Şekil 2.1 Doğrusal ilişki



Şekil 2.2. Doğrusal Olmayan İlişki

Şekil 2.1 de görülen doğrusal ilişkinin tasvir ettiği otoritenin varlığında yetenek ile güç doğrusal olarak artmakta, gücün optimal verimliliğini (Gn-m) ifade eden sınıra ulaştığında kendisi de belirli bir optimal değere erişmekte (Yo), bu sınır aşıldığında (Ym, Gn) noktasında yetenek ve güç maksimum olmaktadır. Oysa matematiksel olarak elde edilen doğrunun eğimi sabit olup sürekli arttığından otorite doğrusu (Gn) maksimum güç sınırını kuramsal olarak aşarak gerçekleşmesi mümkün olmayan sanısal yani çok istenilen ama ulaşılması zor veya olası olmayan güç intervaline girmiş olacaktır. Bu ise güncel yaşamda ve yönetsel uygulamada ihmale değer bir olasılıkla gerçekleşeceğinden yönetimlerin biçim ve yapısına göre uygulanması gereken otoritenin doğrusal olmayan bir ilişki içinde tahmini daha gerçekçi olacaktır. Bu durumda şekil 2.2 de görülen asimptotik eğri daha gerçekçi olarak otoritenin kullanımında, optimum güç noktası (Gn-m) aşıldıktan sonra yönetsel güce ne kadar yüklenirse yüklenilsin marjine yaklaşmış olacak dolayısıyla yetenek daha ağırlık kazanmış fakat hiçbir zaman gücün maksimum sınırı olan (Gn) aşamayacaktır. Eğrinin eğimi ise marjinal otoriteyi gösterecektir.

$$Y = a + mg \quad (3) \text{ Doğrusal Denklem}$$

$$Y = a + m [1/(g+n)] \quad (4) \text{ Asimptotik denklem}$$

m= Marjinal otorite

Doğallıkla bu durum karşılıklı ve iki değişkenli denklemsel ilişkiler açısından mantıklı ve geçerli bir kohesiyon oluşturmaktadır. Ancak, uygulamada ampirik olarak her üç değişkenin, bir

(*) Varsayım: Yetenek ve güç değişik yönetim biçimlerine yönelik otoriteyi oluştururken karşılıklı olarak doğru orantılı ilişki içinde bulunmaktadır. Aksi, ters mantık sürecinde eksik otoriteyi oluşturacaktır. Çünkü; yeteneğin düşüp, gücün artması çağdaş otoritenin tanımındaki optimalliği ortadan kaldıracaktır.

(*)Şekil 2.1 ve 2.2 deki değerler;

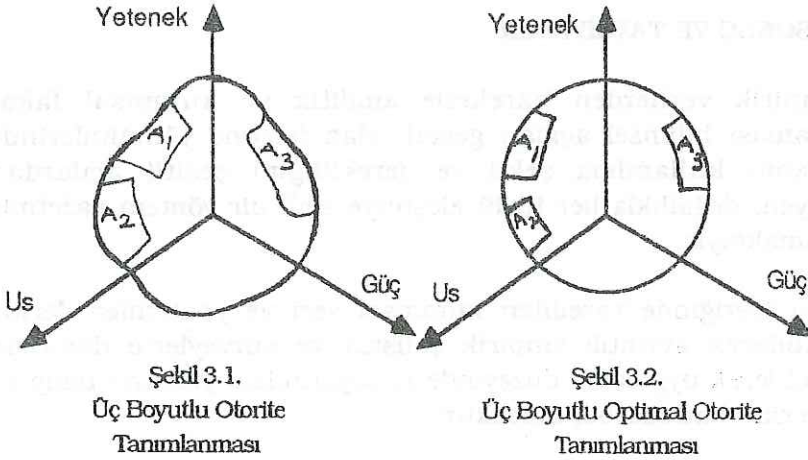
Go = Gücün başlangıç değeri

Gn = Maksimum güç kullanabilme değeri

Gn-m = Optimal güç değeri

Gn+m = Sanısal güç kullanım sınırı değeri

arada var olması otoritenin optimalitesini tespit edeceğinden, karşınıza üç bilinmeyenli ve üç boyutlu bir otorite tahmini çıkacaktır.(Bkz.şekil 3)



Otoritenin değişik ekonomi sektörlerinde ve bu sektörlerde yer alan değişik iş kollarındaki uygulama dozu her üç değişkenin kullanım değerlerinin kombinasyonu ve işlevi ile doğrudan ilişkili sayısal denklemlerin tümü ile ifade edilecektir. Burada, belirli beher denkleme isabet eden koordinat noktaları her iş kolu için üç boyutlu prizmatik şekillere ait yüzeyler oluşturacaktırlar. Örneğin şekil 3.1 deki A1, A2 ve A3 prizmatik yüzeylerini oluşturan kordinatların noktalarını meydana getiren denklemleri kuramsal olarak farklı iş kolları, örneğin; bankacılık, ticaret, imalat, inşaat, hizmet v.s gibi sektörlerdeki otoritenin kullanım dozunu tanımlamakta, hepsi birleştiğinde yine kuramsal olarak evrensel bir otoritenin kullanım dozlarını tanımlayıcı bir prizma meydana getirmektedir. Doğal olarak birçok değişik ve farklı düzeylerde olan iş kolu veya ekonomik sektör yüzeylerinin birleşmesi şekilsiz fakat orijini (0) sıfır olan global bir prizma meydana getirecektir. Bu prizmatik şekil üzerindeki bölgelere göre ampirik ve pratik olarak hangi sektördeki otoritenin ne kadar ve nasıl kullanacağını niteleyecektir. Ancak şekil 3.1 de ifade edilen global otorite kullanımı optimize edildiğinde, karşımıza orijinden sabit uzaklıktaki koordinat noktalarının oluşturduğu belli bir ölçekteki düzgün yüzeyli küre meydana gelecektir. Dolayısıyla otoritenin her sektör için ideal ve optimum ölçekte kullanılmasını tanımlayan ve her sektörel yüzey

için eş değer koordinatları kapsayan "küresel otorite" kavramı ile karşılaşmış bulunacağız. Doğallıkla böyle bir küresel olgu ancak kuramsal olmaktan öteye geçemeyecektir.

3. SONUÇ VE TAVSİYELER

Ampirik verilerden hareketle analitik ve kuramsal fakat uygulaması bilimsel açıdan geçerli olan işletme yönetimlerinde otoritenin kullanılma şekil ve gerekliliğini çeşitli açılardan inceleyen, doğallıkla her türlü eleştiriye açık bir yöntem vazetmiş bulunmaktayız.

Yazı içeriğinde vazedilen kuramsal veri ve yöntemler ileride yapılabilecek ayrıntılı ampirik çalışma ve surveylerle daha da genişletilerek uygulama düzeyinde iş hayatındaki yönetim birey ve birimlerine katkıda bulunacaktır.

Sonuçta yönetim kavramının var olduğu her türlü kurum ve kuruluşlarda vazgeçilmez bir unsur olan ancak nitelik ve nicelik düzeyinin ne olacağını bilmenin de o derece önemli olacağı, tüm bunlara ilaveten bileşkelerinin oranının saptanması da o derece gerekli olan otoritenin kullanımı, yönetimi dolayısıyla üretimi optimal oranda verimli kılacağı aşikar olmaktadır.

KAYNAKÇA

1. Baumback C. M." How To Organize And Operate Small Business", Prentice hall, I.E., 8th Ed. 1988.
2. Cleland D.I, King W.R., "Systems Analysis and Project Management", Mc Graw-Hill. I. E.,3rd Ed.,1983
3. Feldman A.,"Organization Behaviour", Mc Graw-Hill, I.E,1986
4. Jauch L. R Glueck W. F. , "Business Policy and strategic management", Mc Graw-Hill, I. E.,5th Ed.,1992
5. Kroenke, D., "Management Information Systems", Mc-Graw Hill, I. E. , 1992.
6. Kroenke, D., Hatch R. , "Business Information Systems " Mc Graw-Hill, I.E,1993.
7. Lindlay D.,"Making Decisions", WILEY, 1971.
8. Morden T., "Business Strategy and Planning" Mc Graw-Hill, 1993.
9. Sharplin A.,"Strategic Management" , Mc Graw-Hill , I.E.,1985

MONEY DEMAND AND THE OPTIMAL INFLATION TAX IN TURKEY

Celal Küçüker (*)

Cenap Erdemir (**)

Hasan Kazdağlı (***)

1. Introduction

In this study, the demand for money function is specified as a Cagan type semi-logarithmic function. Using Cagan's demand for money function we will attempt to determine the value of the revenue maximizing rate of inflation and the corresponding level of seigniorage. We will also investigate the characteristics of the demand for money in Turkey based on monthly data for the period 1982-1992. It will be demonstrated the hypothesis that the monetary experience of Turkey and the salient features of the demand for money during this period could be adequately characterized by the Cagan's demand for money model under hyperinflation. Although, the Turkish experience during this period does not exhibit a hyperinflation when one takes the strict definition of Cagan, Turkey have been facing sustained high rates of inflation for a long period.

In particular, we applied a test of Cagan's model which is not contingent on any particular assumption concerning expectations formation except that agents' error in forecasting inflation are stationary. Under this assumption, money demand estimation requires cointegration between real money balances and current inflation. Testing for cointegration between these

(*) Assistant Prof. Dr. Hacettepe University, Dept. of Economics, Ankara

(**) Assoc. Prof. Dr. Hacettepe University, Dept. of Statistics, Ankara

(***) Assoc. Prof. Dr. Hacettepe University, Dept. of Economics, Ankara

variables, if cointegration is not rejected, a highly efficient estimate of the major parameter of interest in the model -the semi-elasticity of real money demand with respect to the inflation rate- is obtained as the cointegration parameter by applying Johansen maximum likelihood technique. This technique for estimating and testing the Cagan's model can, however, only be applied to a case where both real money balances and inflation rate are cointegrated according to $I(1)$ process, although real money balances and inflation are non-stationary processes.

Closely related with stationarity is the degree of integration of a series. A series is said to be integrated of order one, $I(1)$, if it has to be differenced once before becoming stationary. For this purpose, we will perform a stationarity test employing Dikey-Fuller unit root tests. The presence of a single unit root in the inflation process implies that the rate of acceleration of prices will tend to return to a constant average level. Hence, the presence of a unit root in the time series process for real money balances implies that the growth rate of real money stock is stationary.

Next to the unit root tests, cointegration tests particularly Johansen cointegration likelihood ratio test will be conducted. Testing for inflation tax as a revenue maximization will also be accomplished employing the likelihood ratio test. Next to inflation tax, rational expectations, naive expectations and adaptive expectations hypotheses will be investigated as well. Finally, autoregressive least square estimates of the Cagan money demand model under adaptive expectation formation will be analyzed.

2. Integration and Cointegration

Economic theory generally deals with equilibrium relationships. Most empirical econometric studies are an attempt to evaluate such relationships by summarizing economic time series using statistical analysis. To apply standard inference procedures in a dynamic time series model we need various variables to be stationary, since the majority of economic theory is built upon the assumption of stationarity. Integrated variables are a specific class of non-stationary variables with important economic and statistical properties (Dolado, Jenkinson and Rivero, 1990).

A series with no deterministic component which has a stationary, invertible, ARMA representation after d times, is said to be integrated of order

d , denoted $x_t \sim I(d)$. Thus, the first difference of a time series integrated of order one is stationary. A white noise series and a stable first-order autoregressive process are examples of $I(0)$ series, while a random walk process is an example of an $I(1)$ series [Engle and Granger (1987)].

The components of the vector x_t are said to be cointegrated of order (d,b) , denoted $x_t \sim CI(d,b)$, if (i) all components of x_t are $I(d)$; (ii) there exists a vector $\alpha (\neq 0)$ so that

$z_t = \alpha x_t \sim I(d-b)$, $b > 0$. The vector α is called the cointegration vector. On the other hand, if each elements of x_t first achieves stationarity after differencing, but α is already stationary, the time series x_t are said to be cointegrated with cointegrating vector α . Interpreting $\alpha = 0$ as a long run equilibrium, cointegration implies that deviations from equilibrium are stationary, with finite variance, even though the series themselves are nonstationary and have infinite variance.

Due to the fact that many economic time series contain seasonal components, there have been several developments in the concept of seasonal integration. Engle and Granger definition of integration to account for seasonality: a variable is said to be integrated of order (d,D) [$I(d,D)$], if it has a stationary, invertible, non-deterministic ARMA representation after one-period differencing d times and seasonally differencing D times.

2.1. Testing for Unit Roots

In general, the procedure is to test whether the variable, Y_t , is stationary. If the hypothesis of stationarity is rejected, the first difference of the variable (ΔY) is formed and tested for stationarity. The relevant tests fall into three categories: informal examination of correlograms, Durbin-Watson statistic tests, and regression-based 't' tests. It is the last of these which, under the generic name "Dickey-Fuller" tests, has received the most attention in the literature. These tests are conducted within the context of three distinct types of data generating process (DGP) of a univariate series (Y):

$$Y_t = \alpha Y_{t-1} + u_t$$

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha Y_{t-1} + u_t$$

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha Y_{t-1} + \gamma T + u_t$$

The three processes differ according to whether the mean of the series zero or the mean is non-zero and a time variable, T , is included. Considering, if $\alpha=1$,

then by repeated substitution, the variance of Y goes to infinity as t increases. What is needed is some transformation to remove the complication of non-stationarity:

$$\Delta Y_t = \beta Y_{t-1} + u_t$$

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \beta Y_{t-1} + u_t$$

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \beta Y_{t-1} + \gamma T + u_t .$$

The tests are directed towards determining whether the value of α is equal to 1 (in which case Y is not stationary) or less than one (in which case Y is stationary). Ordinary least squares (OLS) is valid for the transformed equations where β is $\alpha-1$. So, the test of whether that $\alpha=1$ becomes the test of whether $\beta=0$ then, ΔY is stationary and so Y is I(1). If $\beta < 0$, this implies $\alpha < 1$ so that Y is I(0) and is stationary. However, a problem occurs with these three equations if the estimated residuals u_t are not free from autocorrelation since this invalidates the test. It is possible to overcome this difficulty by modifying the test procedures. This approach uses the modified Augmented Dickey-Fuller (ADF) test which involves lagged values of dependent variable:

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \beta Y_{t-1} + \gamma T + \delta_1 \Delta Y_{t-1} + \delta_2 \Delta Y_{t-2} + \dots + \delta_k \Delta Y_{k-2} + u_t$$

Number of lags (i.e. the value of k) being determined by the minimum number to give the residuals free from autocorrelation. This can be tested by Lagrange Multiplier (LM) test. As before the appropriate test is again on the estimated coefficient of Y_t (i.e. β). Critical values for the 't' statistic are shown in Dickey and Fuller (1981).

A strategy for testing unit roots has been suggested by Dolado, Jenkinson and Sosvilla-Rivero (1990). It starts with general model (third model, or general ADF model). If the hypothesis of non-stationarity is rejected, the procedure terminates. Acceptance of non-stationarity is followed by test of significance of the time trend. If it is not significant, the model (without trend) is tested, and then, if necessary first model (without drift) can be tested. Table 1 and Table 2 contain the results of unit root tests applied to the alternative real money balances, actual inflation (π_t) and real LnGDP (y_t) series, with and without allowance for a trend in mean, while Table 3 summarizes our inferences from these tests.

We let π_t be the observed inflation series and assume that $\pi_t = \mu_t + \pi_t^+$, where $\mu_t = \mu_{t+1}$ is a sequence of monthly means and π_t^+ is the non-seasonal series which contains trend and purely stochastic components. The

deterministic seasonality can be removed by weighted moving average procedures as follows: $\pi_t^+ = 1/12 (0.5 \pi_{t-6} + \pi_{t-5} + \dots + \pi_{t+5} + 0.5 \pi_{t+6})$. Likewise, we have obtained a smoothed series for LnGDP.

Dickey (1986) shows that the limiting distribution of the unit root statistics is not affected by removing seasonal means from autoregressive series that are stationary in first difference. Therefore, ADF statistic from the regression equation

$$\Delta Y_t = \beta Y_{t-1} + \gamma T + \delta_1 \Delta Y_{t-1} + \delta_2 \Delta Y_{t-2} + \dots + \delta_k \Delta Y_{t-k} + u_t$$

can be used for testing the null hypothesis $H_0 = \pi_t^+ \sim I(1,0)$ versus the alternative $H_1 = \pi_t^+ \sim I(0,0)$. As shown in Table 2 that H_0 hypothesis can not be rejected at 5 percent level. On the basis of the test statistics, one may infer that smoothed inflation rate series is $I(1)$, so that it can be used for testing of cointegration. The series of alternative real money balances are also $I(1)$.

TABLE 1. Unit Root Tests of Alternative Real Money Balances

Alternative Money Balances	Δ^0 (no difference)		Δ^1 (first difference)	
	ADF (without trend)	ADF (with trend)	ADF** (without trend)	ADF** (with trend)
H	-2.10	-3.02	-7.31	-7.24
R	-1.14	-3.38	-7.90	-7.75
CBM	-1.70	-1.95	-7.52	-6.64

132 observations are used for the tests. Critical values for the ADF statistics are -2.88(w/o trend) and -3.44(with trend) at the 5% level. (*) denotes significance at %10 level and (**) denotes significance at the 5% level.

TABLE 2. Unit Root Test of the Original and Smoothed Series of Inflation and Gross Domestic Product

Original and Smooth Series	Δ^0 (no-difference)		Δ^1 (first difference)		Δ^2 (second difference)	
	ADF (w/o trend)	ADF (with trend)	ADF (w/o trend)	ADF (with trend)	ADF (w/o trend)	ADF (with trend)
(π_t)	-6.08**	-6.23**	-	-	-	-
(y_t)	-4.80**	-7.76**	-	-	-	-
Sm(π_t)	-1.69	-2.30	-5.10**	-6.05**	-	-
Sm(y_t)	-1.21	-3.32	-2.48	-3.22	-5.44**	-5.61**

Critical values of the statistics are -2.88 (without trend) and -3.44 (with trend) at the 5% level. ** denotes significance at the 5% level.

TABLE 3. Summary of the Unit Roots

SERIES	Order of Integration
H	I(1)
R	I(1)
CBM	I(1)
π_t	SI(1,1)
Smooth(π_t)	I(1)
y_t	SI(2,1)
Smooth(y_t)	I(2)

2.2. Testing for Cointegration

In order to illustrate testing for cointegration, we will consider a bivariate case where say, y_t and x_t have been found to contain a single unit root (i.e. both are $I(1)$). Then the following part of the cointegration test is to estimate the cointegration regression,

$$y_t = \lambda_0 + \lambda x_t,$$

and test whether the cointegrating residuals are $I(0)$. Engle and Granger (1987) suggest seven alternative tests for determining if u_t is stationary. Here we consider only two of their tests, namely the DF and ADF statistics for the cointegrating residuals. The DF test for stationarity of the residuals follows the standard form by running the regression:

$$\Delta u_t = \beta u_{t-1}$$

The null hypothesis is that $\beta=0$, in which case acceptance of the null hypothesis implies that u_t is $I(1)$ so that y and x are not cointegrated. Second test procedure involves two steps similar to DF test. ADF test procedure is applied as mentioned in the previous section. First step consists of estimating the long-run equilibrium relationship and second step is the estimation of the dynamic relationship.

Another method developed by Johansen (1988) and Johansen and Juselius (1990) is also used for estimating the cointegration vector. Johansen derived the maximum likelihood estimator of the space of cointegration vectors and the likelihood ratio test of the hypothesis that it has a given number of dimensions. Further, linear hypothesis can be tested for the cointegration vectors. This estimation procedure has several advantages on the two-step regression procedure suggested by Engle and Granger. It relaxes the assumption that the cointegrating vector is unique and takes into account the error structure of the underlying process.

The Johansen procedure for determining the number of cointegrating vector can be incorporated into a general modelling strategy as follows: a) Use economic theory to select the variable of interest b) Check the degree of integration of each variable using the DF or ADF test and critical values (Holden and Thompson, 1992).

The main purpose of the cointegration testing is to investigate long-run relationships between the real money balances and actual inflation.

The hypothesis that there are at most r cointegration vectors is tested

for each money balances and the results are given in Table 4. As it is known that each vector includes real money balances and actual inflation coefficients and an intercept term. Results show that coefficients matrix has only one cointegration vector for all money balances. Thus, the hypothesis, $r=0$, is rejected for all cases at the 5% level.

TABLE 4. Johansen Cointegration Likelihood Ratio Test

Alternative Real Money Balances	Cointegration Likelihood Ratio Test Statistics	
	Test 1	Test 2
	$H_0: r=0 \quad H_a: r=1$	$H_0: r \leq 1 \quad H_a: r=2$
H	49.44	5.06
R	29.75	1.20
CBM	21.51	2.74

The 5% critical values for Test 1 is 16.57 and for Test 2 is 9.24

In this cointegration analysis, particularly a test of Cagan's model of money demand which is not contingent on any specific assumption concerning expectation function except that agent's errors in forecasting inflation are stationary is applied. Regardless of the method used to form expectations, the expected rate of inflation must differ from the rate of actual inflation by a forecast error, the only assumption concerning this forecast error is that it is stationary. Under the circumstances of inflationary episodes, it would seem reasonable to suppose that real money balances and inflation are non-stationary processes with percentage change which do however approximate to stationary.

Denoting the nominal money balances and prices by M and P respectively, the Cagan model can be written as follows:

$$\text{Ln}(M/P)_t = -\alpha \Delta \text{Ln} P_{t+1}^e + \psi .$$

where superscript, e, indicates expectations formed at time t and ψ indicates elements of money demand not captured by the model. That is a random error term which may be serially correlated but is stationary. This disturbance term contains the effect of real variables such as income on demand for money. The parameter of interest in this equation is α , the semi-elasticity of real money demand with respect to expected inflation rate. By definition, elasticity of real money demand with respect to expected inflation is

$$| \alpha \Delta \text{Ln} P_{t+1}^e |.$$

Actual inflation rate at time t+1 must be equal to the expected rate plus a forecasting error ϵ_{t+1} . Accordingly,

$$\Delta \text{Ln} P_{t+1} = \Delta \text{Ln} P_{t+1}^e + \epsilon_{t+1}.$$

The only restriction placed on the expectations formation is that the forecast error, ϵ_{t+1} , be stationary. Substituting this equation into above equation yields,

$$\text{Ln}(M/P)_t = -\alpha \Delta \text{Ln} P_{t+1} + \epsilon_{t+1},$$

where $\epsilon_{t+1} = [\psi + \alpha(\Delta \text{Ln} P_{t+1} - \Delta \text{Ln} P_{t+1}^e)]$.

Under the circumstances of inflationary episodes, growth rate of real money balances and the rate of change of inflation are stationary processes. This would imply that $\text{Ln}(M/P)$ and $\Delta \text{Ln} P_t$ are first difference stationary or, in other words, integrated of order one I(1). Adding $\alpha \Delta \text{Ln} P_t$ to both sides of above equation we have

$$\text{Ln}(M/P)_t + \alpha \Delta \text{Ln} P_t = -\alpha \Delta^2 P_{t+1} + \epsilon_{t+1}$$

Since by assumption $\alpha \Delta^2 P_{t+1}$ and ϵ_{t+1} are stationary, this equation implies that the linear combination $(\text{Ln}(M/P)_t + \alpha \Delta \text{Ln} P_t)$ must also be stationary. Hence, real money balances and inflation are cointegrated with a cointegrating parameter (after the normalization on real money balances) which is just equal to the parameter of interest in the Cagan model, that is, the semi-elasticity of real money demand with respect to expected inflation rate (α). If the above assumptions are correct then this estimate of α , will be highly efficient (super consistent). Thus the test of applicability of the model lies in testing whether or not real money balances and inflation are cointegrated. If cointegration is found then a highly efficient and robust estimate of the main parameter of interest in the model can be obtained which is non specific with respect to expectations formation by applying ordinary least squares or a maximum likelihood technique to equation $\text{Ln}(M/P)_t = -\alpha \Delta \text{Ln} P_{t+1} + \epsilon_{t+1}$. In this analysis we apply Johansen's maximum likelihood method for estimating α since this method has the added advantage of allowing tests of linear restrictions on

the cointegrating parameters.

Tables 5, list point estimates of α . Those estimated values with the correct sign may be considered as estimates of the semi-elasticity coefficient of real money balances with respect to inflation rate. In the monetarist seigniorage literature, the optimal inflation rate that maximizes revenue from inflation is usually denoted by the reciprocal of the semi-elasticity coefficient. Therefore, we can compare the reciprocals of these estimated values ($-100\hat{\alpha}^{-1}$) with the average actual inflation rate of the period.

Those vectors that are found to be significant in LM test are given in Table 5. Here, the definition of inflation, $\pi_t = (\ln P_t - \ln P_{t-1})$, is employed. The estimated semi-elasticity coefficients, i.e. α coefficient in Cagan model, are as expected in terms of their sign.

TABLE 5. Johansen Cointegration Vector Estimates of Money Balances and Inflation with Intercept Terms

Alternative Real Money Balances	Estimated Cointegration Vector π_t		
	Real Money Balances	$\Delta \ln(\text{cpi})$ π_t	Intercept
H	-1	-26.28	4.87
R	-1	-27.67	4.86
CBM	-1	-24.91	4.93

Elements of the vector are normalized according to money balances so that the coefficients in the first column are equal to -1. Each coefficient in the second column corresponds to $\hat{\alpha}$, i.e. the semi-elasticity coefficient.

3. Testing for Optimal Inflation Rate

In this section, the percentage rate of increase in prices and base money which maximizes the revenue from the inflation tax that results from money creation is tested with the actual average monthly rate of inflation which prevails in an inflationary period by using the Likelihood ratio test statistics.

Actual average rate of inflation is calculated for Turkey adopting the procedure suggested by Cagan (1956); that is, value of π_0 is chosen such that,

$$(1 + \pi_a / 100)^N = P_T / P_1$$

where P_T is price level at end of the final month of inflation and P_1 is the price level at the beginning month of the inflation and N is the duration of the inflation. Price level used in this calculation is defined as the consumer price index, 1987=100. The value of actual monthly average rate of inflation is 3.546 that is calculated from the equation using the constants of $N=132$, $P_1=15.91$, $P_N=1588.3$ for the period of 1982.01-1992.12. Then, the optimal inflation rates we obtained from the model is equal to $-100(1/\hat{\alpha})$ that is the inverse of the estimated semi-elasticity coefficient in cointegration vectors.

The elasticity coefficients and the corresponding optimal inflation rates (π^*) for various monetary base and inflation definitions are presented in Table 6. Also, the actual monthly inflation rate, 3.55, calculated according to the above formula is given in

Table 6.

As it can be seen from Table 6, there is a great similarity between the optimal inflation rate which is derived immediately by taking the inverse of the Johansen cointegration coefficient and the average inflation rates of the period. The optimal inflation rates that are obtained for various monetary base definitions and alternative inflation rates are slightly higher than the average actual inflation rate of the period.

The main implication of the seigniorage model is that generating inflation through a persistent increase in the money supply can be viewed as a means of raising revenue for the monetary authorities or an inflation tax. In the context of this model optimal inflation rate which maximizes the revenue from the inflation tax that results from money creation is equal to $(-100/\hat{\alpha})\%$.

The statistical significance of these differences are analyzed with the help of the Likelihood Ratio Test and the results are presented in Table 7. Table 7 lists the values of the several estimates of α , together with the actual

average monthly rate of inflation and likelihood ratio test statistics for the null hypothesis that $-100/\hat{\alpha}$ is in fact equal to the average inflation rate over the period.

TABLE 6. The Estimated Coefficients of the Optimal Inflation Rate
vs
Actual Average Inflation Rate

Alternative Real Money Balances	Johansen Cointegration Coefficient (semi- elasticity coefficient) $\hat{\alpha}$	Optimal Monthly Inflation Rate $\pi^* = -100(1/\hat{\alpha})$	Actual Average Monthly Inflation Rate π_a
H	-26.28	3.81	3.55
R	-27.67	3.61	3.55
CBM	-24.91	4.01	3.55

TABLE 7. The Likelihood Ratio Test of Significance Between the Semi-Elasticity Coefficients

Alternative Real Money Balances	Johansen Cointegration Coefficient $\hat{\alpha}$	Inverse of Average Monthly Inflation Rate $\alpha_a = 100\pi_a^{-1}$	Likelihood Ratio Test $H_0 : \hat{\alpha} = \pi_a$ $H_a : \hat{\alpha} \neq \pi_a$
H	-26.28	-28.20	1.42
R	-27.67	-28.20	0.14
CBM	-24.91	-28.20	3.21

95% critical value of LR statistic, $\chi^2(2)$, is 7.38

Using alternative money balances, the unrestricted estimate of $-100/\hat{\alpha}$ is numerically close to the average actual monthly inflation rate and more formally the hypothesis that the authorities expand base money on average in such a way as to maximize the inflation tax revenue can not be rejected at any of the standard levels of statistical significance.

Our results show that authorities expanded monetary base to maximize inflation tax revenue and since government receives only the revenue accruing from the inflation tax on notes and coin which is equal to the real value of seigniorage on new money issue plus the decline in real value of notes and coin outstanding, monetary policy over the sample period was in effect tantamount to maximization of the inflation tax revenue from monetary base creation.

4. Testing The Rational Expectations Hypothesis

The Cagan model implies that the current level of real money balances can be viewed as proportional to agents' expectation of next period's inflation rate:

$$\ln(M_t/P_t) = \alpha \Delta \ln(P_{t+1}^e)$$

Here, M denotes nominal money balances, α is the semi-elasticity coefficient of expected rate of inflation, $\Delta \ln P_{t+1}^e$. Actual rate of inflation at time $t+1$ must be equal to the expected rate plus a forecasting error, ${}^n_{t+1}$ say :

$$\Delta \ln(P_{t+1}) = \Delta \ln(P_{t+1}^e) + {}^n_{t+1}$$

If expectations are formed according to the rational expectations model, we assume that one-step-ahead rational expectations forecasting errors should be orthogonal to information available at time t , I_t (i.e. forecast errors are independent from I_t). It can be written statistically as follows:

$$E({}^n_{t+1} / I_t) = 0$$

Assuming that the Cagan model holds, a measure of agents' forecasting errors, ${}^n_{t+1}$, can be extracted from equation,

$$\begin{aligned} \ln(M_t/P_t) &= \alpha \Delta \ln(P_{t+1}) + \epsilon_{t+1} \\ {}^n_{t+1} &= \Delta \ln(P_{t+1}) - \alpha^{-1} \ln(M_t/P_t) \end{aligned}$$

where $\epsilon_{t+1} = -\alpha {}^n_{t+1}$.

This suggests a very simple test of the Cagan model under rational expectations can be obtained by extracting the forecast errors according to above equation (using the cointegration estimate of α) and examining their serial correlation properties. Two sets of prediction errors, ${}^n_{t+1}$, were constructed for each real money balances. One set is constructed by using the Johansen cointegration estimate of α as reported in Table 4 and second set is constructed by assuming inflation tax revenue maximization (i.e. $\alpha = -100 \pi_a^{-1}$, where π_a is average monthly inflation rate over the period). For each series we calculated the autocorrelation function for up to twelve lags and also tested for serial correlation for up to order twelve using Lagrange multiplier tests (Phylaktis and Taylor(1993), Taylor(1991)).

The results in Table 8 show that all of the lagrange multiplier statistics are significant. In other words, the forecast errors are not independent of I_t . Thus, on the basis of this evidence, the Cagan model under the rational expectations is strongly rejected for each type of money balances.

TABLE 8. Tests of the Cagan Model Under Rational Expectations

Alternative Real Money Balances	χ^2 - Lagrange Multiplier Statistics for Two Sets of Prediction Errors	
	For Cointegration Estimates	For Average Monthly Inflation Rate
	$\pi_c = -100\alpha^{-1}$	π_a
H	113.376	120.822
R	120.821	120.822
CBM	121.600	121.605

Test statistics is distributed $\chi^2(12)$ under the null hypothesis of rational expectations. The 5% critical value is 23.3.

5. Testing The Naive Model of Expectations

Expectation of next period's inflation rate, $\pi_{t+1}^e [\Delta \ln(P_{t+1}^e)]$, may assume to be generated by a naive model presented as, $\pi_{t+1}^e = \pi_t$. That is, agents believe that the inflation of the next period will be the same as the inflation of the current period. A simple extrapolative model would be to say that inflation of the next period will increase by the same amount as the latest increase in the actual inflation rate (Maddala, 1988:338-40). This gives

$$\pi_{t+1}^e - \pi_t = \pi_t - \pi_{t-1}$$

or

$$\pi_{t+1}^e = 2\pi_t - \pi_{t-1}$$

Expectations from naive model are used for estimating the α (semi-elasticity coefficient) of the Cagan model. Regression equations have been constructed for each type money balances series. Alternative each money balances series has been regressed on expected inflation series from naive model.

Expected inflation series, namely $\pi^e_{t+1} = 2\pi_t - \pi_{t-1}$, are generated and each of them tried in Cagan money demand regression model. The results that are given in Table 9 show the coefficients of OLS regressions and "t" values which are insignificant at the 95% confidence level. Thus, we strongly rejected the Cagan model under the naive expectations mechanism.

TABLE 9. Tests of the Cagan Model Under Naive Expectations

Alternative Money Balances	Coefficients of Regressions
	π^e_{t+1}
H	-0.28 (-1.07)
R	-0.51 (-1.48)
CBM	-0.61 (-1.70)

t values are given in parentheses below coefficients, critical value is 1.96 at the %5 significance level.

6. Testing Adaptive Expectations Hypothesis

One of the most frequently encountered models of inflationary expectations is the adaptive model. In each period an individual calculates expected inflation by adding β of his most recent error to his previous period's expectation (Maddala, 1988:340-47).

$$\pi^e_{t+1} = \pi^e_t + \beta(\pi_t - \pi^e_t)$$

The adaptive coefficient, β , is between 0 and 1, Expectations can be expressed as a simple distributed lag on past actual inflation, in which the weights decline exponentially.

The optimal β coefficient can be chosen by using the alternative expected inflation series in the Cagan model. Each alternative series is generated by altering the β coefficient systematically. At the end of treating processes we

have decided that the coefficient of β is equal to 0.03 making the residuals sum of squared minimum and the determination coefficient maximum. In all the treatments, "monetary base" and "reserve money" have been used as money balances. The results were almost the same for the two money balances series. Let us illustrate this process step by step:

$$\pi^e_1 = \pi_1 * b$$

$$\pi^e_2 = \pi^e_1 + \beta(\pi_1 - \pi^e_1)$$

$$\pi^e_3 = \pi^e_2 + \beta(\pi_2 - \pi^e_2)$$

$$\pi^e_N = \pi^e_{N-1} + \beta(\pi_{N-1} - \pi^e_{N-1})$$

where b is a constant between 0 and 1.

After generating the expected inflation rates in accordance with the selected β , the series is used in Cagan model as an explanatory variable π^e_t in addition to monthly real income. Cagan money demand in semi-logarithmic form is written as

$$\ln(M/P) = \alpha_0 + \alpha^e_t + \gamma \ln(y_t) + u_t$$

where M =stock of money balances, P_t =level of prices, y_t =income and u_t is random error term. The OLS method is applied to estimate regression coefficients and the results are given in Table 10. Here π^e_t and y_t are taken to be $\Delta \ln(P_t)$ and Real GDP, and P_t denotes CPI. The regression coefficient of the expected inflation rate is the parameter of interest which corresponds to the semi-elasticity of the real money demand. This parameter is obtained for various monetary aggregates such as reserve money, base money and Central Bank Money. Semi-elasticity value for base money (H) is slightly different from the other two.

The diagnostic statistics included in OLS regression results are for testing the following hypotheses: Residual serial correlation (RSC), functional form misspecification, normality of residuals and heteroscedasticity. Lagrange Multiplier(LM) statistics are computed for each of these hypotheses. The LM statistic is asymptotically distributed as a χ^2 variate. The LM statistics are reported in the diagnostic tests columns in Table 11.

TABLE 10.A Ordinary Least Square Estimates of the Cagan Money Demand Model Under Adaptive Expectations

Alternative Real Money Balances	Coefficients of Explanatory Variables		
	$\hat{\alpha}_0$	$\hat{\alpha}$	γ
H	3.61 (9.97)	-16.81 (-13.4)	0.0556 (2.29)
R	4.18 (12.35)	-24.38 (-20.8)	0.032 (1.43)
CBM	5.74 (11.58)	-20.75 (-12.1)	-0.064 (-1.95)

TABLE 10.B Diagnostic Tests of and Indicators of the Cagan Money Demand Model Under Adaptive Expectations

Diagnostic Tests				Indicators	
RCS test $\chi^2(12)$	RESET $\chi^2(1)$	Bera-Jarque $\chi^2(2)$	Heteroscedas LM $\chi^2(1)$	R^2	RSS
97.62	11.59	0.08	28.68	0.61	0.600
97.50	33.81	4.68	30.11	0.80	0.524
112.71	6.80	6.76	0.17	0.62	1.123

132 observations are used for estimation from sample 1982.01 to 1992.12. "t" ratios are given in brackets. The 5% critical values for test statistics are 1.96 for the "t" statistics, 23.3 for the serial correlation LM (Lagrange Multiplier) test ($\chi^2(12)$), 5.02 for the heteroscedasticity and Ramsey's RESET tests, 7.38 for Bera and Jarque's normality test ($\chi^2(2)$).

It is possible to test the hypothesis that the residuals, u_t , are serially uncorrelated against the alternative hypothesis that they are autocorrelated of order p . RESET test is also reported as a diagnostic test for testing functional form mis-specification. The test statistic of Bera and Jarque is given for testing normality assumption. Test for heteroscedasticity is also reported.

LM test for RSC shows that residuals of each model have a significant serial correlation. At the same time, functional forms of each model have a mis-specification according to RESET test. Normality of residuals are tested by using Bera-Jarque test. The null hypothesis of normality can not be rejected for the residuals of the models. Finally, money balances series except CBM indicates a heteroscedasticity.

Because of the distortions in the assumptions underlying the OLS method, it is not possible to interpret and use these results. But we can say that there are significant relationships between inflation and money balances. Correlation coefficients show that this relationships are sufficiently strong.

After the analysis of the autocorrelations of residuals for alternative models, it can be shown that the autocorrelation coefficients at first and second lags are significant. In order to relax the assumption of the serial correlation, we consider the estimation procedures with autocorrelated residuals. The estimation of the regression model with autocorrelated errors have been done by Gauss-Newton iterative method.

Here, we also take $\pi_t = \Delta \ln(P_t)$ and $y_t = \ln(\text{Real GDP})$ as we have done in the OLS method. As Table 11 reveals, the estimated coefficients of the expected inflation series which is used money demand function for H (base money) and R (reserve money) are remarkably close to each other. In the models that adopted H and CBM monetary base definitions, the explanatory power of income variable has been found to insignificant and hence it has not been included to the model. For the model related to R, although the 't value' of income variable is below the critical value at 95% confidence level, income is included to the model by considering it significant at 97%. The money demand equation for each money balances are given as:

$$\begin{aligned} \ln(H_t) &= 4.97 - 28.89\Delta \ln(P_t^e) + u_t \\ u_t &= 0.775u_{t-1} + 0.215u_{t-2} \end{aligned}$$

$$\ln(R_t) = 4.38 - 28.84\Delta\ln(P_t^e) + 0.029\ln(\text{GDP}_t) + v_t$$

$$v_t = 0.665v_{t-1} + 0.219v_{t-2}$$

$$\ln(\text{CBM}_t) = 4.88 - 25.20\Delta\ln(P_t^e) + w_t$$

$$w_t = 0.782w_{t-1} + 0.167w_{t-2}$$

Here, the variables u_p , v_p , w_t are second order stationary autoregressive processes.

TABLE 11. Autoregressive Least Square Estimates of the Cagan Money Demand Model Under Adaptive Expectations

Alternative Money Balances	Coefficients of Explanatory Variables			Autoregressive Error Specification	
	Constant	$\hat{\alpha}_t^e$	y_t	ϕ_1	ϕ_2
H	4.97 (18.73)	-28.89 (-5.83)	-	0.755 (8.66)	0.215 (2.37)
R	4.38 (13.13)	-28.84 (-8.71)	0.029 (1.57)	0.665 (7.83)	0.219 (2.58)
CBM	4.88 (31.50)	-25.20 (-6.04)	-	0.782 (8.88)	0.167 (1.89)

t values are given in parentheses below coefficients, critical value is 1.96 at the 5% significance level.

The results of the diagnostic tests on the residuals of the models are demonstrated in Table 12. As it can be seen from the table the Box-Pierce statistic which shows the validity of the models has been calculated with 16 lags and the validity of the models can not be rejected. The LM test which is carried out to test significance of the autocorrelations in residuals demonstrated that the autocorrelations are not significant. The ARCH test shows that the Autoregressive Conditional Heteroscedasticity effect is not significant in all models. According to the results of the normality test the residuals are normally distributed for the models with H and CBM. For the model with R the hypothesis of the normality of residuals can not be rejected at 99% level. Therefore, it is founded out that there is no heteroscedasticity in the residuals of all the models except the model with H. Furthermore, a mis-specification in functional form of the model with H is involved whereas for the other two models no mis-specification is detected.

TABLE 12. The Results of the Diagnostic Tests on the Residuals of the Models

Real Money Balances	Diagnostic Test					
	Box-Pierce $\chi^2(16)$	Serial Corr. LM Test $\chi^2(12)$	ARCH LM Test $\chi^2(7)$	Bera-Jarque's Normal. Test $\chi^2(2)$	Heteroscedastic Test F(2,127)	Functional Form White's Test F(2,127)
H	13.05	10.15	9.40	3.90	5.01	5.01
R	17.90	15.05	9.43	7.92	2.11	2.15
CBM	20.04	14.30	2.75	5.18	2.51	2.51

132 observations are used for estimation from the sample 1982.01 to 1992.12. "t" ratios are given in brackets. The 5% critical values at the 5% level: 28.8 for the Box-Pierce, 23.3 for the serial correlation, 16 for the ARCH test, 7.38 for Bera and Jarque's normality test, 3.00 for the heteroscedasticity and functional form tests.

TABLE 13. The Likelihood Ratio Test of Significance Between Johansen Cointegration and Autoregressive Least Squares (ALS) Estimates of the Semi-Elasticity Coefficients

Alternative Real Money Balances	Johansen Cointegration Coefficient $\hat{\alpha}_j$	ALS Estimate of Semi-Elasticity Coefficient From Adaptive Expected Inflation $\hat{\alpha}_a$	Likelihood Ratio Test $H_0 : \hat{\alpha}_j = \pi_a$ $H_a : \hat{\alpha}_j \neq \pi_a$
H	-26.28	-28.89	0.39
R	-27.67	-32.67	1.32
CBM	-24.91	-25.20	1.44

At 95% significance level the critical value of LR statistic, $\chi^2(2)$, is 7.38.

7. Conclusion

In this study we have accomplished two main jobs. Firstly, we have estimated the cointegration vector with a view to determine and specify the linear form of the long-run relation between demand for money and inflation. We have compared the inverse of the cointegration parameter with the average inflation rate and showed that there has been no significant difference between them. Secondly, we have used the OLS and ALS methods to build the semi-logarithmic linear model of money demand. This time, the parameters related to the inflation variables in the models have been compared using the LR test. The results of LR test which are given in Table 13 show that there is no significant difference among the coefficients. Hence, it follows that there is no

difference among the parameters that are estimated by both ways and the results are almost the same. It seems satisfactory for us to have estimated parameters and other results be conferred by the different techniques. So, we regard the results that are reached throughout the analysis are substantially reliable and use them with a high confidence in seigniorage analyses.

5. References

- CAGAN, Phillip (1956), "The Monetary Dynamics of Hyperinflation", in M. FRIEDMAN (Ed.), *Studies in the Quantity Theory of Money*, Chicago: University of Chicago Press, 25-117.
- DICKEY, D. A., W. BELL and R. MILLER (1986), "Unit Roots in Time Series Models: Test and Implications", *The Statistician*, 40, 12-16.
- DICKEY, D. A. and W. A. FULLER (1981), "A Likelihood Ratio Estimates for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Econometrica*, 49, 4: 1057-1072.
- DOLADO, J. J., J. JENKINSON and S. S. RIVERO (1990), "Cointegration and Unit Roots", *Journal of Economic Surveys*, 4, 3:249-73.
- ENGLE, R. G. and C. W. J. GRANGER (1987), "Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing", *Econometrica*, 55, 2: 251-276.
- HOLDEN, K. and J. THOMPSON (1992), "Co-Integration: An Introductory Survey", *British Review of Economic Issues*, 14, 33: 1-51.
- JOHANSEN, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-54.
- JOHANSEN, S. and K. JUSELLIUS (1990), "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Application to Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 2: 169-209.
- MADDALA, G. S. (1988), *Introduction to Econometrics*, Macmillan Pub. Co., New York.
- PHYLAKTIS, K. and M. P. TAYLOR (1993), "Money Demand, the Cagan Model and the Inflation Tax: Some Latin American Evidence", *Review of Economics and Statistics*, 32-37.
- TAYLOR, M. P. (1991), "The Hyperinflation Model of Money Demand Revisited", *Journal of Money Credit and Banking*, 23, 3: 327-51.

AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE KATMA DEĞER VERGİSİ UYGULAMASINDA İSTİSNALAR

Yrd. Doç. Dr. Nurettin Etiler^()*

GİRİŞ

KDV istisnası ekonomik, siyasi, sosyal, askeri vb. amaçlarla bazı konuların vergi dışında tutulmasını sağlar. Vergi dışında tutulma ya tam olur, ya da kısmi olur. Tam istisnada mal ve hizmet vergiye tabi tutulmadığı gibi bünyesindeki KDV'de iade edilir (Bu tür istisnalar indirimli istisna veya sıfır oranlı istisna diye de anılmaktadır). Türk KDV'deki ihracat istisnası bu tür istisnaya örnektir. Kısmi istisna uygulamasında ise belirli mal ve hizmetlerden sadece istisnanın uygulandığı aşamada vergi alınmaz. Daha önce malın veya hizmetin bünyesine girmiş olan KDV ise iade edilmez (indirimsiz istisna). KDV uygulamamızdaki sosyal ve askeri istisnalar kısmi istisnaya örnektir.

Türkiye'nin Avrupa Birliği ile gümrük birliği gerçekleştirme aşamasında olması Avrupa Birliği'ndeki vergi uyumlaştırması ile ilgili gelişmeleri izlemesinin önemini artırmaktadır. Bu gelişmelerin Türkiye'nin çıkarları açısından değerlendirilerek gerekli politikaların ortaya konulması gereği vardır.

Bu çalışmada KDV'nin Türkiye uygulaması istisnalar rejimi açısından Avrupa Birliği KDV ile karşılaştırılacaktır.

1) AB KDV REJİMİNDE YER ALAN İSTİSNALAR

6. Direktif bir yandan 13 - 16. maddeleri arasında sürekli istisnaları düzenlemiş, diğer yandan 28. maddesinde bu istisnalar rejimi dışında uygulama yapılabilmesine olanak tanıyan geçici düzenlemelere yer vermiştir. Birinci grup genel istisnalar rejimi, ikinci grup ise geçici istisnalar rejimi başlığı altında incelenecektir.

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

A) Genel İstisnalar Rejimi

1) Üye ülkeler içinde Uygulanan İstisnalar (6. Direktif, m. 13.)

13. madde üye ülkeler içinde uygulanacak istisnaları düzenlemektedir. Bu istisnalarda toplum yararına yönelik faaliyetlerle ilgili istisnalar ve diğer istisnalar olmak üzere iki başlık altında toplanmıştır. **Toplum yararına yönelik faaliyetlerle ilgili istisnalar** maddenin **A bendinde** sayılmış olan istisnalardır. Bunların arasında:

- Yolcu ulaşımı ve telekomünikasyon hizmetleri dışındaki kamuya ilişkin posta hizmetleri,

- Hastaneler ve benzeri kuruluşlar tarafından sağlanan tıbbi tedaviler, ameliyatlar ve bunlarla ilgili diğer hizmetler,

- Tıbbi ve tıp benzeri mesleklerin icrası yoluyla sağlanan bakım, tedavi hizmetleri (Bu istisnanın çerçevesinin belirlenmesi üye ülkelerin insiyatifine bırakılmıştır),

- İnsana ait organ, kan ve süt teslimleri,

- Diş hekimliği mesleği ile ilgili hizmetler ve diş protez teslimleri,

- Emekli sandıkları dahil olmak üzere sosyal yardım ve sosyal güvenlikle ilgili hizmet veren kamu ve benzeri kuruluşlar tarafından sağlanan hizmetler ve bu hizmetlerle sıkı sıkıya ilişkili mal teslimleri,

- Çocukların ve gençlerin bakım ve korunmasına yönelik kamu veya benzeri kuruluşların verdikleri hizmetler ve bu hizmetlerle sıkı sıkıya ilişkili mal teslimleri,

- Çocuk ve gençlere yönelik okul ve üniversite eğitimi veya mesleki eğitim veren kamu ve benzeri kuruluşların hizmetleri ve bu hizmetlerle sıkı sıkıya bağlı mal teslimleri,

- Okul ve üniversite eğitimi ile ilişkili öğrenciler tarafından verilen özel dersler,

- Manevi yardımı amaçlayan dini ve felsefi kuruluşların hizmetleri,

- Üyelerine kar amacı gütmeyen hizmet vermek amacıyla kurulmuş dini, felsefi, sendikal, siyasi vs. amaçlı kuruluşların verdikleri hizmetler,

- Spor ve fiziki eğitim vermek üzere kar amacı olmaksızın kurulan kuruluşların hizmetleri,

- Kültürel faaliyetlerde bulunan kamu kuruluşlarının ve benzeri diğer kuruluşların verdikleri hizmetler ve bu hizmetlerle ilgili teslimler,

- Bu maddenin b), g), h), i), l), m), n) bentlerinde faaliyetleri ile ilgili olarak KDV istisnası tanınan kuruluşların sırf amaçlarını gerçekleştirmek gayesiyle yaptıkları mal ve hizmet teslimleri (Bu istisna haksız rekabete yol açmaması şartıyla uygulanabilecektir. Üye

ülkeler istisnadan yararlanacak faaliyetlerin sayısı ve istisna miktarı konusunda sınırlamalar getirebileceklerdir),

- Yaralıların ve hastaların kamunun izin verdiği kuruluşlar tarafından özel araçlarla taşınması hizmetleri,
- Devlet radyo ve televizyon kuruluşlarının ticari nitelikte olmayan faaliyetleri sayılmıştır.

B bendinde sayılan diğer istisnalar arasında da:

- Sigorta ve reasürans işlemleri (Bu işlemlerle ilgili sigorta komisyoncu ve acentaların yaptıkları bağlı hizmetler dahil),
- Bazı arazi ve gayrimenkul kiralama işlemleri (Otelcilik ve benzeri sektörlerde sunulan konaklama hizmetleri, kamp yerlerinin, park yerlerinin, sabit teçhizat ve makinelerin, kasaların kiralanması işlemleri hariç. Üye devletler isterlerse bu istisna kapsamını daha da daraltabileceklerdir),
- KDV'si indirilmeyen ve yalnızca istisna kapsamındaki faaliyetlerde kullanılan malların teslimi,
- Para yatırma-çekme, kredi verme, değerli kağıtlar, döviz, para, hisse senedi ve tavil teslimleri,
- Tarifli üye ülkeler tarafından yapılacak olan ortak yatırım fonlarının yönetimi,
- Posta pulu, damga pulu ve benzer pulların teslimi,
- Üye ülkelerin belirleyecekleri sınırlar ve şartlar dahilinde her türlü müşterek bahis, şans ve kumar oyunları,
- Bina ve mütemmin cüzlerinin ve üstünde durdukları arsaların teslimi,
- Arazi teslimleri sayılmıştır.

Aynı maddenin **C Bendinde** de üye devletlerin vergiye tabi olup olmama konusunda mükelleflerine serbesti tanıyabilecekleri konular yer almıştır (**Seçimlik istisna**). Bu konular arasında gayrimenkullerin kiralanması, bazı bankacılık işlemleri ile bina ve arazi teslimleri yer almıştır.

B) İthalatta Uygulanan İstisnalar (6. Direktif, m. 14.)

a) Geçici İthalatta KDV İstisnası

Geçici ithalata örnek olarak ithal edilmiş olan ancak değiştirilmeden yeniden ihraç edilmesi söz konusu bir malı veya ithalatın yapıldığı ülkede oturmayan birine ait olan yani tekrar ülke dışına çıkması söz konusu olan bir malı verebiliriz. Geçici ithalatta mal ithalatın yapıldığı ülkede kullanılmamaktadır.

6. Direktif m. 14 (1), (c) geçici ithalat rejimine tabi olduğu beyan edildiği için gümrük vergilerinden istisnaya hak kazanmış malların ithalinde KDV istisnası uygulanacağını ve konunun ayrıntılarının Komisyon'un hazırlayacağı öneride belirleneceğini öngörmektedir.

17. Direktif (16 Temmuz 1985), (85/362/CEE), (JO no: L 192 du 24.7.1985, p.20) bu hüküm gereğince kabul edilmiştir. Bu Direktif geçici ithalatta KDV alınmamasını kabul etmiştir. Malın geçici ithalatin yapıldığı ülkede kullanılması durumunda ise alınmayan vergiler tahsil edilecektir. Bazı durumlarda geçici ithalata teminat gösterilmesi durumunda izin verilmektedir. Geçici ithalat süresi 24 aya kadar çıkabilmektedir. Direktif, sergilenmek amacıyla getirilen sanat eserleri örneğinde olduğu gibi bazı durumlarda satış ihtimali ile ithal edilen mallara da geçici ithalat istisnası tanımaktadır.

b) 6. Direktifte Yer Alan Diğer İstisnaları

- Ülke içinde vergiden istisna tutulmuş malların ithalatı,
- Ülkeden transit geçeceği beyan edilen ithal malları,
- Ortak Gümrük Tarifesine göre muafiyet tanınmış olan malların ithalatı,
- İthal edilen malların reimportasyonu,
- Diplomatik ve konsüler ilişkiler çerçevesinde yapılan ithalat, uluslararası anlaşmalar çerçevesinde kurulan uluslararası kuruluşlar adına yapılan ithalat, NATO Anlaşması çerçevesinde yapılan ithalat,
- Deniz balıkçılığı ile uğraşan işletmeler tarafından balık avı ürünleri ithalatı,
- Merkez bankaları tarafından gerçekleştirilen altın ithalatı,

c) İhracat Alanında Uygulanan İstisnalar, Benzer İşlemler ve Uluslararası Taşımacılık İstisnası (6. Direktif, m. 15.)

- Ülke dışına ihraç edilen mallar,
- Ülkeye bazı hizmetler sunulmak üzere giren, sahibi ülke dışında bulunan menkul malların hizmet sunulmasından sonra yeniden ihracatı,
- Hava ve deniz taşıma araçlarının yakıt ve diğer ihtiyaçlarının tedariki için yapılan teslimler ile bunların tamir, bakım, kiralanması ve teslimleri,
- Diplomatik ve konsüler ilişkiler çerçevesinde sağlanan mal ve hizmet teslimleri, anlaşmalarla kurulan uluslararası kuruluşlar ve NATO adına sunulan mal ve hizmet teslimleri,
- Üye ülke merkez bankalarına yapılan altın ihracatı,

-İnsani amaçlarla veya eğitim amaçlı faaliyetlerde bulunan kuruluşların yurt dışındaki aynı amaçlı faaliyetlerinde kullanılmak üzere mal ihracatı,

- Transit taşıyan mallar istisnası,

- Bu maddede yazılı işlemlerle ilgili başkası adına aracılık yapan kişilerin hizmet teslimleri.

D) Malların Uluslararası Dolaşımı ile İlgili Bazı Özel İstisnalar (6. Direktif, m. 16)

Bu başlık altında da gümrükteki geçici depolara konulan mallar, serbest bölge rejimi altında ithal edilen mallar, gümrük antrepo rejimi ile ithal edilen mallar vs. ve bunlarla ilgili hizmet teslimleri düzenlenmiştir.

2) Geçici İstisnalar Rejimi (Aykırılıklar)

6. Direktif'in 28. maddesi, 13. madde ile indirimsiz istisna uygulaması öngörülen bazı faaliyetleri üye devletler isterlerse geçiş dönemi içinde KDV'ne tabi tutabileceklerini kabul etmiştir. Bu faaliyetlerin hangileri olduğu 6. Direktif'in sonunda yer alan "E Eki"nde açıklanmıştır. Diğer taraftan yine 28. madde hükmü ile Direktif'in ilavesinde yer alan "F Eki"nde sayılı faaliyetlere istisna uygulanıyor olması durumunda, bu istisnaların geçiş dönemi içinde korunabilmesine izin verilmiştir. Bu istisnalar genel istisnaların içinde yer almayan ancak 6. Direktif çıktığı zaman üye ülkeler tarafından uygulanmakta olan istisnalardır. Konunun ayrıntılarına burada girilmeyecektir.

Bu aykırılıklar üye devletlere ve istisnalardan yararlanan ekonomik sektörlerle yeni rejime uyum sağlamalarına yardımcı olmak üzere zaman tanımak amacıyla kabul edilmiştir. Diğer taraftan 28. madde Komisyon'un raporu üzerine Konsey'in aykırılıkları yeniden gözden geçireceğini ve birkısımının veya tamamının uygulanmasına son verebileceğini hükme bağlamıştır. Bu hüküm gereğince çıkarılan 18. Direktif ile (18.7.1989) (89/465/CEE), (JO no L 226 du 3.8.1989, p. 21) 28. madde çerçevesinde izin verilen ihlallerin üçte ikisine son verilmiştir. Bu aykırılıkların tamamına son verilmesi iç pazarın gerçekleştirilmesi ile daha büyük önem kazanmıştır. Çünkü bu aykırılıklar rekabet eşitsizliklerine yol açabilmektedirler. Geriye kalan aykırılıklarda son vermeyi amaçlayan çalışmalar sürmektedir.

II) TÜRK KDV'DE YER ALAN İSTİSNALAR

Kanun KDV istisnalarını 7 grup içinde toplamıştır (KDVK,m.11-19).

1) İhracat İstisnası (KDVK, m. 11)

İhracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler ile yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmetler vergiden istisna edilmiştir. Bu durum "varış ülkesinde vergilendirme prensibi"nin doğal bir sonucudur.

Eğer mallar yurt dışında Türkiye'de ikamet etmeyen kişiler tarafından satın alınıp götürülüyorsa bu kişiler malların teslimi anında vergiyi öderler. Söz konusu malın gümrükten dışarı çıkışı anında da faturayı göstererek ödedikleri KDV'ni geri alırlar.

2) Hava ve Deniz Taşıma Araçları ve Petrol Aramalarında İstisna (KDVK, m. 13)

Bu madde mükelleflere işletmelerinde kullanacakları deniz, hava ve demiryolu taşıma araçlarının, yüzer tesis ve araçların teslimleri ile bunların bakımı ve onarımı hizmetlerini vergi dışında tutmuştur. Aynı madde deniz ve hava taşıtları için liman ve hava alanlarında yapılan hizmetleride vergiden istisna ederek bu konuları teşvik etmiştir.

Ayrıca petrol arama faaliyetlerini yürütenlere yapılan hizmetler ve mal teslimleri de vergiden müstesna tutulmuştur.

3) Taşımacılık İstisnası (KDVK, m. 14)

Türkiye ile yabancı ülkeler arasında yapılan deniz, hava, kara ve demiryolu ile yapılan taşımacılık işleri bu istisnanın kapsamına girer. İstisna, yabancı taşıma şirketleri için karşılıklı olmak şartıyla uygulanır.

4) Diplomatik İstisnalar (KDVK, m. 15)

Karşılıklı olmak şartıyla, yabancı ülkelerin Türkiye'deki diplomatik temsilciliklerine ve bunların diplomatik haklara sahip mensuplarına yapılan teslim ve hizmetlerde vergi dışında tutulmuştur.

5) İthalat İstisnası (KDVK, m. 16)

İthalat istisnasından faydalanan mal ve hizmetler şunlardır:

-Bu Kanuna göre teslimleri vergiden istisna edilen mal ve hizmetlerin ithali;

-Gümrük Kanununun ilgili maddelerine göre gümrük vergisinden muaf ve müstesna olarak ithal edilen eşya;

-Transit, aktarma, gümrük antreposu, geçici depo, gümrük sahası, serbest bölge rejimlerinin uygulandıkları mal ve hizmetler.

6) Sosyal ve Askeri Amaçlı İstisnalar (KDVK, m. 17)

Kanunun 16. maddesinde düzenlenen bu istisnalar kültür ve eğitim amacı taşıyan istisnalar, sosyal amaç taşıyan istisnalar ve askeri amaç taşıyan istisnalar olmak üzere üçe ayrılmıştır.

aa) Kültür ve Eğitim Amacı Taşıyan İstisna: Bu istisnadan yararlananlar Genel ve Katma bütçeli daireler, Belediyeler, Köyler, Üniversiteler, döner sermayeli kuruluşlar gibi kamu idaresi, kurumunu veya kamu menfaatine çalışan kuruluşlardır. Bu kuruluşların ilim, fen ve güzel sanatları, tarımı yaymak, ıslah ve teşvik etmek maksadıyla yaptıkları teslim ve hizmetleri, tiyatro, konser salonu, kütüphane...ile spor tesisleri işletmek veya yönetmek suretiyle yaptıkları kültür ve eğitim faaliyetlerini ilgilendiren teslim ve hizmetleri vergiden istisna edilmiştir.

bb) Sosyal amaç Taşıyan İstisna: Bu istisnadan yararlananlar da yukarıda sözünü ettiğimiz kamu kurum ve kuruluşlarıdır. Bu kurum ve kuruluşların hastane, dispensar..., öğrenci yurtları, huzurevleri... işletmek veya yönetmek suretiyle ifa ettikleri kuruluş amaçlarına uygun teslim ve hizmetleri vergiden istisna edilmiştir. Bu kuruluşlara bedelsiz olarak yapılan teslimler ile ifa edilen hizmetlerde vergi konusu dışına çıkarılmıştır.

Sosyal amaç taşıyan istisnalara bir başka örnek olarak "net alanı 150 metre kareye kadar olan konutların teslimi ile konut yapı kooperatiflerine yapılan inşaat taahhüt işleri" verilebilir (KDVK, m. 8, 9).

cc) Askeri Amaç Taşıyan İstisna: Bu çerçevede de askeri fabrika, tersane ve atölyelerin kuruluş amaçlarına uygun olarak yaptıkları teslim ve hizmetler KDV'den istisna edilmiştir.

7) Diğer İstisnalar (KDVK, m. 17)

Kanununun 17. maddesinin 4. bendinde sayılan diğer istisnalara aşağıdaki örnekleri verebiliriz:

-GVK'na göre vergiden muaf esnaf, vergiden muaf çiftçi ve götürü gider usulüne tabi çiftçilerin teslim ve hizmetleri;

-İktisadi işletmelere dahil olmayan gayrimenkullerin kiraya verilmesi;

-Banka ve sigorta muameleleri vergisi kapsamına giren işlemler;

-Külçe altın, döviz, pul, para, hisse senedi ve tahvil teslimleri.

KARŞILAŞTIRMA VE SONUÇ

AB ile Türk KDV istisnalar rejiminin karşılaştırılmasında tesbit edilebilen bazı farklılıklar aşağıya çıkarılmıştır.

1) Türk KDVK'da Yer Almayan İstisnalar

1) Resmi posta idarelerinin hizmetleri (6. Direktif, m. 13, A, 1, a.),

2) Kamu kuruluşu niteliğinde çalışan radyo ve televizyon kuruluşlarının teslim ve hizmetleri KDVK'muzun 1. maddesinde (Bent 1, a) KDV'nin konusu içine alınmıştır. Oysa bu teslim ve hizmetler ticari nitelik taşımamak şartıyla vergiden istisna edilmiştir (6. Direktif, m. 13 A), 1, g).

3) Bahis ve piyango tertiplenmesi Türk KDVK'da vergiye tabidir (m. 1, bent 1, b). Bu tip faaliyetler AB'de üye devletlerin belirleyecekleri şartlarda ve sınırlarda vergiden istisna edilmiştir (6. Direktif, m. 13, B, f).

4) Doktor ve benzeri sağlık görevlileri tarafından hastalara uygulanacak tedaviler ile diş hekimlerinin ve diş teslimlerinin hizmetleri ve diş protez teslimleri (6. Direktif, m. 13, A), c. e).

2) AB KDV'de Yer Almayan İstisnalar

1) Demiryolu taşıma araçları teslimleri (KDVK, m. 13, a)

2) Askeri amaç taşıyan teslim ve hizmetler istisnası (KDVK,m.17,3)

3) Petrol arama faaliyetleri ile ilgili istisna (KDVK, m. 13, c).

4) Deniz ve hava araçları teslimleri istisnası: Çerçevesi 6. Direktifte (m. 15, f. 4, 6) daha dar, Türk KDVK'da (m. 13, a,b) ise özel spor teknelerini ve uçaklarını da alacak şekilde geniş tutulmuştur. Bu farklılık aynı araçlara liman ve hava meydanlarında verilen hizmetler açısından da geçerliliğini korumaktadır.

Bu karşılaştırma, AB KDV istisnalarının daha çok sosyal amaçlarda yoğunlaştığını, Türk KDV istisnalarının ise ekonomik ve askeri amaçlarda yoğunlaştığını ortaya koymaktadır.

**RESULTS FROM THE SURVEY OF EMPLOYEE
OPINION IN THE TURKISH CEMENT COMPANY**

Prof. Dr. Aytül Kasapoğlu^()*

*Prof. Dr. Theo Nichols^(**)*

*Nadir Suğur^(***)*

INTRODUCTION

Since the beginning of modernisation in the 1920s Turkey has had a large public sector. In the 1980s structural adjustment programmes were introduced, a feature of which was to increase the size of the private sector. In keeping with developments in other countries, and not least in the UK, a plan to privatise public enterprises was introduced in 1986. In 1994 the **Economic Measures Implementation Plan** was introduced with the purpose of giving increased momentum to privatisation. Despite the centrality of privatisation as a strategy of the current Government, remarkably little is known about how employees view privatisation and related matters.

This paper briefly reports the views of employees on the following matters:

- the principle of privatisation;
- the difference between the private and the public sectors;
- the general effects of privatisation;
- the effects of privatisation on their own company.

The survey upon which this report is based was conducted in 1994 by members of the Department of Sociology at the University of

^(*) Ankara Üniversitesi Sosyoloji Bölümü Öğretim Üyesi

^(**) Department of Sociology University of Bristol

^(***) Department of Sociology University of Bristol

Ankara. The research took place at a cement company which had been privatised in 1989. The Government's initial targets for privatisation had been public companies which were profitable. The cement sector had been among the first to be privatised. The Ankara team's survey largely follows the lines of the research previously conducted in the UK with employees in the privatised water and gas industries. ⁽¹⁾ The following account of employee opinion reports data for all employees (N = 110); for manual employees only (N = 84); and for trade union members only (N = 77). In the case of employees' views about the effect of privatisation on their own company, data is also provided separately for those employees who had worked in the company both before and after privatisation (N = 34) and for those who were recruited after privatisation (N = 76). Both the company and its employees are treated anonymously.

All tables report percentages. Totals may not add to 100 percent because of rounding.

PERCEIVED MERITS OF PUBLIC AND PRIVATE SECTOR ORGANISATIONS

1.1 Employees were asked for their views on whether public or private sector organisations were more likely to tolerate trade unions; provide better working conditions; protect the environment; utilise new technology; provide better quality products; and develop skill. Out of all these possibilities there was a very strong consensus that private firms were more likely to develop new technology. As can be seen from Table 1, this view was adhered to by over ninety per cent of all employees, manual workers and trade unionists. Such thinking is in line with the commonly made observation that Turkish public organisations have tended to be inefficient, to lack investment and new technology.

1.2. Private organisations were also likely to be rated above public sector organisations with respect to three other matters: the provision of better quality products; the development of skills; and the protection of the environment. However, in each case, at least a quarter of all employees were of the view that there was no difference between the performance of private and public sector organisations. In these respects employees would seem to be critical of both public

(1) Theo Nichols and Julia O'Connell Davidson 'Privatisation and Economism' *The Sociological Review* 41 (4): November 1993 : 707- 30.

and private sector organisations. But it is perhaps worth noting that it is also the case with respect to quality of product, skill development and the protection of the environment, that both manual workers and trade union members are somewhat less likely to subscribe to the view that the private sector performs better.

1.3 Employees' views on aspects of their working conditions need to be distinguished from their views on economic performance. Only a quarter of all employees see the private sector being more likely to provide better working conditions. The majority of all employees view the public sector being better or both public and private sectors being the same. There is some evidence that trade unionists and manual workers are more likely to hold these views. The same applies to the question of whether the private or public sector is more likely to tolerate trade unions. Nearly two thirds of all employees agree that the public sector is more likely to tolerate trade unions, with higher percentages of manual workers and of trade union members agreeing that public sector organisations are more likely than private ones to do so.

Table 1: Perceived Relative Merits of Public and Private Sector Organisations

In general, do you think public sector organisations or private firms are more likely to:

	public	private	same	NR
Utilize new technology?				
All Employees	5	91	0	4
Manual	2	92	5	0
TU	5	90	5	0
produce better quality products?				
All Employees	14	50	32	4
Manual	11	47	36	6
TU	17	43	34	7
develop skills?				
All Employees	17	49	27	7
Manual	15	48	29	8
TU	21	43	29	8
protect the environment				
All Employees	22	35	38	5
Manual	20	31	44	5
TU	26	26	42	7

Table 1: continued

In general, do you think public sector organisations or private firms are more likely to:

	public	private	same	NR
have better working conditions?				
All Employees	37	24	34	5
Manual	39	23	35	3
TU	44	18	34	4
tolerate trade unions?				
All Employees	64	10	15	11
Manual	67	10	15	8
TU	70	9	16	5

2. THE PRINCIPLE OF PRIVATISATION

2.1. As can be seen from Table 2, a majority of all employees accept that it is right in principle to privatise state owned organisations in general and to privatise state economic organisations in particular. But, in both cases, support is lower amongst manual workers and it falls to under half in the case of trade union members.

2.2 Half of all employees, and of manual workers only, and of trade union members are of the view that it is right to privatise municipal services like gas and water. It is possible that these views are a product of the direct experience of poorly run municipal services in Turkey. Whatever the case, there are some respects in which employees did not accept the principle of privatisation.

2.3 Over half of all employees did not accept that it is right in principle to privatise education and health services. Moreover, these views, which were held by a majority of manual workers and trade unionists, commanded even higher levels of support from non manual employees (62 per cent) and non trade union members (67 per cent).

2.4 Nearly six out of ten of all employees did not accept that it is right to privatise public services such as electricity and telephones, though this time the views of manual workers (61 per cent) and trade union members (64 per cent) fall in line with the more usual pattern

that has been in evidence so far - that of manual workers and trade union members giving rather less support to privatisation and rather more to public provision.

Table 2: The Principle of Privatisation

	yes	no	DK	NR
Is it right in principle to privatise state owned organisations?				
All Employees	58	27	14	1
Manual	53	33	13	1
TU	48	35	17	0
Is it right in principle to privatise state economic enterprises?				
All Employees	59	29	10	2
Manual	55	35	8	2
TU	48	39	10	1
Is it right in principle to privatise municipal services like gas and water				
All Employees	55	37	7	0
Manual	51	41	8	0
TU	52	39	7	0
Is it right in principle to privatise education and health services?				
All Employees	39	56	5	0
Manual	39	55	6	0
TU	42	52	7	0
Is it right in principle to privatise public services like electricity and telephones?				
All Employees	35	59	6	0
Manual	33	61	6	0
TU	30	64	6	0

3. THE GENERAL EFFECTS OF PRIVATISATION

3.1 Employees were asked their views about the general effects of privatisation. There is evidence that, as far as conventional measures of economic performance are concerned, privatised companies in general were positively rated. For example, a clear majority of all employees, and of manual workers and trade union members, agreed that privatised companies were in general likely to be more efficient. Again, about half of all employees agreed that privatisation generally improved customer service, and that it generally improved product quality (albeit with trade unionists tending to be very slightly less likely to agree).

3.2 There are also some perceived negative features of privatisation. In particular, six out of ten employees agreed that privatised companies sell off to the few what used to belong to everyone. This interpretation of events is more strongly endorsed by manual workers and trade union members respectively.

3.3 Above all, there was widespread agreement among employees that privatisation would in general reduce job security in the industry. This view was shared by 82 per cent of all employees; by 85 per cent of manual workers; and by 88 per cent of trade union members. It underlines the importance to employees of a secure job, whatever the improvements said to have been made to economic performance as judged by conventional economic indicators.

Table 3: The General Effects of Privatisation

Do you agree or disagree that:	agree	disagree	same	DK
privatised companies are more efficient?				
All Employees	70	5	17	8
Manual	68	5	19	8
TU	70	5	14	10
privatisation improves customer service?				
All Employees	52	19	24	5
Manual	51	19	24	6
TU	47	21	27	5

Table 3: Continued

	agree	disagree	same	DK
privatisation improves product quality?				
All Employees	54	9	28	9
Manual	54	8	29	9
TU	52	10	26	11
privatised companies sell off to a few what used to belong to everyone:				
All Employees	60	19	11	10
Manual	64	14	10	12
TU	66	16	6	12
privatisation reduces job security in the industry?				
All Employees	82	7	8	3
Manual	85	6	8	1
TU	88	4	5	2

4. THE EFFECTS OF THE PRIVATISATION OF THE EMPLOYEE'S OWN COMPANY

4.1 One of the most commonly expressed views of the effects of privatisation on the employees' own company concerns economic performance (Table 4). There is clear agreement that the company's economic performance has been enhanced. For example, there is strong agreement among all employees, no matter whether they be manual workers or trade unionists, that, following privatisation, their company has made more investment for the future. This view is shared by those who worked for the company prior to privatisation, whose opinions are separately reported here as a test of the validity of the company-specific data.

4.2 The views are widely endorsed that overall productivity has improved following privatisation and that there has been increased emphasis on maximising the productivity of workers.

4.3 It is in keeping with the finding that there has been more emphasis on increasing the productivity of workers that all

categories of respondent agree that privatisation has meant that they have to work harder. It is also in keeping with this that there is a fair measure of agreement that since privatisation management has monitored performance more closely.

4.4 About half respondents agree that privatisation has led to an improvement in wages. About half also agree that privatisation has led to improved product quality; and that it had made workers more careful with company equipment.

4.5 Responses in connection with some other matters reveal some positive but not very extensive indications of support for privatisation. For instance, there is some inclination to the view that management has given more information about company performance since privatisation, but about a third of respondents see no difference in the extent of information provided before and after privatisation. There is much the same pattern of response to the idea that since privatisation the factory has been run by people who understand the industry. Only four out of ten employees agree with this view. Three out of ten see no change. And the pro-privatisation view is endorsed less by those who have personal knowledge of the factory before privatisation, and also less by trade unionists and by manual workers.

4.6 There is no widespread support for the view that since privatisation the company has worked more to the benefit of the people. Only about one fifth of any of our categories of employee subscribe to such a view. Most replies suggest that since the company was privatised it has worked less to the general benefit, or that it has done so only to the same extent as previously.

4.7 There has generally been little participation in company affairs by workers in Turkey, either before or after privatisation, and whether in the private or the public sector. The fact that the largest category of respondents see the amount of say that they have in company affairs to be the same before and after privatisation has to be considered in this context. There is a similar pattern of response concerning the attention paid to health and safety, although it is noticeable that manual workers and trade unionists are even less likely to express the view that there has been more attention to health and safety post-privatisation.

4.8 It was seen earlier (Table 3) that employees were of the view that privatisation generally posed a threat to job security. It can be

seen from Table 4 that employees also see the privatisation of their own company to pose a threat to their jobs. Over sixty per cent of all respondents hold the view that, following the privatisation of the company, there is less job security. This view is held by about two thirds of manual workers and by three quarters of trade union members. For many of them this increased threat to their livelihood coexists, not only with the experience that they are working harder, but with the feeling that privatisation has not led management to value their work more highly. Only 15 per cent of all employees agree that management now values their work more highly than before. Only 13 per cent of manual workers think this. Only a mere 9 per cent of trade unionists do.

4.9 There is evidence that, whatever privatisation may have achieved in the eyes of employees with respect to economic performance, they do not believe that management treats them as they would wish. Three quarters of all employees - and of those with five years or more experience, as well as of manual workers and trade unionists - believe that management respects them 'not very much' or 'not at all'.

	all employees	manual employees	TU members	employees with over 5 years service
does management respect you?				
yes	16	18	13	18
not very much/not at all	76	75	81	77
don't know	7	7	6	4

4.10 Whether what employees feel about the way that they are regarded by management will turn them to militancy will depend on many factors. But it is worth noting a widespread opinion which exists in the workforce about trade unions. Asked whether trades unions had too much power in the 1970s, about half of all the categories of employee reviewed here agreed that trade unions did then have too much power. But, when employees were asked whether they thought trade unions are strong enough today, at least three quarters of those in each of the categories reviewed in this Report replied that they were not strong enough. These views on trade unions today, as opposed to the 1970s, are similar to those found in the earlier study of privatisation in the UK (Nichols and O'Connell Davidson 1993: 722).

4.11 In drawing comparisons between employees' views in Turkey and the UK it is necessary to bear in mind general differences of political economy and also differences between the public and private sectors in the two countries. For instance there is reason to believe that the Turkish public sector lacked investment and modern technology to a considerably greater extent than was the case in the UK. The provision of municipal services was also probably significantly less efficient in Turkey. Health and safety was neglected generally in Turkey when compared to the UK, and so on.

4.12 Subject to the above important qualifications, it is nonetheless the case that there are broad areas of consistency in the results of the Turkish and UK surveys. In particular, in both Turkey and the UK, it is clear that whereas employees may positively endorse privatisation in some respects, they may make a different evaluation of the effects of privatisation on themselves and the work that they do. Yet more particularly, it is a common feature of both Turkish and UK employees, that manual workers and trade unionists were less likely to view privatisation positively.

Table 4: The Effects of Privatisation on the Employees' Own Company

has investment for the future following privatisation of your company been more, less or the same?

	more	less	same	NR
All employees	85	4	6	5
Manual	83	4	7	6
TU	87	4	5	4
Over five years	85	4	7	4

has the privatisation of your company improved overall productivity?

	agree	disagree	same	NR
All employees	74	4	20	2
manual	75	4	20	1
TU	77	2	21	0
Over five years	75	3	21	1

**has the privatisation of your
company meant more, less or the
same emphasis on maximising
workers' productivity?**

	more	less	same	NR
All Employees	65	5	24	6
TU	69	2	25	4
Manual	65	5	24	6
Over five years	66	3	77	4

**do you agree or disagree that
the privatisation of the company
has made you work harder?**

	agree	disagree	same	NR
All employees	68	5	25	2
manual	69	5	23	3
TU	70	5	22	3
Over five years	67	6	24	3

**do you agree or disagree that
privatisation has meant
management monitors
performance more closely?**

	agree	disagree	same	NR
All employees	64	11	17	8
Manual	62	11	24	7
TU	64	10	18	8
Over five years	61	9	18	12

**do you agree or disagree that
privatisation improved wages?**

	agree	disagree	same	NR
All employees	56	17	24	3
Manual	52	18	27	3
TU	50	18	31	1
Over five years	53	16	31	0

Table 4: continued

**do you agree or disagree that
privatisation of your company
has improved product quality?**

	agree	disagree	same	NR
All employees	52	10	33	5
Manual	51	10	33	6
TU	52	9	34	5
Over five years	50	9	36	5

**do you agree or disagree
that privatisation has made
workers more careful with
company equipment?**

	agree	disagree	same	NR
All employees	56	14	26	4
Manual	51	17	27	5
TU	55	17	25	3
Over five years	55	15	25	5

**has privatisation meant giving
employees more or less information
about company performance?**

	agree	disagree	same	NR
All employees	43	10	31	16
Manual	43	9	31	17
TU	45	10	33	12
Over five years	46	8	34	12

**do you agree or disagree that
privatisation has meant that
the factory is run by people who
understand the industry?**

	agree	disagree	same	NR
All employees	41	21	31	7
Manual	39	23	32	6
TU	36	22	33	9
Over five years	43	24	36	6

Table 4 continued
has privatisation meant the
company working more or
less to the benefit of the people?

	more	less	same	DK
All employees	20	37	31	12
Manual	17	42	27	14
TU	17	42	31	10
Over five years	15	47	26	12

given us more say in how
the company is run?

	more	less	same	DK
All employees	25	23	40	12
Manual	21	24	43	12
TU	21	22	44	13
Over five years	26	18	45	11

has privatisation meant more
or less attention to health and
safety in the company?

	more	less	same	NR
All employees	33	22	37	8
Manual	27	24	42	7
TU	25	27	42	6
Over five years	37	18	41	4

has privatisation meant more
or less job security in the company?

	more	less	same	NR
All employees	21	63	9	7
Manual	19	65	11	5
TU	20	74	5	1
Over five years	18	65	6	12

has privatisation meant
management places more
value on your work?

	more	less	same	NR
All employees	15	63	14	8
Manual	13	61	18	8
TU	9	66	17	8
Over five years	16	62	16	6

Table 4: continued**do you think unions had too much power in the 1970s?**

	yes	no	DK
All employees	50	23	27
Manual	54	19	27
TU	54	21	25
Five years plus	54	25	21

are trade unions strong enough today?

	yes	no	DK
All employees	11	76	13
Manual	11	77	12
TU	8	83	9
Five years plus	10	79	11

KENTLİLEŞME VE SİYASAL KATILMA-II(*)

Doç. Dr. İnan Özer(**)

Kentleşme ve siyasal katılma olguları toplumbilim ve siyaset bilimin konu alanlarına girmektedir. Bu nedenle araştırmada kullanılacak modelin ele alınan olguları açıklar nitelikte olması gerekmektedir. Bu çalışmada kentleşme olgusu ve kentsel topluma göçün yarattığı değişimler modernleşme modeli çerçevesinde çözümlenmeye çalışılacaktır. Modernleşme modelinin açıklamalarını kolaylaştıran iki özelliği vardır. Birincisi modernleşmenin toplumsal düzeyde bir yapısal değişimi açıklamakta kullanılmasıdır. İkincisi ise, bireysel boyutta aktörlerde oluşan sosyo-psikolojik değişimleri değerlendirmede kullanılan bir model olmasıdır. Modernleşmenin bu boyutu üzerinde duran Deutsch 'toplumsal hareketlilik' kavramını kullanmaktadır. Ona göre toplumsal hareketlilik "...eski toplumsal ekonomik ve kültürel bağların zaman içerisinde zayıflayarak değişmelerine neden olan ve insanların yeni toplumsal tutum ve davranış kalıplarına uymalarını gerçekleştiren.." (Deutsch 1969:23) bir süreçtir. Modernleşme konusunda çalışanlar genelde üretim gücü ve ilişkilerindeki değişimlerin toplumsal yapı üzerindeki etkilerini incelemektedirler. Genel olarak modernleşme eski zamanların toplum tipinden günümüzdeki toplum tipine doğru bir değişme anlamına gelir. Kongar değişimin ölçütünü endüstrileşme düzeyi olarak saptar. Bu çerçevede modernleşme "...geçmişteki endüstrileşmemiş toplum tipinden günümüzde ileri düzeyde endüstrileşmiş toplum tipine doğru bir değişme" olarak tanımlanmaktadır (Kongar; 1979:248- 249).

(*) Kentleşme ve Siyasal Katılma I, İ.İ.B.F. Dergisi C:8, sayı 1, 1990'da yayınlanmıştır.

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

Kentleşme ve kentlileşme araştırmalarında genellikle ekonomik-toplumsal yapı temel alınmakta ve bu yapının doğurduğu sonuçlar incelenmektedir. Kentlileşmenin siyasal katılma üzerindeki etkileri söz konusu edildiğinde yukarıdaki genel yaklaşımla bu etkileri açıklamak oldukça zordur. Bu zorluk ekonomik toplumsal yapının, siyasal katılmayı nasıl etkilediğinin ve biçimlendirdiğinin mekanizmasına inememekten kaynaklanmaktadır. Daha önceki araştırmalarda saptanan ilişkiler genellikle geliri ve toplumsal statüsü daha yüksek, eğitimi daha fazla olan bireylerin ya da nüfus gruplarının siyasal tercih ve davranış biçimlerinin daha düşük toplumsal statüde olanlardan sistematik ayrımlar gösterdiği yönündedir. Ayrıca değişik yaş ve cinsiyet kümeleri arasında da farklılıklar saptanmıştır. Şu ana kadar yapılan konuyla ilgili araştırmalar kuramsal olmaktan çok uygulamalı bir nitelik taşımaktadır. Siyasal katılma ile doğrudan ilgilenen çalışmalar ise yok denecek kadar azdır. Toplumsal araştırmaların çoğunda bireylerin toplumsal nitelikleri ile davranış ve tutumları arasında ilişkiler aranmıştır. Siyasal katılma ve kentleşme-kentlileşme araştırmaları da bu kuralın dışında kalmamıştır. Kentleşme süreci içinde çeşitli konulardaki tutum ve davranışlarda ne gibi değişmelerin olduğu yapılan çalışmalarla bir ölçüde saptanmaya çalışılmıştır.

Bu çalışmalarda kentleşme olgusu toplumsal ve ekonomik değişimlerin bir sonucu olarak incelenmesinin yanısıra birtakım toplumsal değişimlerin de nedeni olarak değerlendirilmiştir. Yine birçok araştırmacı çeşitli toplumsal değişkenlerle siyasal değer, tutum ve davranışlar arasındaki ilişkileri incelemiş, yorumlamaya çalışmıştır. Kentleşme ve ona bağlı olarak kentlileşme olguları toplumsal yapıda ortaya çıkan değişimlerin bir sonucudur. Bir üstyapı kurumu olarak siyasal ilişkilerde, yapısal değişimlerden etkilendiği gibi diğer toplumsal ilişkileri dönüştürecek özellikleri taşımaktadır. Kuramsal olarak toplumsal-ekonomik ya da siyasal bir olgunun diğer birçok toplumsal olgu üzerinde etkili olduğu ve onlardan etkilendiği bir gerçektir. Bu gerçekten hareketle sosyolojik olarak kentlileşme ile siyasal katılım arasındaki ilişkiler sorgulanabilir.

Bu ilişkileri sorgulamadan önce demografik bulguları genel hatları ile özetlemek yararlı olacaktır.

Araştırmanın gerçekleştirildiği gecekondu mahallelerinde göç kaynakları incelendiğinde hane reislerinin %84'ünün köyde, %15'inin kasabada, %1'ininde kentte doğdukları görülmektedir. Bu oranların mahalleler düzeyinde dağılımı önemli bir noktayı aydınlatacak niteliktedir. İlk göç hareketlerinin başladığı dönemlerde aşamalı bir göç olgusundan söz edilmiştir. Köyden kasabaya, kasabadan ile, ilden de daha büyük ile doğru bir geçiş olduğu ileri sürülmüştür. Araştırmanın bulguları bu yargıyı doğrulamamaktadır. Daha eski bir gecekondu yerleşimi olan Çalışkanlar mahallesinde köy kökenli olanların oranı %74, kasaba kökenli olanların oranı ise %24 civarındadır. Yeni kurulan gecekondu yerleşim bölgelerinden biri olan Zeki Doğan mahallesinde yerleşenlerin %94'ü köy, %4'ü ise kasaba kökenlidir. Bu durum yakın dönemlerde kademeli göç olgusunun önemini yitirdiğini, göç edenlerin memleketlerinden bir başka yerleşim birimine uğramaksızın doğrudan büyük kente yöneldiklerini göstermektedir.

Kentte yaşamının bireyin değer, tutum ve davranışları ile siyasal katılımı üzerinde ne gibi farklılıklar yarattığını görebilmek için bu araştırmada, kente göç dönemleri farklı tarihlerde gerçekleşen kişilerle görüşülmüştür. Bunun için de kuruluş tarihleri farklı olan iki gecekondu mahallesinde yerleşen aile reisleri ile görüşme yapılmıştır.

Seçilen mahallelerden Çalışkanlar mahallesinde yaşayanların %82'sinin 6 yıl ve daha uzun süreli olarak, %9'unun ise 5 yıldan daha az süreden beri Ankara'da yerleştikleri görülmüştür. Buna karşılık yeni bir gecekondu mahallesi olan Zeki Doğan mahallesinde oturanların %23'ü beş yıl ve daha az bir süreden beri Ankara'da yaşarlarken %29'u altı-on yıl, %33'ü onbir-onbeş yıldır Ankara'da yaşadıklarını belirtmişlerdir. Görüşülenlerin buldukları mahallede oturma süreleri de incelendiğinde Çalışkanlar mahallesinde oturanların %74'ünün on yıl ve daha uzun süredir bu mahallede yerleştikleri görülmektedir. Zeki Doğan mahallesinde görüşülen hane reislerinin ise %74'ü on yıldan daha az bir süredir bu mahallede oturduklarını belirtmişlerdir. Bu noktada görüşülenlerin oturdukları mahallelerinde kaç yıldır yaşadıklarını saptamanın yanısıra, kaç yıldır Ankara'da yaşadıklarını öğrenmek önem kazanmaktadır.

Çalışkanlar mahallesinde, onbir-onbeş yıl dahil olmak üzere onaltı ve yirmi yıldan beri ve de yirmi yıldan daha fazla zamandır Ankara'da yaşayanların oranı %78'e ulaşırken aynı dönemleri kapsayan tarihlerden bu yana Ankara'da yaşayanların oranı Zeki Doğan mahallesinde %48 dir. Buna karşın Ankara'da yalnızca 0-10 yıllık bir dönemden bu yana yaşayanların oranı, Zeki Doğan mahallesinde %51'e ulaşmaktadır. Bu durum kentte yaşama süresi olarak Çalışkanlar mahallesinde yerleşen nüfusun daha uzun süredir Ankara'da yaşadığını göstermektedir. Fakat kentte yaşama süresi, kentlileşme düzeyini, saptama açısından tek başına yeterli bir gösterge değildir. Bu nedenle Çalışkanlar mahallesinde yaşayan nüfusun Zeki Doğan Mahallesi nüfusuna göre daha fazla kentlileştiklerini söyleyemeyiz. Bu konuda bir yorum yapabilmek için diğer değişkenlerin mahalleler ölçeğinde ne oranda farklılıklarına bakmamız gerekecektir.

Kentlileşme bir anlamda örgüt kullanma, örgütlere katılma olarak da tanımlanmaktadır. Kente yeni gelenlerin kentsel örgütlerle olan ilişkileri ve örgüt kullanma düzeyleri kentlileşme açısından önemli bir göstergedir. Araştırma alanına giren mahallelerde, örgüt kullanma ve örgütlerle ilişkiler; yeni kentlinin iş bulma, mahallesini ilgilendiren sorunlarda örgüt kullanma ve devlet dairesine işi düştüğünde takındığı tutum düzeylerinde değerlendirilmiştir.

Çalışkanlar mahallesinde oturanların %20'si işlerini kimsenin yardımı olmadan tek başlarına bulduklarını belirtmişlerdir. Bu konuda örgüt kullanarak sorunlarını çözümlenmek isteyenler %48. eş dost tanıdık ve akrabalarından yardım isteyenlerse %20 oranında temsil edilmektedirler. Yine aynı mahallede iş bulma konusunda siyasal parti örgütlerinin milletvekillerinin ya da yetkili birinin aracılığına başvurmayı düşünenlerin yüzdesi ise 7 civarındadır. Zeki Doğan mahallesinde ise iş bulma konusunda iş ve işçi bulma konusu başta olmak üzere siyaal parti ve partililerin aracılığı ile yetkili birinin yardımını isteyenlerin %29, kendi çabasıyla halletmek isteyenlerin oranı ise %30'a ulaşmaktadır. Bu mahallede görüşülen hane reisleri yaygın olarak eş, dost ve tanıdıklar aracılığı ile iş bulma çabasında olduklarını sergilemişlerdir. Kentte yaşama süresi daha az olanların yoğun olarak oturdukları Zeki Doğan mahallesinde iş bulma konusunda örgüt kullanma düzeyinin daha düşük olduğu görülmektedir.

Görüşülenlerin mahallelerini ilgilendiren bir sorun karşısında ilgili makamlara başvurma konusundaki tutumları da incelenmeye çalışılmıştır. Eski bir yerleşim alanı olmasına ve hane reislerinin kentte yaşama sürelerinin daha uzun olmasına karşın Çalışkanlar mahallesinde oturanların mahallelerini ilgilendiren bir konuda ilgili makamlara başvurmakta çekingen davrandıkları gözlenmiştir. Bu konuda olumlu bir tutuma sahip olanların oranı ancak %12'dir. Zeki Doğan mahallesinde ise ilgili makamlara başvurmanın yarar sağlayacağı düşüncesi %44 gibi yüksek bir düzeydedir. Çalışkanlar mahallesinde hane reisleriyle derinleşmesine yaptığımız görüşmeler bu durumu açıklar niteliktedir. Görüşülenler yaptığımız konuşmalarda, örneğin belediye hizmetlerinin yetersizliği konusunda bir çok kez ilgili yerlere başvurduklarını fakat sonuç alamadıklarını söylemişlerdir. Yetkililerin kendileriyle ilgilenmediklerini görüşmek için bile kabul etmediklerini belirterek ancak seçim öncesi dönemlerde belediyenin yolları asfaltlama mahalleye çeşme yapma, çöpleri zamanında toplama gibi göstermelik hizmette bulunduğunu belirtmişlerdir. Mahallelinin bu konudaki olumsuz tutumları başvurularının bir yarar sağlamayacağı düşüncesinden kaynaklanmaktadır. Zeki Doğan mahallesinde ise böyle bir umutsuzluktan söz etmek henüz mümkün değildir. Kente yeni gelmiş olmak kentsel sorunların çözümlenmesine yönelik bir umutsuzluğa yol açmamış gibi gözükmektedir. Mahalleli örgütsel düzeydeki ilişkilerinde hoşnutsuzluk yaratacak geri çevirmelerle yoğun biçimde karışmamıştır. Bu konuda girişimci gözükmekte ve henüz cesaretleri kırılmamıştır. Bu mahallede yaşayanlar %44 düzeyinde örgütlere başvurudan yanadırlar. Çalışkanlar mahallesinde, "tanıdık olmadıkça halledilemez" değişkeninin yüksek çıkmasının nedeni de aynı gerekçelerle açıklanabilir. Mahallelerini ilgilendiren bir sorunun çözümünde örgütlerle ilişkiye geçmek konusunda olumsuz yaklaşımların oranı bu mahallede % 70'e yaklaşmaktadır.

Kentle bütünleşmede fonksiyonel bir rol oynayan kentsel örgütlerin kullanımına ilişkin görüşülenlere yöneltilen diğer bir soru da, herhangi bir devlet dairesine işleri düştüğünde takındıkları tutuma ilişkindir. Çalışkanlar mahallesinde görüşülenler böyle bir durumda öncelikle, %50 oranında, sorunu "kendilerinin halledeceği" ni belirtmişlerdir. İkinci olarak %17 ile "içerde bir

tanıdık aramın" şeklinde yanıtlamışlardır. "İşi oluruna bırakanlar" %12, "bilen birisine danışırım" diyenlerin oranı ise % 6'dır. Zeki Doğan mahallesinde ise %45 düzeyinde bir oranla işi kendilerinin hallettikleri yanıtı alınmıştır. İçerde tanıdık arama %13, bilen birisine başvurma % 21 oranında belirtilmiştir. Bizim asıl üzerinde durduğumuz nokta, kente yeni gelen kişinin herhangi bir örgüte ya da kuruma kendi sorunu ya da yaşadığı ortama ilişkin bir sorunla ilgili olarak ilişki kurma düzeyindeki değişimi görebilmektir. Çalışkanlar mahallesinde bir sorun karşısında bireyin herhangi bir kuruma kendi çabasıyla başvurma düzeyinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumun nedeni kentle bütünleşmede, kente yaşama süresinin etkili oluşudur. Ayrıca "içerde tanıdık arama" olayı da yine çeşitli çevrelerle ilişki kurmadaki beceriyi göstermektedir. Bu değişkenin oranı Çalışkanlar'da %17, Zeki Doğan'da %13 düzeyindedir. Bir başka farklı nokta da; akraba eş dost ve tanıdıklara başvurma durumunda ortaya çıkmaktadır. Zeki Doğan mahallesinde bu değişkenin oranı daha yüksektir: %16, Çalışkanlar mahallesinde ise bu oran oldukça düşüktür: %5. Kente yeni gelenlerin gerek kente gelişlerinde gerekse gecekondularını yapma ve ilk işlerini bulmada yoğun olarak akrabalık ve hemşerilik ilişkilerinden yararlandıkları bilinmektedir. Kent ortamındaki yaşam yaratılan ya da üyesi olunan kent kültüründen farklı bir alt kültürde gerçekleşse bile zaman boyutu ve kentte kurulan yeni ilişkilerin yoğunluğu bu alt kültürde yer alanların farklı ilişkiler ve mekanizmalar kazanmasına, geliştirmesine yardımcı olmaktadır.

Kitle iletişim araçlarının kullanımı da modernleşmenin başlıca etmenlerinden biridir. Görsel ve işitsel araçların yanısıra gazete okumanın kentlileşme göstergesi olarak önemli bir yeri vardır. Karpat'ın araştırması (1968) örneğine giren gecekonduların %60'dan fazlasının radyo sahibi olduğunu ve %68'inin düzenli olarak gazete okuduklarını; Sencer'in araştırma sonuçları da (1979) radyo kullananların %88'e yakın bir çoğunluk oluşturduğunu ve %49'unun da hergün bir gazeteyi devamlı okuduklarını ortaya koymaktadır. Kongar (1973). Altındağ bölgesinde gazete okuyanların oranını %54, okumayanları ise % 46 olarak saptamıştır. Çalışkanlar mahallesinde gazete okuyanların oranı % 77, Zeki Doğan mahallesinde %85 dolaylarındadır. Her iki mahallede okuma sıklığı yükseldikçe gazete okuyanların oranları da artmaktadır. Yine her iki mahallede gazete okuma durumunu

memleketlerindeki durumla karşılaştırdığımızda anlamlı bir görünüm ortaya çıkmaktadır. Görüşülen hanereislerinin memleketlerinde gazete okuma oranlarının çok düşük olduğu görülmüştür. Hanereislerinin % 10'u memleketlerinde gazete okuduklarını belirtirken, % 20'ye yakın bir kısmı memleketlerine hiç gazete gelmediğini söylemişlerdir. Fakat bu sonuçların kentlileşme göstergesi olarak yorumlanması yanıltıcı olabilir. Cevapların gerçek dışı ya da abartılı olduğunu gözönünde bulundurmak gerekmektedir.

Televiyon izlemede yine her iki mahallede çok yaygındır. Çalışkanlar mahallesinde hanereislerinin %89'unda, Zeki Doğan mahallesinde ise % 94'ünde televizyon vardır. Televizyonda en çok izlenen program haberlerdir. Bu durum gecekondü nüfusunun yurтта ve dünyada olup bitenlerle yakından ilgili olduklarının bir belirtisidir. En çok izlenen programlar içersinde haberleri, yerli diziler, yerli filimler ve müzik eğlence programları izlenmektedir. Bu sonuçlar en azından gecekondüluların kitle iletişim araçlarıyla ilgilenmelerini bir kentsel davranış olarak benimsediklerini ortaya koymaktadır. Kitle iletişim araçlarının yeni kentlilerin kentsel değerleri kazanmada etkin işlevleri vardır. Geleneksel kültür kalıplarını kentlere de taşıyan gecekondülular ne kadar direnirlerse dirensinler, hergün çeşitli kanallardan çeşitli ölçülerde kentsel kültürün değerleriyle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu durum, ne geleneksel kültürle örtüşen, ne de bütünüyle kentsel değerleri özümleyen, ikisinden de farklı fakat ikisinden de belirli izler taşıyan kendine özgü yeni bir kültür oluşumuna neden olmaktadır. Bu etkileşimin sonuçlarını gecekondü mahallelerinde yaşayan insanların kılık kıyafetlerinden, davranış biçimlerine; tüketim alışkanlıklarından dinledikleri müziğe kadar çeşitli alanlarda görmekteyiz.

Dinlenme ve eğlence etkinlikleri de kentlileşmenin tutum ve davranışlara yansıyan göstergelerindendir. Gözlemlerimiz gecekondüluların, tercih ettikleri dinlenme ve eğlence etkinlikleri arasında kahveye gitme, akraba ve komşu ziyaretlerine ayrı bir önem verdiklerini ortaya koymuştur. Görüşülenlerin boş zamanlarını nasıl değerlendirdiklerini anlayabilmek için ilgi duydukları alanlar ve ilgilerinin düzeyi saptanmaya çalışılmıştır. Boş zaman etkinlikleri arasında her iki mahallede de en çok komşu ziyareti gösterilmektedir. Bunu kahvede oturmak ve kır gezmesi

izlemektedir. Bahçeyle uğraşma camiye gitme, evde ufak tefek işlerle uğraşma da görüşülenler tarafından boş zamanlarda yapılan diğer etkinlikler olarak belirtilmiştir. Görüşülen hanereislerinin, büyük kentin sunduğu boş zaman etkinliklerinden çok düşük düzeyde yararlandıkları görülmektedir. Bunun nedenini gecekondulu mahallerinde yaşayan nüfusun içinde bulunduğu ekonomik koşulların yetersizliğinde aramak gerekir. Yeni kentlilere çalışma koşullarının güçlüğü, barınma koşullarının elverişsizliği, maddi olanaksızlıklar sağlık koşullarıyla bağdaşmayan bir çevre ve hepsinden önemlisi kent ortamında verdikleri varolma savaşı ayrıca değerlendirilecek bir boş zaman bırakılmamaktadır.

Siyasal Katılma:

Bu bölümde Çalışkanlar ve Zeki Doğan mahallelerinde görüşülen deneklerin siyasal yaşama ilişkin bulguları üzerinde durulmuştur.⁽¹⁾ Görüşülenlerin siyasal katılımlarının kentte yaşama sürelerine bağlı olarak arttığı düşünülmektedir. Bu durumda daha eski bir yerleşim alanı olarak Çalışkanlar mahallesinde yaşayan nüfusun daha katılımcı olması beklenmektedir. Görüşülenlerin siyasal katılımları; siyasal ilgi, siyasal etkileme ve etkilenme, siyasal bilgi, örgütsel katılım ve bir katılma eylemi olarak oy verme düzeyleri açısından incelenecektir.

Kentleşme yeni kentliler üzerinde kentlere özgü tutum ve davranış değişikliklerine yol açan bir olgu, bir süreçtir. Bu çerçevede kentleşme, yeni kentlilerin yani gecekondulu bölgelerinde yaşayan nüfusun, siyasal katılımlarının düzey ve niteliğini de etkilemektedir. Araştırma boyunca görüşülenlerin siyasal yaşama ilişkin olumsuz bir tutum, bir eğilim içinde bulunmadıkları tersine siyasal olaylarla yüksek düzeyde ilgili oldukları saptanmıştır. Hanereislerinin çoğunluğu siyasal konuları günlük yaşamda her zaman konuştuklarını belirtmişlerdir. Her iki mahallede görüşülen hanereislerinin %55'e yakını siyasal konularla ilgilendiklerini belirtmişlerdir. Siyasal konuları en çok kimlerle

(1) Deneklerin demografik özellikleri hane halkı büyüklüğü ve aile yapıları, gelir, eğitim düzeyi, kentte tutulan iş, tüketim alışkanlıkları için bkz.: İnan Özer Kentleşmenin Kişilerin Siyasal Katılımları Üzerindeki Etkileri (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Hacettepe Üni., Ankara, 1983.

konuşursunuz sorusuna verilen yanıtlar mahalleler arasında farklı bir görünüm yaratmaktadır.

Çalışkanlar Mahallesinde siyasal konuları arkadaşlarıyla konuştuklarını belirtenlerin oranı %26'dır. Aile üyeleri ve akrabalarıyla konuşanların %16, ayırım gözetmeksizin her ikisiyle de konuşanların oranı ise %10 dur. Görüşülenlerin %45'i de hiç kimse ile konuşmadıklarını belirtmişlerdir. Zeki Doğan mahallesinde ise arkadaşları ile siyasal konuları konuşanların oranı (%25), diğer değişkenlere göre ikinci sırada yer almıştır. %26'sı aile üyeleri ve akrabalarıyla siyasete ilişkin konuştuklarını belirtirlerken, %10'u da her ikisiyle de konuştuklarını söylemişlerdir. Bu mahallede görüşülen hanereislerinin %39'unun da hiç kimseyle siyasal konular üzerinde konuşmadıkları saptanmıştır.

Mahalleler arasında siyasal konuların en çok kimlerle konuşulduğu konusunda görülen fark anlamlıdır. Bu durum deneklerin kentlileşme düzeyleriyle yakından ilişkilidir. Zeki Doğan mahallesinde görüşülen deneklerin çevreyle kurdukları ilişkilerin Çalışkanlar mahallesi sakinlerine göre daha alt düzeyde gerçekleştiği gözlenmiştir. Çevreyle kurulan ilişkilerde Zeki Doğan mahallesinde aile üyeleri ve akrabalarıyla olan ilişkilerin ağırlık taşıdığı saptanmıştır. Kuşkusuz bu durum görüşülenlerin siyasal tutum ve davranışlarını da etkilemektedir.

Görüşülenlerin siyasetle olan ilgileri, memleket sorunlarına olan ilgileriyle de çakışmaktadır. İlginin, memleket sorunları sözkonusu olduğunda arttığı gözlenmektedir. Siyaset kelimesi kimi deneklerde bir kuşku yaratmakta ve çoğu kez bu kavrama olumsuz bir anlam yüklenmektedir. Siyaset "memleket sorunları" şeklinde ifade edildiğinde kişiler, bu baskıdan kurtularak açık bir şekilde soruyu yanıtlamaktadırlar. Örneğin, Çalışkanlar mahallesinde görüşülen deneklerin %43'ü siyasal konularla ilgilenmediklerini belirtirlerken, memleket sorunlarıyla ilgilenmediklerini belirten hanereislerinin oranı aynı mahallede %18'e düşmektedir. İlginin düzeyine bakılmaksızın mahalleler arasında bir karşılaştırma yapıldığında Çalışkanlar mahallesinde hanereislerinin % 80'inin, Zeki Doğan mahallesinde ise % 76'sının siyasetle ilgilendikleri görülmektedir. Siyasetle "çok ilgili" olduğunu belirten hanereislerinin oranı Zeki Doğan Mahallesinde daha yüksek

olarak belirlenmiştir. Siyasetle ilgilenmediklerini belirten denekler iki mahallede de bunun nedenini bilgisizliğe bağlamaktadırlar. Bir başka önemli nokta da, Çalışkanlar mahallesinde görüşülen hanereislerinin %7'si bu soruya, siyasetle ilgilenmek gerektiğine inanmadıkları şeklinde yanıt vermişlerdir. Bu tavır bir anlamda siyasal yabancılaşma olgusuyla açıklanabilir. Bu kişilerin kentte uzun süredir yaşamalarına rağmen böyle düşünmeleri, siyasetle ilgilenmenin kendilerine somut hiçbir yarar sağlamadığı düşüncesinden kaynaklanmaktadır. Kente yeni gelenlerin ise yukarıda belirtildiği gibi siyasetle "çok ilgili" gözükmeleri de bu yargıyı güçlendirmektedir.

Görüşülenler "ilk olarak hangi nedenle siyasetle ilgilenmeye başladınız" sorusuna da ilginç yanıtlar vermişlerdir. Her iki mahallede de en yüksek oranda, "önemli bir toplumsal olay sonrası" siyasete ilgi duymaya başladıklarını belirtmişlerdir. Yine her iki mahallede de "büyük şehir etkisi" ve "Ankara'ya geldikten sonra" yanıtları siyasetle ilgilenmenin ikinci önemli nedeni olarak karşımıza çıkmaktadır.

Siyasal Etkilenme ve Etkileme:

Kente yeni gelen bireylerin kendilerini sosyal ve ekonomik güçsüzlükleri nedeniyle toplum yaşamında etkisiz hissetmeleri beklenen bir olgudur. Çünkü henüz bireyin değer ve tutumları, geleneksel bir toplumun üyesi olarak teba ya da kulluk kültürünün izlerini taşımaktadır. Geleneksel kültür içerisinde bireyin siyasal talepleri tamamen dışlanmıştır. Kente göçle birlikte birey katılımcı siyasal kültürün bir parçası haline gelecektir. Kente yaşama süreleri uzadıkça ve buna bağlı olarak kentsel ortamda ilişkileri geliştikçe bireylerin dışa açılmaları kolaylaşacaktır. Başlangıçta siyasal düşünce gibi toplumumuzda baskı altında tutulan eğilimlerin giderek günlük yaşamın bir parçası haline gelmesi gerçekleşecektir.

Bu konuda görüşülenlerin "siyasal düşüncelerini kimlerin etkilediği" öğrenilmeye çalışılmıştır. Beklentilerimiz kente yeni gelenlerin yerleştiği Zeki Doğan mahallesinde aile üyeleri ve akraba etkilerinin daha fazla olacağı; kente yaşama süresi daha uzun olanların çoğunlukla barındığı Çalışkanlar mahalleinde ise, iş arkadaşlarının, inandığı siyasal partinin ve kitle iletişim

araçlarının etkili olacağı yönündeydi. Bulgularımız bu beklentiyi doğrulamıştır.

Çalışkanlar mahallesinde görüşülenler, siyasal düşüncelerini en çok etkileyen faktör olarak %18'le iş arkadaşlarını, %9 ile içinde bulunduğu koşulları, %8 ile de eşi, ailesi ve akrabalarını göstermektedir. Zeki Doğan mahallesinde ise görüşülenlerin %24'ü siyasal düşüncelerinin en çok eşi, ailesi ve akrabaları tarafından etkilendiğini belirtmektedir. Bu mahallede siyasal düşüncelerin etkilendiği diğer faktörler içerisinde %10 ile içinde bulunulan koşullar %9 ile de iş arkadaşları gösterilmektedir. Komşularının etkisinde kalanlara rastlanmamıştır. Yazılı ve sözlü basının etkisi Çalışkanlar mahallesinde hiç görülmezken, Zeki Doğan mahallesinde görüşülenlerin %5'i bu etkiyi dile getirmişlerdir. Görüldüğü gibi iki mahalle arasında siyasal etkilenme açısından dikkate alınması gereken bir farklılık vardır. Bu farklılığı yalnızca kentte yaşama süresine bağlamak yanıltıcı olabilir. Kentte çalışılan iş türünün, kurulan arkadaşlık ilişkilerinin, kentsel örgütlerle olan ilişkilerin de bu alanda etkili oldukları

Görüşülenlerin oy verme davranışını etkileyen toplumsal faktörler de incelenmeye çalışılmıştır. Bu çerçevede oy verme üzerinde içinde buldukları toplumsal çevrenin etkileri; göçe başlamadan önceki memleketlerindeki durumla, Ankara'daki durumları karşılaştırılarak araştırılmıştır. Çalışkanlar mahallesinde hanereislerinin %17'si oy vermede köyde çevrenin baskısı daha çok derken % 19'u şehirde çevrenin daha baskılı olduğunu öne sürmüştür. Her ikisinde de baskı altında olduklarını söyleyenler % 1, kent ve köyde oy kullanmanın bir farkı bulunmadığını belirtenler ise % 30'dur. Zeki Doğan mahallesinde durum daha farklıdır. Köyde çevrenin baskısının daha çok olduğunu belirtenler %17, şehirde daha fazla baskı altında olduklarını belirtenler de yine %17 dolayındadır. Aralarında bir fark görmeyenlerin oranı da diğer mahalle ile hemen hemen aynıdır. Her iki mahallede de görüşülenlerin ortak kanaati oy verme konusunda gerek köyde gerekse kentte çevrenin baskısı altında kaldıklarını belirtmiş olmalarıdır. Kentte yaşama süresi oy verme davranışı açısından bireyi daha bağımsız oy vermeye, bir başka deyişle katılıma doğru götüren tek faktör olarak düşünülmemelidir. Eğitim ve gelir düzeyleri kentte tutulan işin türü, toplumsal hareketlilik, yaş ve cinsiyet gibi faktörleri de göz önüne

almak gerekmektedir. Bilindiği gibi kırsal alanda bireyler, yaşadıkları ortamda birincil ilişkilerin ağırlığı ve toplumsal kontrol mekanizmalarının bu çerçevede odaklanmasından ötürü kendilerini daha fazla kontrol altında hissetmektedirler. Kaldıkları kente göç bireyi birden ve her konuda özgürleştirmemektedir. Gecekondu akraba ve hemşehri yoğunluğu ile bireyin kırdan kazandığı değer ve tutumların yeniden üretildiği ve yaşatıldığı bir ortam olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca günlük yaşamda eğitim, çalışma, alışveriş gibi zorunlu nedenlerle bireyi içine alan kentsel ortam da, daha farklı kanallardan ve daha farklı mekanizmalar aracılığı ile birey üzerinde bir baskı oluşturmaktadır. Bu baskı kette yaşama süresi uzadıkça daha da yoğunluk kazanmaktadır. Araştırma sonuçlarımızda bu yargıyı doğrular niteliktedir. Kentte yaşama süreleri daha fazla olan Çalışkanlar mahallesinde görüşülen deneklerin yaklaşık % 20'si, şehirde kendilerini baskı altında hissettiklerini açıklamışlardır.

Ayrıca bunun yanında, siyasal açıdan şehirde daha bilinçli davrandıklarını, siyasal düşüncelerinin değiştiğini siyasal sistemin nasıl işlediğini öğrendiklerini ileri sürmüşlerdir. Zeki Doğan mahallesinde görüşülen hanereisleri de siyasal açıdan şehirde daha özgür davrandıklarını, siyasal olaylarla ilgilenmeye başladıklarını, çevrelerinin genişlediğini, olayların gerçeğini gördüklerini belirtmişlerdir.

Siyasal etkilenme açısından bir başka gösterge de aile üyelerinin oy kullanma da nasıl bir tutum takındıkları konusudur. Her iki mahallede de bütün ailenin aynı partiye oy verme yüzdesi yüksektir. Çalışkanlar mahallesinde bu oran %52, Zeki Doğan mahallesinde %70'dir. Eşi ile aynı partiye oy verdiğini belirtenler ise, Çalışkanlar'da %13, Zeki Doğan'da %4 dür. "Herkes istediği partiye oy verir" tutumunu taşıyanların mahalleler arasındaki dağılımı şu şekildedir: Çalışkanlar %23, Zeki Doğan %17. Soruna mahalleler arasında bir farklılık açısından bakıldığında, Çalışkanlar mahallesinde aile üyelerinin oy vermede daha özgür olduklarını, Zeki Doğan mahallesinde ise daha bağımlı olduklarını söyleyebiliriz. Bu farklılığı yaratan etkenin kentte yaşama süresi olduğunu belirtmek yanıltıcı olmayacaktır. Bu yargıyı güçlendiren bir başka bulgu da, hanereislerinin, eşlerinin oy kullanmadaki tutumlarını etkileyip etilemedikleri sorusuna verdikleri yanıtlarda ortaya çıkmaktadır. Çalışkanlar'da hanereislerinin %21 eşlerini

etkilediklerini söylerken Zeki Doğan mahallesinde eşlerini oy kullanırken etkilediklerini belirtenlerin oranı %35'dir. Yine oy kullanırken eşlerinin kendi kararlarını özgürce verdiğini belirtenlerin oranı Çalışkanlar mahallesinde daha yüksektir. Çalışkanlar mahallesinde bu oran %65, Zeki Doğan mahallesinde %55 olarak gerçekleşmektedir. Görüldüğü gibi Çalışkanlar mahallesinde haneretslerinin eşlerine daha az karıştıkları, Zeki Doğan'da ise hala kırsal yaşam değerlerinin kendisini hissettirdiği ortaya çıkmaktadır. Kadının oy kullanmada özgür davranabileceği bir noktaya gelmesi kamımızca kentlileşme açısından önemli bir göstergedir. Kentte yaşama süresi arttıkça kentsel ortamda kadının görev ve işlevlerindeki farklılaşma başlamakta ve buna bağlı olarak değer ve tutumlarında değişimler gözlenmektedir. Çevre koşullarınının değişmesi, çalışma yaşamına katılmaya başlamaları, kent ortamında kurduğu yeni ilişkiler kadını bir çok konuda olduğu gibi, siyasal tutum ve davranışları açısından da kocasından bağımsız davranmaya yöneltmektedir. Bulgularımız bu yargıyı henüz yüksek oranda doğrular nitelikte değildir ama yine de bu alanda bir değişimin başladığı kuşkusuzdur.

Bir Katılma Eylemi : Oy Kullanma

Kentte yaşama süresine bağlı olarak siyasal davranışlardaki değişimin bir başka göstergesi de, seçimlere katılma boyutunda gerçekleşmektedir. Kartal'ın (1978 : 94-95) araştırma sonuçlarına göre kentte yaşama süresi uzadıkça seçimlere katılma oranı da artmaktadır. Çalışkanlar ve Zeki Doğan mahallelerinde karşılaşılan durum da bu değerlendirmeyi güçlendirmektedir. Araştırma sırasında deneklere memleketlerinde oy kullanma durumları sorulduğunda, her iki mahallede de görüşülenlerin kente gelmeden önce, memleketlerinde, seçmen yaşında olmayanların dışında yüksek düzeyde katılmacı oldukları gözlenmiştir.

Bilindiği gibi Türkiye genelinde yerleşme birimleri ölçeğinde oy kullanma düzeyine bakıldığında, kırsal alanlarda oy kullanma durumunun daima daha yüksek olduğu görülmektedir. Baykal (1970), Özbudun(1975), Tekeli ve Gökçeli (1977) nin bulguları da bu yöndedir. Kuşkusuz oy kullanma davranışı, siyasal katılım biçimleri içersinde en edilgen olanıdır. Buna ek olarak kırsal alanda katılmanın niteliğinin mobilize olduğu düşünülecek olursa, gerçek bir katılmadan söz etmemiz olanaksızlaşır. Buna karşın,

kentsel alanda bireyin üzerindeki baskının azalması ya da toplumsal kontrol mekanizmalarının nitelik değiştirmesiyle birlikte bireyin katılımının daha özerk bir görünüm kazandığını söyleyebiliriz. İncelememizde, kırsal alana göre daha düşük olmasına rağmen, her iki mahallede de göç sonrası yüksek bir katılım saptanmıştır.

Araştırmamız açısından önem taşıyan konu, kentte yaşamının oy kullanmayı nasıl etkilemekte olduğudur. Çalışkanlar mahallesinde oy kullanma oranının (%92), Zeki Doğan mahallesine göre (% 85) daha yüksek olduğu görülmektedir. Bunun nedeni Kartal'ın da belirttiği gibi, kente temelli yerleşmenin ilk yıllarında, kent yaşamına ekonomik ve toplumsal açılarından uyum sağlama çabalarının ön plana geçtiği bunun da siyasete karşı ilgiyi görece olarak azaltmakta oluşudur. Yine kente göç eden kişinin küçük köy toplumunun seçimlere katılma konusundaki baskısından kurtulmuş olması, onun ente göç ettikten sonra seçimlere katılma eğilimini düşüren bir başka faktördür. Her iki mahallede de oy kullanmama nedeni olarak seçimlere ilgi duymama, ve siyasal partilere olan inançlarını yitirme gerekçeleri gösterilmiştir.

Gecekondu mahallelerinde görüşülen hanereislerinin kente göç sonrası siyasal eğilimlerindeki değişimin boyutları da araştırılmıştır. Bu çerçevede, görüşülenlerin kente göç ettikten sonra yapılan ilk seçimlerde daha önce oy verdikleri partiye karşı tutumları öğrenilmeye çalışıldığında, oy verdikleri partiyi değiştirme oranı Çalışkanlar mahallesinde % 20, Zeki Doğan mahallesinde ise % 29 olarak saptanmıştır. Aynı partiye oy verenlerin oranı her iki mahallede de daha yüksek düzeydedir. Bu oran Çalışkanlar mahallesinde % 46, Zeki Doğan mahallesinde % 36'dır. Araştırmanın gerçekleştirildiği dönemde sıkıyönetim varlığı ve siyasal partilerin kapatılmış olması siyasal değişimin nedenlerinin ve oy vermeyi etkileyen diğer faktörlerin sorgulanmasını engellemiştir. Ankara sıkıyönetim komutanlığı, araştırmada, siyasal eğilimleri saptamaya dönük soruların kullanılmasına izin vermemiştir.

Örgüt Düzeyinde Katılma

Genel ve yerel seçimlerde oy kullanarak siyasete katılımın ötesinde örgüt düzeyinde katılma da modernleşmenin, doğal olarak

ta kentlileşmenin önemli göstergelerinden birisidir. Araştırmamızda görüşülenlerin, mahalleler ayrımı gözetilerek çeşitli örgütsel kuruluşlara üyelik durumları incelendiğinde şu sonuçlara varılmıştır: Her iki mahallede de görüşülen hanereislerinin yüksek düzeyde örgütlere üye oldukları söylenemez. Kartal, araştırmasında (1978:98), kentte yaşama süresi az olan deneklerin üyelik oranlarının daha yüksek olduğunu belirtmektedir. Ona göre bunun nedeni, yeni gelenlerin kendilerinin kent ortamında güvenlik içinde hissetmelerinden kaynaklanmaktadır.

Bizim bulgularımız bu yargıyı doğrulamamıştır. Çalışkanlar mahallesinde görüşülen deneklerin sayısal olarak daha fazla oranda çeşitli derneklere üye oldukları görülmüştür. Araştırmada, kentte kalma süresi uzadıkça deneklerin bilinçli olarak örgütsel katılımlarının artacağı varsayılmıştır. Deneklerin katılma düzeylerinin düşüklüğü, 12 Eylül öncesi yaşanan siyasal kargaşa ortamında derneklerin asıl amaçları dışında, bütünüyle siyasal fraksiyonların etkisi altına girerek onlarla özdeşleşmelerine bağlanabilir. Daha önceki dönemlerde ise gecekondu mahallelerinde örgütsel katılımın oldukça yüksek bir düzeyde olduğu saptanmıştır. Örneğin, Vergin'in İstanbul gecekondu- larındaki araştırmasında (1977:238), deneklerin %83.3 oranında mahalle düzeyinde Gecekondu Güzelleştirme Derneği ya da Kalkınma ve Dayanışma Derneği gibi örgütlere üye oldukları görülmüştür.

Vergin, örgütsel katılma dışında, kentsel toplumun yeni üyelerinin seçim öncesi toplantılara, mitinglere katılma düzeylerinin de yüksek olduğunu vurgulamaktadır. Çalışkanlar ve Zeki Doğan mahallelerinde de seçim öncesi bir parti toplantısına katılma davranışı araştırıldığında, bu oranın %31 ve %25 oranlarında mahallelerde gerçekleştiği görülmektedir. Çalışkanlar mahallesindeki katılma düzeyinin yüksekliğini yine kentte yaşama süresine bağlayarak yorumlamak mümkündür.

Kentlileşmenin siyasal katılım üzerindeki etkilerini değerlendirmeye çalıştığımız bu incelemede sonuç olarak kentlileşme düzeyinin siyasal katılmayı olumlu yönde etkilediği görülmüştür. Kentte yaşam süresi ortalama olarak daha fazla olan Çalışkanlar mahallesinde yaşayan nüfusun, belirtilen toplumsal değişkenlere ilişkin konumları, Zeki Doğan mahallesinde yaşayan

nüfusla karşılaştırıldığında, aralarında anlamlı bir farklılık görülmüştür. Kentte yaşama süresine bağlı olarak iki mahalle düzeyinde yapılan karşılaştırmada, kentsel örgütlerle ilişki kurma düzeylerine bakıldığında ilginç bir sonuçla karşılaşmıştır. Zeki Doğan mahallesinde görüşülenlerin bu konuda daha aktif oldukları gözlenmiştir. Bu durum Çalışkanlar mahallesinde görüşülen kitlenin kentsel örgütlerle ilişkilerinin daha düşük olduğu şeklinde yorumlanmamalıdır. Bu mahallede yaşayan nüfusun gerek iş bulmada gerekse diğer bireysel ve toplumsal sorunlarının çözümünde örgüt kullanmanın bilincinde oldukları açıktır. Fakat kentsel-kamusal örgütlerle çeşitli nedenlerle yaptıkları başvuruların çoğu kez sonuçsuz kalması; bu kişileri, kentsel örgütlerle olan ilişkilerinde bir çaresizlik", bir "yarar sağlamaz"lık noktasına getirmiştir.

Sonuç olarak, siyasal katılma düzeyleri açısından iki mahalle arasında yapılan karşılaştırmada, Çalışkanlar mahallesinde yaşayan nüfusun siyasal ilgi, siyasal etkilenme ve etkilenme, siyasal bilgi, örgütsel katılma ve oy kullanma düzeyi açısından daha katılımcı bir tutum ve davranış geliştirdikleri belirlenmiştir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR:

- BAYKAL, Deniz, **Siyasal Katılma: Bir Davranış İncelemesi**, S.B.F. Yayınları, No: 302, Ankara 1970.
- DEUTSCH, W.Karl "Social Mobilization and Political Development", **The American Political Science Review**, vol.60, No:3, September, 1961.
- KARTAL, Kemal, **Kentleşme ve İnsan**, TODAİE Yay., Ankara, 1978.
- KONGAR, Emre, **Toplumsal Değişme Kuramları ve Türkiye Gerçeği**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1985
- KONGAR, Emre, **Altındağ'da Kentle Bütünleşme**, AMME İdaresi Dergisi Cilt 4, Sayı 4, 1973.
- ÖZBUDUN, Ergun "Political Participation in Rural Turkey", **Political Participation in Turkey**. (Eds.E.Akarlı, C., Ben-Dor). Boğaziçi Üniversitesi Yay., İstanbul. 1975.
- TEKELİ, İ., GÖKÇELİ, R., **1973-1975 Seçimleri: Seçim Coğrafyası Üzerine Bir Deneme**, Milliyet Yayınları. İstanbul 1977.
- VERGİN, Nur **Kentleşme ve Siyasal Yaşam**, (Basılmamış Doçentlik Tezi), İstanbul Üniversitesi, İstanbul, 1977.

İŞLETME İÇİ ANKETLER

Yrd. Doç. Dr. Ömer YURKİSEVEN(*)

GİRİŞ

1990'lı ve sonraki yıllarda başarılı olmak isteyen işletmelerin sürükmi ve hızlı bir şekilde değişen işletme içi ve dışı ortama ayak uydurabilmeleri gerekmektedir. Bu değişimin önemli unsurları arasında yoğun bir rekabet durumunun varlığı, eğitilmiş işgücüne duyulan ihtiyacın artması, teknolojinin gelişimi ve küreselleşme sürecinin hızlanması sayılabilir. Günümüzde, firmalar haberleşmenin kolaylaşması sonucu dünyadaki değişimleri daha yakından izleyebilmekte ve stratejilerini ona göre ayarlama olanağına sahip olabilmektedir. Bununla beraber, yerel firmaların uluslararası şirketlerle rekabet etme zorunluluğu ve çabuk değişen müşteri isteklerine cevap verme gerekliliği de ortaya çıkmaktadır. Rekabet ortamı, firmaların hammaddeleleri ucuza sağlama açısından, rakipleriyle daha iyi yarışmak yönünden ve maliyetlerini düşürmek amacıyla uluslararası pazarlara girmeye zorlamaktadır. Örneğin, Exxon gelirinin % 73'ünü, IBM % 59'unu, Dow Chemical % 54'ünü ve Mobil, Texaco, Eastman Kodak'ta % 40'tan fazlasını uluslararası faaliyetlerden sağlamaktadır(1). Ucuz işgücünden yararlanmak amacıyla da bazı Amerikan şirketleri Meksika'nın kuzeyinde "maquiladoras" adı verilen montaj fabrikalarında Amerika'dan gümrüksüz olarak gönderilen parçalarla yapılmış ürünleri, sadece Meksika'da tamamlanmış bölümüne uygulanan katma değer vergisini ödeyerek, tekrar Amerika'ya göndermektedir. Hewlett-Packard, Wang, IBM gibi kuruluşlar maquiladoralardan imal edilmiş ürünleri dünyanın çeşitli yerlerinde satmaktadır(2). Amerikan Kongresi tarafından kabul edilen Kuzey Amerika Serbest

(*) H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

Ticaret Anlaşması (NAFTA) çerçevesinde bu tip örnekler daha da artacaktır.

Türkiye'de hissedilmeye başlayan ve 1995 yılında Avrupa Topluluğu ile gerçekleştirilecek Gümrük Birliği sonucunda kendisini daha belirgin bir şekilde gösterecek olan küreselleşme olgusu rekabet ortamını artıracaktır. Böyle bir ortama ayak uydurabilmek için işletmelerin yöneticileri ve çalışanları ile bir bütün olarak amaçlarını belirlemeleri ve bu amaca ulaşmak için ortaklaşa çalışmayı öğrenmeleri gerekmektedir. Sange (1990) işletmelerin 1990'lı yıllarda başarılı olmaları için çalışanların yaratıcı ve verimli olmalarının sağlanması gerektiğini savunmaktadır.(3) Bunun gerçekleşmesi için yöneticilerin ve çalışanların birbirleriyle dürüst bir şekilde iletişim içinde olmaları gerekmektedir. Honda firması, örneğin, bu prensibi uygulamaktadır. Performans, kalite, müşterinin memnuniyetinin sağlanıp sağlanmadığı ve rakipler hakkındaki bilgi, bütün çalışanlar arasında paylaşılmaktadır. Yöneticilerle çalışanlar arasında ortak hedefleri ön plana alan bir anlayış ve dayanışma vardır.

Küreselleşme süreci içinde, firmalardaki personelin bu sürecin gerektirdiği bakış açısına sahip olmaları için üç özelliğe ihtiyaç vardır(4).

- 1)Yerel pazarları anlayıp, kaynakları kullanma yeteneği;
- 2)Uluslararası rekabeti gözönüne alarak daha verimli olabilmeleri;
- 3)Uluslararası alanda yaratıcı olma ve birimler arasındaki bilgi transferine yardım edebilmeleridir.

Yukarıda sayılan özelliklerin bir yöneticide toplanması güç olduğundan, bilgi akışının verimli bir şekilde yapılması için etkili yöntemlerden yararlanılması gerekmektedir.

Üst düzey yöneticileri, işletmede çalışanların düşünce ve isteklerinin objektif olarak öğrenilmesi, personelin kendilerini organizasyonun ayrılmaz bir parçası olarak kabul etmeleri ve işletme fonksiyonlarının daha verimli bir şekilde gerçekleştirilmesi açısından ahenkli bir ortamın sağlanması için işletme içi anketlerden faydalanabilirler.

ANKETLER

Anket denildiği zaman genellikle, müşterilerin ürüne karşı tepkilerini ölçmek, davranışlarını incelemek ve tercihlerini saptamak için yapılan araştırmalar akla gelir. Bu tip anketler mektupla, telefonla veya kişisel görüşme ile yapılır.

İşletme içi anketler ise, organizasyonda çalışanların davranışlarının ve isteklerinin öğrenilmesi, performans ve verimlilik artışının sağlanması ve iletişimin kolaylaştırılması amacı ile yüz yüze veya önceden hazırlanmış soruların isim bildirilmeden cevaplandırılması yoluyla yapılır. Yüz yüze yapılan görüşmeler anlaşılmasız sorulara açıklık getirilmesi, görüşme yapana gözlem olanağı sağlanması ve duruma uyma esnekliği sağlayarak daha geniş bilgi toplanabilmesi açısından faydalıdır(5). Bununla beraber, gözlenen kişinin değişik davranışta bulunma ihtimali ve görüşmeyi yapanın duymak istediği cevapların verilebilme yüzdesinin artması gibi nedenlerle yüz yüze görüşme metodu istenen sonucu getirmeyebilir. Yazılı olarak yapılan anketler, anket amaçlarını iyi belirlemiş organizasyonlarda, yukarı doğru olan iletişimi kolaylaştırıp, astların üstlere isteklerini bildirip, geri bildirim almalarını sağlar. Aslında işletmelerde iletişim kesintisiz ve sağlıklı bir şekilde yapılırsa bu anketlere gerek duyulmaması gerekirdi. Fakat aşağıda belirtilen nedenlerden, astlarla üstler arasındaki iletişim engellenmektedir:

1) Değişik algılama: Örneğin pazarlama birim yöneticisinin satışlardaki düşüşü üretim birim yöneticisinden farklı biçimde algılayıp, bu doğrultuda çözüm getirmesi.

2) Kişilerin yalnızca duymak istediklerini işitme alışkanlığı: Örneğin eğer çalışanlar patronun kendilerini sevmediklerini düşünürlerse onun her hareketini bu düşünce yapısı içinde değerlendireceklerdir.

3) Statü: Yöneticileri duymak istemedikleri konulardan uzaklaştırabilir ve astların üstlere göndermek istedikleri sorunları kısıtlayabilir.

4) Organizasyon yapısı: Otokratik ve astlarla üstlerin arasında çok fazla hiyerarşik kademe sayısı (dikey farklılaşma) olan işletmelerde gönderilen mesajın içeriği saptırılabilir.

5) Aşırı bilgi yükü ve zaman yetersizliği: Modern yöneticiler bilgi-sayar tarafından üretilen enformasyonu düşünce süzgeçinden geçirip mantıklı bir karar verene kadar hem zaman kaybedebilirler hem de eldeki aşırı bilginin hangisinin önemli olduğu konusunda şüpheye düşebilirler.

6) İlgî: Mesajın alınması için mesajı alacak olan kişinin alınacak bilgiye ilgi duyması gerekir. Örneğin, astların verimliliklerini arttırmak için yönetim fazla mesai ödediği halde verimlilik artmamışsa bu, astların verimliliklerini arttırsalarsa iş yerinde işten çıkarılma olacaktır korkusundan kaynaklanabilir.

İşletme çalışanları tarafından cevaplandırılan anketler, yukarıda belirtilen iletişim kısıtlamalarını belli bir ölçüye kadar azaltabilir. Böylelikle, alt kademelerde çalışanların işletme politikaları hakkındaki düşünceleri, problemleri, işten tatmin olup olmadıkları ve istekleri üst düzey yöneticilerine iletebilir. Japon firması Matsushita, bu tip anketleri büyük ölçüde kullanmaktadır(6). Matsushita, alt düzeyde çalışanların tekliflerini, hem işletme içinde hem de dışında pazar paylarını nasıl arttırabilecekleri konusunda, dikkate almaktadır. Devamlı olarak vurgulanan husus, çalışanların ve dolayısıyla işletmenin ne şekilde daha iyiye gidebileceğinin araştırılması ve bulguların, üst düzey yöneticileri tarafından alt düzeye geri bildirimle, iletişim devamlılığının sağlanmasıdır.

Anketler kalite kontrolü ve verimlilik konusunda da faydalı olabilir. Deming (1986) toplam kalite kontrolünü, önleyici ve düzeltici yöntemlerle tüketici memnunluğunu yaratacak ve verimliliği arttıracak bir yönetim stratejisi olarak görür(7). Toplam kalite kontrolü hem standartın altında olan ürün sayısının sifıra düşürülmesini hem de işletmede çalışan herkesin ürününün planlama safhasından satış sonrası servise kadar sorumlu olmasını gerektiren, müşterinin üründen memnun kalmasını sağlayacak kaliteyi arttırıcı işlemlerden oluşur.

İşte bu aşamada anketler istenilen kalitenin sağlanıp sağlanmadığını, nerede ne gibi değişikliklerle kalitenin ve verimliliğin arttırılabileceğini, müşterinin üründen tam olarak tatminini gerçekleştirmek için neler yapılması gerektiğini üst düzey yöneticilerine gösterebilir. İngiliz Havayolları şirketi, çalışanların anket yoluyla verdiği cevaplar sayesinde müşterilerine verdiği hizmetin kalitesini arttırıp, atıl kapasiteyi azaltarak dünya havayolları kuruluşları içinde hem müş-

teri tatminkarlığı hemde gelir açısından ön sıralarda yer almayı başarmıştır.

Anketler yetersizlikleri ortaya çıkarıp, israfı belirleyip, işletmenin amacına ulaşip ulaşamadığı konusunda bir çeşit kontrol rolü oynayabilir.

SONUÇ

Daha önce genellikle işletme dışına yönelik anketlerin, küreselleşme süreci içerisinde işletme içinde de önemli olduğu görülmektedir. Göz önünde tutulması gereken faktör, işletme içi anketlerin faaliyet raporlarından farklı olarak sadece istatistiki bilgi toplamak değil, alt düzeyde çalışanların istek ve problemlerini analiz etme esasına dayanmasıdır. Bu tip anketlerin başarıya ulaşabilmesi için sürekli olarak yapılması gerekir.

İşletmelerin demokratik veya otokratik bir liderlik yapısına sahip olmaları ve mekanik (üst merkezli) ya da organik (katılımcı) yönetim tarzı ile yönetilmeleri anketlerin kullanılma tarzını ve sıklığını etkileyecektir. Otokratik ve mekanik bir yönetimde anketlerden faydalanma şansı düşüktür. Anketlerin kullanılmasında en büyük sakınca organizasyonun işleyişi konusunda elde edilen bilgilerin üst yönetim tarafından kullanılmamasıdır. Bu durumda çalışanlar hiç olmazsa içimizi döktük gibi bir anlayış içine girebilirler ve yönetime pek fazla bir tepki göstermezler. Diğer bir hareket tarzı ise, anketle ortaya çıkan problemlere yönetimin kayıtsız kalması sonucu yönetime olan güvenin kaybolması, moralin bozulması, dışlanma hissi ve iş yapma isteğinin azalıp verimliliğe zarar vermesidir. Çalışanları şirketin bir parçası olarak kabul eden, onların isteklerini dikkate alan, grup harmonisini sağlayan, karar vermede katılımcı hareket eden, sağlıklı iletişim kurulmasını temin eden, toplam kalite kontrolüne önem veren ve dünyadaki rekabet koşullarını gözönüne alan şirketler başarıya ulaşacaktır.

KAYNAKLAR

1. **Forbes**. "U.S. Firms with the Biggest Foreign Revenues" July 23, 1990. 362, 364.
2. **Business Week**. "Mexico: A New Economic Era" by Stephen Baker, Elizabeth Weiner and Amy Borrus. 12 Nov. 1990. 102, 105.
3. Senge Peter M. (1990). "The Fifth Discipline". Doubleday New York.
4. Barlett, A and S.Ghoshal (1992) "What is a Global Manager?" **Harvard Business Review** (Sept.-Oct.) p. 78-79.
5. Arpacı, T.D.Y. Ayhan, E. Böge, D. Tuncer, M.M.Üner (1992). "Pazarlama". Gazi Yayınları, Ankara.
6. Pascale, R. Tand A.G. Athos (1981). "The Art of Japanese Management" Warner Books. New York.
7. Deming W.E. (1986). "Out of the Crises". MIT Center for Advanced Engineering Study. Cambridge, Massachusetts.

ORGANİZE ALIŞVERİŞ MERKEZLERİNDEN YARARLANAN TÜKETİCİLERİN BU MERKEZLERE İLİŞKİN YAKLAŞIMLARI

Yrd. Doç. Dr. Sanem ALKIBAY ()*

*Yrd. Doç. Dr. Aydın ÜNSAL (**)*

GİRİŞ

Günümüzde tüketiciler, yoğun çalışma ortamı gereği alışverişe az zaman ayırmakta ve ayırdıkları zamanda da maksimum fayda elde etmeyi amaçlamaktadırlar. Bu nedenle tüketiciler kolay ulaşılabilir, aradıklarını toplu halde bulabilecekleri ve bir defada toplu alışveriş yaparak gereksinimlerini giderebilecekleri mekanlara yönelmektedir. Bu gereksinimi karşılamaya yönelik olarak geliştirilen organize alışveriş merkezleri (Shopping Center-Mall) gelişmiş ülkelerde 1920'lerden beri faaliyet göstermektedir. ülkemizde ise batılı anlamda hizmet veren bu tür organize alışveriş merkezleri 5 yıllık bir geçmişe sahiptir.

Organize alışveriş merkezleri "Planlanmış bir mimari yapı bütünü içinde birden çok departmanlı mağaza ile küçük büyük perakendeci ünitelerin, kafeterya, restoran, eğlence merkezi, sinema, sergi salonu, banka, eczane vb. işletmelerin de içinde yer aldığı, satış alanı 5.000 m² den başlayıp 80.000 m² ye kadar değişebilen ve tek bir merkezden yönetilen komplekslerdir (Beddington 1992:8, Pride and Ferrel 1983: 275; Casazza, Spink 1986:1).

(*) Gazi Üniversitesi, Ticaret ve Turizm Eğitim Fak. İşl. Muh. ve Tic. Eğitimi Bölümü

(**) Gazi Üniversitesi İ.İ.B.Fak. Ekonometri Bölümü.

Organize alışveriş merkezleri örgütlü perakendecilik sistemi olması nedeniyle tüketicilere bir dizi olanaklar sunmaktadır. Öncelikle organize alışveriş merkezleri planlanmış bir mimari yapı bütünü içinde alışverişe uygun bir ortam yaratarak, seçilmiş ticari kuruluşları kiracı karışımı içine almakta ve kiracıları da merkez içinde sattıkları ürün, bazında birbirini tamamlayacak şekilde, gruplandırarak konumlandırmaktadır. Bu özellik tüketicilerin alışverişlerini kolaylaştırmakta ve alışverişten haz duyar hale getirmektedir. Ulaşım kolaylığı, yeterli otopark alanının bulunması, merkez içi güvenliğinin sağlanması ve en önemlisi geleneksel alışveriş merkezlerine nazaran tatil saatlerinde de hizmet veriyor olması organize alışveriş merkezlerinin tüketicilerce tercih edilme nedenleri olmaktadır.

Organize alışveriş merkezleri günümüzde sadece alışveriş yapılan yerler olmayıp, hem sosyal hemde kültürel etkinliklerinde sunulduğu mekanlar olma özelliğine sahiptir. Bu yönüyle organize alışveriş merkezleri değerlendirildiğinde, tüketicileri cezbediği ve geleneksel alışveriş merkezlerine kıyasla daha çok tercih edildiği görülmektedir.

Organize alışveriş merkezlerinin doğup geliştiği ülke olan ABD'de, 1960 yılında 4.500 organize alışveriş merkezi bulunmakta ve toplam perakende satışlarının % 14'ü bu merkezlerce yapılmaktaydı. 1975'de ise bu sayı 16.400'e yükselmiş ve toplam perakende satışlardaki pay % 33'e ulaşmıştır. 1987'de ise organize alışveriş merkezlerinin sayısı 30.000 dolayında olmuştur. O gün için ABD'deki perakende satışlarının % 50'den fazlasının bu merkezlerde yapıldığı (yaklaşık 676 milyar Dolar) ve Amerikan iş gücünün % 8'inin, bu merkezlerde çalıştığı saptanmıştır. Ayrıca GSMH'nın da % 13'ünün buradan sağlandığı belirlenmiştir. (Feinberz, Meoli 1991:426; Keinfeld 1986:3; Turchiana 1990 : 36-39).

1992 yılında açılan ve ABD'nin en büyük organize alışveriş merkezi olan "Mall of America" nın bir yöneticisine göre; 1996'da merkezlerini yılda yaklaşık 40 milyon dolayında kişinin ziyaret etmesi ve 1 milyar Dolarlık satış yapması beklenmektedir. (The Economist Ağustos 1992:25).

ABD'de olgunluk dönemini yaşayan organize alışveriş merkezleri günümüzde tüketicilerce bu kadar çok tercih edilirken acaba

Türkiye'de organize alışveriş merkezlerine ,tüketicilerin yaklaşımı ne düzeydedir? Henüz 5 yıl gibi kısa bir geçmişi olan bu sektöre yatırımcılar sıcak bakmaktadır. Bugün Ankara'da Atakule ve Karum, İstanbul'da ise Galleria, Atrium, Capitol ve Akmerkez olmak üzere çeşitli tiplerde faaliyet gösteren 6 organize alışveriş merkezi bulunmaktadır. (Bkz. ALKİBAY 1994:22-31). Ayrıca inşaatı süren ve yakında faaliyete geçecek olan yeni organize alışveriş merkezleri de bulunmaktadır. Son yıllarda şehir merkezlerinin giderek kalabalıklaşması, yaşamın şehir merkezlerinden banliyölere doğru kayması, otomobil sayısındaki artış ve buna paralel olarak otoyol ve çevre yolu bağlantılarının yapılması bu sektöre olan ilgiyi giderek arttıracığı yönündedir. Bu amaçla tüketicilerin organize alışveriş merkezlerine bakış açılarının belirlenmesinin yararlı olacağı düşüncesi ile bu araştırma yapılmıştır.

ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırmanın amacı; tüketicilerin satın alma davranışlarına bağlı olarak alışverişleri için neden organize alışveriş merkezlerini tercih ettikleri, bu tercihlerinde rol oynayan önemli faktörlerin neler olduğu ve organize alışveriş merkezleri tercih ediliyorsa, bu tür merkezlerden öncelik sırasına göre ne tür gereksinimlerini karşıladıkları gibi sorulara yanıt aramak ve bu konudaki belirsizlikleri giderip, tartışma ortamı yaratmaktır.

YÖNTEM

Araştırma için bilgiler Ankara ve İstanbul'da faaliyet gösteren 4 organize alışveriş merkezinden tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılarak seçilen deneklerden sağlanmıştır. Bu organize alışveriş merkezleri Ankara'da Atakule ve Karum, İstanbul'da ise Galleria ve Atrium'dur.

Anket 250 kişiye uygulanmış, ancak 216 anket değerlendirilmeye alınmıştır.

ARAŞTIRMANIN KISITLARI VE VARSAYIMLARI:

Anketimiz Ankara ve İstanbul'da toplam 216 kişiye uygulanmıştır. Bu şehirlerin seçilmiş olmasının nedeni organize alışveriş merkezlerinin bu şehirlerde hizmet veriyor olmasıdır.

Araştırmaya katılan deneklerin gerçekçi ve güvenilir olarak soruları cevaplandırıdıkları ve hedef alınan ana kitleyi temsil ettikleri varsayılmaktadır.

ARAŞTIRMANIN BULGULARI:

Ankete katılan deneklerin % 50.9'u kadın, % 49.1'i erkektir.

Deneklerin % 33.8'i 18-25 yaş; % 29.6'sı 25-35 yaş; % 26.9'u 35-50 yaş; % 8.8' i 50-65 yaş ve % 0.9' u 65 ve daha yukarı yaş grubuna dahildir.

Ankete katılanların % 1.4'ü işçi; % 18.5'i memur; % 29.6'sı serbest çalışan; 15.3'ü ev kadını; % 25'i öğrenci, % 10.2'si de diğer meslek gruplarına dahildirler.

Eğitim düzeyleri açısından ise; % 3.2'i ilkokul mezunu % 4.2'si orta okul mezunu; % 32.4'ü lise mezunu; % 44.4'ü üniversite mezunu; % 15.7'si üniversite öğrencisidir.

Ankete katılanların % 2.8'i 1.000.000 - 1.500.000 TL . ; % 12' si 1.500.000-2.500. 000 TL.; % 32. 9 ' u 2.500.000-5.000. 000 TL; % 25 ' i 5.000. 000-6.000. 000 TL; % 27.3' ü ise 6.000. 000 TL.' den fazla aylık gelire sahiptir (Anket 1991 yılında uygulandığı için gelir grupları o dönemi yansıtabilecek şekilde gruplandırılmıştır.)

Tablo-1: Ankete Katılma Gün ile, O Anda Organize Alışveriş Merkezinde Bulunma Amacının Dağılımı

	Pzts.	Salı	Çrşb.	Prşb.	Cuma	Cts.	Pazar	Toplam
Alış veriş	9	9	8	6	16	26	22	96
	9.4	9.4	8.3	6.3	16.7	27.1	22.9	
	56.3	56.3	29.6	50.0	47.1	53.1	35.5	44.4
Gezme	4	4	10	6	8	19	24	75
	5.3	5.3	13.3	8.0	10.7	25.3	32.0	
	25.0	25.0	37.0	50.0	23.5	38.8	38.7	34.7
Bilgi edinme	3	1	7	-	1	4	4	20
	15.0	5.0	35.0		5.0	20.0	20.0	
	18.8	6.3	25.9		2.9	8.2	6.5	9.3
Eğlenme	-	-	1		8		9	18
			5.6		44.4	-	50.0	
			3.7		23.5		14.5	8.3
Diğer	-	2	1		1		3	7
		28.6	14.3	-	14.3	-	42.9	
		12.5	3.7		2.9		4.8	3.2
Toplam	16	16	27	12	34	49	62	216
	7.4	7.4	12.5	5.6	15.7	22.7	28.7	100.0

Organize alışveriş merkezinde ankete katılan deneklerden % 44.4'ü alışveriş için, % 34.7'si gezmek için, % 9.3'ü bilgi edinmek için, % 8.3'ü eğlenmek için ve % 3.2'si de diğer nedenlerden dolayı organize alışveriş merkezinde bulunmaktadır (Tablo-1).

(*) Her bir karedeki 1. rakam mutlak değer, 2.rakam satır %' si,3. rakam sütun %'si dir.

Pazartesi ve Salı günü ankete katılanların (her biri toplamın % 7.4'ü) % 56.3'ü alışveriş için, % 25.0'ı ise gezmek için; Çarşamba günü

(toplamın % 12.5'i) % 29.6'sı alışveriş, % 37.0'ı gezmek, % 25.9'u da bilgi edinmek için; Perşembe günü (toplamın % 5.6'sı) % 50.0'si alışveriş, % 50.0'si gezmek için; Cuma günü (toplamın % 15.7'si) % 47.1'i alışveriş, % 23.5'i gezmek, % 23.5'i de eğlenmek için; Cumartesi (toplamın % 22.7'si) % 53.1'i alışveriş, % 38.8'i gezmek, % 8.2'si bilgi edinmek; Pazar günü ise (toplamın % 28.7'si) deneklerin % 35.5'i alışveriş, % 38.7'si gezmek, % 6.5'i bilgi edinmek, % 14.5'i de eğlenmek için organize alışveriş merkezinde bulunmaktadır (Tablo-1)

Yapılan X^2 testi sonucunda, $\alpha=0.05$ anlamlılık düzeyinde organize alışveriş merkezine gidilen gün ile orada bulunma amacının ilişkisi olduğu belirlenmiştir (Tablo-1).

Bu sonuç doğrultusunda, organize alışveriş merkezlerinin hafta sonları gezmek, hoşça vakit geçirmek aynı zamanda da alışveriş yapmak amacıyla tüketiciler tarafından tercih edilen yerler olduğunu söyleyebiliriz (Cumartesi ve Pazar günleri alışveriş ve gezmek için, Cuma ve Pazar günleri eğlenmek amacıyla tercih edilmektedir).

Tablo-2: Öncelik Sırasına Göre Organize Alışveriş Merkezlerinden Karşılanan İhtiyaçların Dağılımı

	Giyim	Ev Eşyası	Bujiteri Hediye-lik	Hazır Yiyecek	Diğer İhtiyaçlar
Tercih yok	50 23.1	182 84.3	84 38.9	139 64.4	205 94.9
1.sıra	110 50.9	15 6.9	60 27.8	23 10.6	
2.sıra	40 18.5	8 3.7	63 29.2	29 13.4	11
3.sıra	12 5.6	9 4.2	9 4.2	19 8.8	5,1
4.sıra	4 1.9	2 9	- -	6 2.8	
Toplam	216 100.0	216 100.0	216 100.0	216 100.0	216 100.0

Deneklerin % 50.9'u giyim ihtiyacını 1.öncelik sırasında, % 29.2'si bujiteri ve hediye-lik eşya ihtiyacını 2. öncelik sırasında,

% 8.8'i hazır yiyecek ihtiyacını 3. öncelik sırasında organize alışveriş merkezlerinden karşılamaktadırlar. Ev eşyası ihtiyacının genellikle bu tür alışveriş merkezlerinden karşılanmadığı görülmektedir (Tablo-2).

Türkiye'deki organize alışveriş merkezleri üzerinde yaptığımız araştırma sonucunda, merkez kiracı karışımı içindeki anafaaaliyet alanları arasında ilk sırayı giyimin aldığı görülmektedir. Bu da organize alışveriş merkezlerinde, tüketici gereksinimlerini karşılamaya yönelik olarak, giyim eşyası satan mağazalara daha çok yer verilmesinin doğru bir karar olduğunu göstermektedir.

Ancak, acaba organize alışveriş merkezi yöneticileri kiracı karışımını belirlerken tüketicilerinin öncelik sırasına göre gereksinimlerini cinsiyet açısından değerlendirmeli midir? İşte bu soruya cevap aramaya yönelik olarak yaptığımız X^2 testi sonucunda, $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinde, cinsiyetle organize alışveriş merkezlerinden karşılanan ihtiyaçların öncelik sıralaması arasında bir ilişkinin olmadığı belirlenmiştir.

Tüketici davranışları açısından bu sonuç bize, organize alışveriş merkezlerindeki kiracı karışımı ve mal bileşiminin belirlenmesinde cinsiyet değişkeninin önemli olmadığını ortaya koymaktadır. Organize alışveriş merkezlerinden öncelik sırasına göre giyim ihtiyacını karşılamamanın gelir düzeyiyle ilişkisi X^2 ile test edildiğinde ($\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinde), bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Bu ilişki bize, organize alışveriş merkezlerinin giyim gereksinimini karşılama açısından üst düzey gelir grubuna dahil tüketicilere yönelik hizmet verdiğini göstermektedir.

Organize alışveriş merkezleri üzerinde yaptığımız araştırmada, Karum, Galleria ve Capitol'un kiracı karışımında dünyaca ünlü markaların ve firmaların yer aldığı görülmüştür. Dolayısıyla kaliteli ürünler fiyat değişkenini de etkileyerek hedef kitleyi üst düzey gelir grubu olarak belirlemektedir. Bu da organize alışveriş merkezlerinin pahalı yerler olduğunu belirten tüketicilerin haklılığını ortaya koymaktadır.

Anketimize farklı eğitim düzeyinde denekler katılmıştır. Bu deneklerin öncelik sırasına göre organize alışveriş merkezlerinden giyim gereksinimlerini karşılamalarıyla, eğitim düzeyleri arasında

bir ilişkinin bulunmadığı yapılan X^2 testi sonucu belirlenmiştir ($\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinde). Bu sonuç ülkemizde gelir düzeyinin, eğitimle doğru orantılı olmadığı yargısına varmaya olanak vermektedir. Eğitim düzeyleri düşük olup gelirleri yüksek olanlar, giyim gereksinimlerini öncelik sırasına göre, organize alışveriş merkezlerinden karşılayabilmektedir.

Tablo-3: Alışverişler için Organize Alışveriş Merkezlerinin Seçilme Nedenlerinin Dağılımları

	Aranılan toplu halde bulunması	Hem eğlence hem alışveriş	Çocuklar eğl. merk. alış.rahat.	Albenisi ilgi çekiyor	Tatilde açık	Diğer nedenler
Tercih yok	43 19.9	105 48.6	177 81.9	128 59.3	81 37.5	196 90.7
1. sıra	120 55.6	32 14.8	3 1.4	11 5.1	40 18.5	
2. sıra	39 18.1	39 18.1	10 4.6	29 13.4	50 23.1	
3. sıra	11 5.1	29 13.4	11 5.1	20 9.3	27 12.5	20 9.3
4. sıra	3 1.4	8 3.7	4 1.9	25 11.6	12 5.6	
5. sıra	-	3 1.4	10 4.6	3 1.4	6 2.8	
6. sıra	-	-	1 .5	-	-	
Toplam	216 100.0	216 100.0	216 100.0	216 100.0	216 100.0	216 100.0

Aranılanların toplu halde bulunması 1. öncelik sırasında (% 55.6), organize alışveriş merkezlerinin tatilde açık olması 2. sırada (% 23.1), hem eğlenilip hem de alışveriş yapılması % 13. 4 ile 3. sırada (%13. 4), organize alışveriş merkezlerinin albenisinin ilgi çekmesi % 11.6 ile 4. sırada, çocuklar eğlence merkezindeyken daha rahat alışveriş yapılması % 4.6 ile 5. sırada gösterilmektedir (Tablo-3).

Bu bulgular bize, organize alışveriş merkezlerinin tüketicilerin her türlü gereksinimlerini karşılayabildikleri ve diğer yerlere göre tatilde de açık oldukları için tüketicilerce tercih edildiğini göstermektedir.

Günümüzde yoğun çalışma temposu içinde tüketicilerin alışverişe az zaman ayırmaları, doğal olarak fazla dolaşmadan aradıklarını toplu halde bulma isteği yaratmaktadır. Ayrıca alışverişe çalışma saatlerinin dışında zaman ayırmaları, doğal olarak geç saatlere kadar açık ve pazar günleri de hizmet veren organize alışveriş merkezlerinin tercih edilmesine neden olmaktadır.

Anket sonucuna göre, üçüncü sırada, hem eğlenme hem de alışveriş yapabileceği yer almaktadır. Bu da bize organize alışveriş merkezlerinin alışverişinde ötesinde, sosyal ve kültürel hizmetlerin de sunulduğu yerler olduğunu göstermektedir. Organize alışveriş merkezleri yöneticileriyle yaptığımız görüşmelerde, bu tür alışveriş merkezlerinin alışveriş dışında hoşça vakit geçirmek için gelinen bir uğrak yeri olduğu ve merkez yönetimince yapılan araştırmalarla, hafta sonları hedeflenenin de üstünde ziyaretçi akımına uğradıkları öğrenilmiştir.

Yapılan X^2 testi sonucunda $\alpha=0.05$ anlamlılık düzeyinde, öncelik sırasına göre arananların toplu halde bulunduğu için organize alışveriş merkezlerinin tercih edilmesi ile cinsiyet arasında bir ilişkinin olmadığı belirlenmiştir. Dolayısıyla, hem kadın hem de erkeklerin organize alışveriş merkezlerinden alışveriş yapmak istemelerinin öncelikli nedeni, gereksinim duydukları mal ve hizmetleri toplu halde bulabilmeleridir.

Acaba bütün organize alışveriş merkezleri, tüketicilere aradıkları her türlü gereksinimlerini toplu halde sunabiliyorlar mı? İşte bu soruya yanıt aramak amacıyla yapılan X^2 testi sonucunda, $\alpha=0.05$ anlamlılık düzeyinde, her bir organize alışveriş merkezinin kendine özgü kimliği ile, o merkezin öncelik sırasına göre arananların toplu halde bulunmasından dolayı seçilmesinin bir ilişkisi olmadığı belirlenmiştir. Buradan çıkan sonuçla diyebiliriz ki; organize alışveriş merkezlerinin kimliği ne olursa olsun, tüketicilerce tercih edilmelerinin 1. öncelikli nedeni, gereksinim duyulabilecek mal ve hizmetleri toplu halde bünyelerinde bulundurmalarıdır.

Organize alışveriş merkezlerinin alışverişler için tercih edilmesinde ikinci öncelik sırasında yer alan tatilde açık olma faktörü cinsiyet değişkeni gözönüne alınarak X^2 ile test edildiğinde $\alpha=0.05$ anlamlılık düzeyinde aralarında bir ilişkinin olmadığı belirlenmiştir. Bu da hem kadın, hem de erkeklerin organize alışveriş merkezlerinin tatilde açık olmasından etkilendiklerini göstermektedir.

Organize alışveriş merkezlerinin özelliklerinden biri de çalışma saatlerinin geleneksel alışveriş merkezlerine göre daha uzun olmasıdır. Bu özelliğin öncelik sırasına göre tüketicilerce tercih edilmesinin meslek gruplarıyla bir ilişkisi var mıdır? sorusuna yanıt almak için yapılan X^2 testi sonucunda, $\alpha=0.05$ anlamlılık düzeyinde bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir.

İşçi ve serbest çalışanlar 1. öncelik sırasında tercih ettikleri tatilde açık olma faktörünü, memur ve öğrenciler 2. sırada, ev kadınları ise. 3 sırada tercih etmişlerdir.

Tablo-4: Organize Alışveriş Merkezlerinin Düzenleniş Ve Sunuş Şeklini, Tüketicileri Plansız Alışverişe Yöneltilip Yöneltilmediğinin Dağılımı

	n	%
Yöneltiliyor(evet)	106	49.1
Yöneltilmiyor(hayır)	78	36.1
Frenliyor	32	14.8
Toplam	216	100.0

Ankete katılanların % 49.1'i organize alışveriş merkezlerinin düzenleniş ve sunum şekillerinden etkilenerek plansız alışverişe yönelmektedir. Deneklerin % 36.1'i ise bu tür çekici düzenleniş ve sunum şekillerinden etkilenmeyerek plansız alışveriş yapmamaktadır. Organize alışveriş merkezlerinin düzenleniş ve konum şekillerinin cazibesinden deneklerin % 14.8'i etkilenmekle beraber, bu etkileniş plansız alışverişe dönüşmemektedir. (Tablo-4).

Ankete katılanların yarısından fazlasının (% 63.9) organize alışveriş merkezlerinin düzenleniş ve sunuş şekliinden etkilenmesi, organize alışveriş merkezlerinde fiziki yapı, dizayn, oluşturulan at-

mosfer ile çekici sunuş şeklinin tüketiciler üzerinde kar etkili olduğunu ve bu yolla satışların artırılacağı ortaya koymaktadır.

Ayrıca yapılan X^2 testi sonucunda düzeyinde $\alpha=0.05$ anlamlılık düzeyinde, tüketicilerin geliri ile organize alışveriş merkezlerinin düzenleniş ve sunum şekline etkilenerek plansız alışverişe yönelme arasında bir ilişkinin olmadığı sonucuna varılmıştır. Buna göre organize alışveriş merkezleri fonksiyonel ve görkemli mimari yapı, canlı atmosfer ve etkin sunum şekilleriyle her gelir grubundan tüketiciyi etkileyerek plansız alışverişe yönlendirebilmektedir.

Tablo-5. Organize Alışveriş Merkezi Yönetimince Düzenlenen Ortak Tutundurma Faaliyetlerinin, Tüketicileri O Merkezden Satın Almaya Özendiren Özendirmediğinin Dağılımı

	n	%
Evet	71	32.9
Hayır	113	52.3
Farkında değilim	32	14.8
Toplam	216	100.0

Organize alışveriş merkezlerinde ankete katılan deneklerin yarısından fazlası (% 67.1'i) organize alışveriş merkezi yönetimince düzenlenen ortak tutundurma faaliyetlerinden etkilenmemektedir. Üstelik etkilenmeyenlerin % 14.8'i ise, bu tür bir ortak tutundurma faaliyetlerinin olduğunun bile farkında değildir (Tablo-5).

Bu veriler doğrultusunda, eğer organize alışveriş merkezi yönetimince planlanacak ortak tutundurma faaliyetleriyle satışların artırılması düşünülüyorsa, merkez yönetiminin daha çarpıcı, ilgi uyandırıcı ve tüketiciyi harekete geçirerek satın almaya yöneltecek ortak tutundurma faaliyetleri uygulaması gerekmektedir.

Yapılan X^2 testine göre, ($\alpha=0.05$ anlamlılık düzeyinde) organize alışveriş merkezi yönetimince hazırlanacak ortak tutundurma faaliyetlerinin de, cinsiyet ve yaş grubu değişkenlerinin birinci derecede gözönüne alınmasının gereksiz olduğu görülmektedir.

Tablo-6. Organize Alışveriş Merkezleri Yaygınlaştırılmalı mı? Sorusuna Verilen Yanıtların Dağılımı

	n	%
Evet	106	49.1
Hayır	78	36.1
Toplam	216	100.0

Organize alışveriş merkezlerinde ankete katılan deneklerin % 95.8'i bu tür alışveriş merkezlerinin yaygınlaştırılmasını istemektedir. Bu tür merkezleri gereksiz bulanlar ise % 4.2'dir (Tablo-6).

Buradan elde edilen sonuca göre; organize alışveriş merkezlerinde ankete katılan deneklerin tamamına yakın bir bölümü bu tür merkezlerin faaliyetlerini beğenmekte ve yaygınlaştırılmasını istemektedir.

Organize alışveriş merkezlerinde ankete katılan deneklerin % 57.9'u bu konuda herhangi bir öneride bulunmamıştır. Deneklerin % 11.6'sı bu tür merkezlerin ucuz olmasını, %3.7'si her seviyedeki tüketiciye hitap etmesi gerektiğini, % 3.2'si dinlenilebilecek yerlerin artırılmasını, % 2.8'i ünlü ve büyük mağazaların daha çok açılmasını, % 2.8'i çocuklu ailelerin daha rahat alışveriş yapabilmeleri için güvenilir kreş ve yuvaların açılmasını, %2.8'i gıda maddeleri satan yerlerin açılmasını, % 2.3'ü ulaşımın zor olması nedeniyle organize alışveriş merkezi yönetiminin semtlere servisler düzenlemesini istemektedir. Ayrıca ankete katılanların % 1.9'u eğlence merkezlerinin artırılmasını, % 1.9'u aynı tür ürünleri satan mağazaların organize alışveriş merkezlerinin belirli bölgelerinde toplanmasını, % 1.4'ü otoparkların yetersiz kaldığını ve kapasitesinin artırılması gerektiğini, % 1.4'ü kültürel ve sanatsal etkinliklerin olması gerektiğini, % 9'u güvenlik önlemlerinin artırılması gerektiğini, %5'i ani durumlar için sağlık kabininin bulunması gerektiğini, %5'i havalandırmanın daha iyi olması gerektiğini, %5'i sinema, tiyatro gibi sanat merkezlerinin açılmasını, %5'i ürün çeşitlerinin artırılmasını ve %5'i de organize alışveriş merkezlerinin daha üst düzey gelir grubuna dahil tüketicilere yönelik hizmet vermesinin daha iyi olacağını önermektedir. (Tablo-7). Deneklerin % 15.3'ü organize alışveriş merkezlerinin ucuz ve her gelir grubuna hitap eder

biçimde olmasını önermektedir. En yüksek düzeyde öneri bu noktada görülmektedir. Ayrıca tüketiciler, organize alışveriş merkezlerine geldiklerinde çok vakit geçirdikleri için dinlenebilecek yerlerde aramaktadır. Bu açıdan öneriler içinde 3. sırayı oturabilecek yerlerin artırılması almaktadır. Tüketiciler her türlü gereksinimlerini karşılamak amacıyla organize alışveriş merkezlerinin kiracı karışımı içinde büyük departmanlı mağazaları ve gıda ürünü satan birimleri de görmek istemektedirler.

Tablo-7. Organize Alışveriş Merkezlerinde Ankete Katılanların Bu Tür Merkezlere Yönelik Önerilerinin Dağılımı

	n	%
Öneri yok	125	57.9
Ucuz olması	25	11.6
Dinlenebilecek yerlerin çoğaltıl.	7	3.2
Kültürel etkinliklerin olması	3	1.4
Eğlence merkezleri açılsın	4	1.9
Ünlü ve büyük mağazalar açılsın	6	2.8
Çocukların bakılabile. kreş ve yuva	6	2.8
Güvenlik önlemleri artırılsın	2	0.9
Sağlık kabini olmalı	1	0.5
Havalandırma iyi çalışsın	1	0.5
Gıda maddeleri satan mağ. olmalı	6	2.8
Semtlere servis düzenlenmeli	5	2.3
Sinema-tiyatro gibi sanat merkez.	1	0.5
Ürün çeşitleri artırılmalı	1	0.5
Daha üst kesime hitap etmeleri	1	0.5
Her seviyeye hitap etmeleri	8	3.7
Otopark kapasitesi artırılmalı	3	1.4
Ürünler katlara ve bölgelere göre ayrılsın	4	1.9
Toplam	216	100.0

SONUÇ

Günümüzde sayıları hızla artan organize alışveriş merkezlerine, hem tüketicilerin hemde yatırımcıların giderek olumlu yaklaşımları gözlenmektedir.

Yaptığımız araştırma sonucuna göre organize alışveriş merkezlerinin verdiği hizmetleri bilen tüketicilerin hemen hemen tamamı organize alışveriş merkezlerinin yaygınlaştırılmasını istemektedir. Ancak batıdaki örnekleri gibi organize alışveriş merkezlerinin şehir dışında kurulması halinde, ulaşımın sorun olacağı ve çok zaman gerektireceği fikri, ankete katılanların yarısının ortak görüşü olmaktadır.

Tüketicilerin organize alışveriş merkezlerini tercih etmelerinin öncelikli nedeni, bu tür merkezlerde aranılanların toplu halde bulunması ve açık olmasıdır.

Organize alışveriş merkezlerinden tüketiciler, 1. öncelik sırasında giyim gereksinimlerini karşılamaktadır. Bunu bujiteri hediye eşya ve hazır yiyecek izlemektedir.

Yaptığımız araştırma sonucuna göre, hali hazırda faaliyet gösteren organize alışveriş merkezleri üst düzey gelir grubuna hitap etmektedir.

Bize göre organize alışveriş merkezi kurmayı planlayan yatırımcıların öncelikle hedef tüketici kitlesini belirleyebilmek için tüketici eğilim anketi düzenlemeli ve buna bağlı olarak kiracı karışımını oluşturmalıdır.

KAYNAKÇA

- ALKIBAY, Sanem. "Organize Alışveriş Merkezlerinin Yönetimi ve Türkiye'deki Örneklerinin İncelenmesi", Pazarlama Dünyası, Sayı: 48 Tem-Ağu. 1994.
- BEDDINGTON, Nadine., Design for Shopping Centers, Butterworth Scientific, 1982.
- CASAZZA, A.J. ve F.H. Spink., Shopping Center Development Handbook, Washington: Urban Land Institute, 1986.
- FEINBERG, A.R. ve J. MEOLL., "A Brief History of The Mall" Advances In Consumer Research, 18 Şubat 1991.
- KEINFELD, N., "Why Everyone Goes To The Mall", The New York Times, 21 Aralık 1986.
- PRIDE, W.M. ve O.C. FERREL., Marketing Basic Concepts and Decisions, Boston: Houghon Mifflin Company, 1983.
- THE ECONOMIST, "Retailing: Decline And Mall", The Economist, 29 Ağustos 1992.
- TURCHIANA, F. , "The Clnmallng Of America", American Demographics, Nisan 1990.

DO WOMEN ACCOUNTING STUDENTS OUTPERFORM MEN? A QUEST FOR UNIVERSAL TRAITS

This study investigates the patterns of academic performance by gender in a developing country in a stereotypical male profession and non-feminine career path. Data are gathered from Business Administration students of Bilkent University, Turkey. The findings of the present study correlates with earlier studies in western cultures in that (1) female accounting students outperform male accounting students significantly, (2) the interactive relationship between the gender of the instructor and the gender of the students suggest that female students do significantly better with female instructors.

Doç. Dr. Gülnur MURADOĞLU ()*

Doç. Dr. Can ŞİMGA MUĞAN ()*

*Yrd. Doç. Dr. Dilek CİNDÖĞLU (**)*

INTRODUCTION

This study investigates the patterns of academic performance by gender in a developing country in a stereotypical male profession and non-feminine career path. This research reports on the results of a study on performances of Business Administration students in Accounting courses by gender in a Turkish University. Thus an attempt is made to discover if there exist universal traits in student performances by gender.

Turkey is a non-western, Islamic, developing country in which education as an institution has been revised by the reforms of Ataturk upon the establishment of the Turkish Republic in 1923. These reforms include: (1) the adoption of latin alphabet instead of the arabic alphabet as the medium of instruction, (2) compulsory five year primary education for both boys and girls at the age of seven, and (3)

(*) Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi

(**) Bilkent Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi

secularization of education. As a result of these reforms, the institutional limitations that existed before the Republic were eliminated to some extent.

Following the establishment of the Republic, the number of girls in primary education, high schools and higher education has increased significantly [Öncü, 1979, Erkut 1982]. Even though the institutional limitations have been eliminated by these reforms to a great extent, the cultural prejudice towards women's role in the society still exist. Women's primary role is still defined by the domestic sphere, as mothers and housewives [Ergüder, Esmer & Kalaycıoğlu, 1991]. This prejudice influences the ratio of female to male at all levels of enrollment. Gender discrimination becomes significant especially after primary school. The ratio of girls to boys decrease tremendously from 48 % in Primary to 35% in Junior High school level. However., this ratio stays almost constant at 32% at the university level [Gök, 1989]. This finding suggests that women who have the opportunity to attend high school use this opportunity to continue in higher education. Therefore, the inquiry of success of female students in college becomes more interesting in the Turkish context.

In the last decade, percentage of female students in total student body has increased substantially from 26% in 1980 to 32% in 1985 [Gök,1989] but their performances have not been studied in detail yet. The existing studies on education and women in Turkey, mainly focus on demographic and geographical aspects of education and concludes the ways in which women are disadvantaged [Gök, 1989, Erkut, 1982]. In that respect, this is the first study that examines the gender effect in Turkish higher education.

In this paper an attempt is made to compare the results of previous studies on the effects of gender on student performances conducted in western cultures [Lipe,1989; Tyson 1989; Mutchler et.al., 1987; Hams & Shivaswamy, 1985; Fraser et. al., 1978; Hendricks, 1978, Weston & Matoney, 1976] with the results obtained in a non-western, islamic developing country, Turkey.

Furthermore, Business Administration career is a stereotypical male profession and Accounting courses are quantitative in nature. Therefore, the "non-feminine" nature of the course and the "non-feminine" career prospects stand as challenges for female students of this sample.

LITERATURE REVIEW

Literature on the performance of accounting students focus mainly on three areas of research (1) whether the female students perform better than the male students, (2) whether the instructor's gender has any impact on the performance of the students, and (3) determinants of student success.

Earlier studies by Hanks and Shivaswamy [1985] and Fraser et. al., [1978] do not display any significant superior performance of female accounting students. On the other hand, Hendricks [1978], Weston and Matoney [1976], and Weston and Matoney [1976], Lipe [1989] and Mutchler et.al. [1987] present statistically significant findings on female students' better performances in different levels of accounting courses.

Mutchler et.al. [1987] conduct a longitudinal and crosssectional study and find that female consistently outperform male, and female students perform better in female instructed classes while men students perform better in male instructed classes. Lipe's study [1989] tested the generalizability of Mutchler et.al.'s study [1987] by conducting a similar research in an environment with fully coordinated grading policy. The findings of Lipe [1989] suggest that neither student gender nor instructor gender impact student course scores, except through the interaction of the two.

RESEARCH DESIGN

Data for this study are obtained from the files of Business Administration students of Bilkent University who have taken two Introductory Accounting courses (MAN 211, MAN 212). These courses are taught during the sophomore year in fully coordinated sections meeting 3 hours a week. Both MAN 211 and MAN 212 are required courses for Business Administration and Economics majors and occasionally Engineering students take the courses as electives. Students from departments other than Business Administration are excluded from the study in an attempt to homogenize the sample. Two female and two male instructors with Ph. D. s lecture in six sections with approximately 30 students in each and students are randomly assigned to the sections by the initial of their last names.

In Table I, summary information regarding the sample characteristics is presented. The sample includes 124 students of which

65% are male and 35% are female; and 75% of the students knew English before entering the University.

Performance in Introductory Accounting courses is hypothesized to be related to the overall performance of the students, background of the students and an interactive relationship of instructor and student gender.

Results of earlier studies suggest that past grades and grade point averages are positively associated with future student performances [Eckel & Johnson,1983; Hicks & Richardson,1984; Ingram & Petersen, 1987]. Eskew and Faley [1988] attempted to explain the variance in student performance by using a multiple regression model and found that aptitude, having had bookkeeping in high school and cumulative college grade point average (from here on GPA) are significant explanatory variables. Doran, Bouillon and Smith [1991] extended Eskew and Faley's study [1988] by including performance in first principles course and gender based variables. They found that being an accounting major, ACT scores, cumulative GPA, grade received in first principles course are significantly correlated with performance in both accounting principles courses. However, high school bookkeeping, student gender, interaction of student and instructor gender do not appear to be consistently associated with student performance.

Table I
DEFINITION AND DESCRIPTION OF THE VARIABLES

DEPENDENT VARIABLES:

(C3,C4) M211 and M212: Grades received in the first and second introductory accounting courses respectively: (Range 0 - 4)				
	M211		M212	
	Average	Std.Deviation	Std.Deviation	Average
Men	2.43	0.99	2.12	1.11
Women	2.79	0.85	2.34	0.93
All	2.56	0.96	2.20	1.06

INDEPENDENT VARIABLES:

(C2) Student Gender:	<u>Number</u>		<u>%</u>							
Men (0)	81		65							
Women (1)	43		35							
(C16) Instructor Gender:	<u>Number</u>		<u>%</u>							
Men (0)	2		50							
Women (1)	2		50							
Background Variables:										
(C10,C11): Grades received in Calculus (I and II); and (C12,C13) Sociology and Psychology Courses: (Range 0- 4)										
	MATH 101		MATH 102		SOC 101		PSYCH 102			
	<u>Avg.</u>	<u>Std.D.</u>	<u>Avg.</u>	<u>Std.D.</u>	<u>Avg.</u>	<u>Std.D.</u>	<u>Avg.</u>	<u>Std.D.</u>		
Men	2.43	1.21	2.21	1.31	2.42	0.95	2.29	1.08		
Women	2.67	1.08	2.43	1.18	2.77	0.77	2.72	1.10		
All	2.52	1.17	2.29	1.27	2.54	0.90	2.44	1.11		
Performance in Overall Success Measures:										
(C7) Knowledge of English before entering the university:										
	Yes (1)				No (0)					
	<u>Number</u>		<u>%</u>		<u>Number</u>		<u>%</u>			
Men	60		74		21		26			
Women	33		77		10		23			
All	93		75		31		25			
(C8) University Entrance Examination Score(OSYM):(Range 360-550)										
	Average				Std. Deviation					
Men	428.08				29.67					
Women	435.75				24.86					
All	430.74				28.33					
(C14,C15) First year and second year grade point averages(GPA 1 and GPA 2) and (CS,C6) Grade point averages of semesters MAN 211 and MAN 212 are taken (GPA 3 and GPA 4)and (C9) Cumulative grade point average at graduation or as of the last semester(CGPA):(Range 0-4)										
	GPA 1		GPA2		GPA3		GPA4		CGPA	
	<u>Avg.</u>	<u>Std.D.</u>	<u>Avg.</u>	<u>Std.D.</u>	<u>Avg.</u>	<u>Std.D.</u>	<u>Avg.</u>	<u>Std.D.</u>	<u>Avg.</u>	<u>Std.D.</u>
Men	2.45	0.68	2.43	0.60	2.43	0.70	2.14	0.79	2.47	0.50
Women	2.91	1.42	2.55	0.64	2.66	0.59	2.18	0.76	2.56	0.56
All	2.64	1.03	2.47	0.61	2.51	0.67	2.16	0.67	2.50	0.52

Employing and extending the explanatory variables used in previous studies, overall performance of the students is measured by using the following variables:

- (1) GPA (Grade Point Average) during the semester MAN 211 was taken (C5),
- (2) GPA during the semester MAN 212 was taken (C6),
- (3) Being graduate of a high school where the medium of instruction is English (C7),
- (4) University Entrance Exam score (C8),
- (5) Cumulative GPA at graduation or as of the last semester (C9),
- (6) Cumulative GPA at the end of the first year (C14), and
- (7) Cumulative GPA at the end of the second year (C15).

Background of the student is defined as the appropriate preparation for an introductory accounting course. Relevant background for the course requires that the student has analytical abilities and comprehension skills. Analytical abilities are measured by the grade received in the first year calculus (MATH 101 and MATH 102) (C10 and C11 respectively). Comprehension skills are measured by the grade received in first year sociology (SOC 101) and psychology (PSYCH 102) courses (C12 and C13 respectively). Furthermore MAN 211 grade (C3) is assumed to be a predictor of MAN 212 performance and is used as the last background variable for MAN 212.

Multiple regression models presented in Table II are utilized to test the validity of the hypothesized relation between the grades received in the introductory accounting courses and overall performance and background variables.

Table II
FORMULATION AND SPECIFICATION OF
REGRESSION MODELS USED IN THE ANALYSES

BACKGROUND ANALYSIS:

MODEL IA: MAN 211 BACKGROUND ANALYSIS

$$C3 = \beta_0 + \beta_1 C10_i + \beta_2 C11_i + \beta_3 C12_i + \beta_4 C13_i + e_i$$

MODEL IB: MAN 212 BACKGROUND ANALYSIS

$$C4 = \beta_0 + \beta_1 C3_i + \beta_2 C10_i + \beta_3 C11_i + \beta_4 C12_i + \beta_5 C13_i + e_i$$

OVERALL PERFORMANCE ANALYSIS:

MODEL IIA: MAN 211 OVERALL PERFORMANCE ANALYSIS

$$C3 = \beta_0 + \beta_1 C5_i + \beta_2 C6_i + \beta_3 C7_i + \beta_4 C8_i + \beta_5 9_i + \beta_6 C14_i + \beta_7 C15_i + e_i$$

MODEL IIB: MAN 212 OVERALL PERFORMANCE ANALYSIS

$$C4 = \beta_0 + \beta_1 C5_i + \beta_2 C6_i + \beta_3 C7_i + \beta_4 C8_i + \beta_5 9_i + \beta_6 C14_i + \beta_7 C15_i + e_i$$

Gender effect is first tested by using analysis of variance (ANOVA) to see whether students' course grades (C3, C4) are affected by instructor gender (C16) and student gender (C2). Furthermore ANOVA is used to test the effect of student gender on the variables that were found significant in determining accounting grades in the stepwise regression equations.

FINDINGS

Stepwise multiple regression analysis identified the following background and overall performance variables as predictors of grade performance in MAN 211 and MAN 212. As presented in Table III, MATH 101 (C10) grade is found to be the significant background variable for MAN 211 ($p < 0.01$, $R^2 = 0.23$) while MATH 102 (C11) and MAN 211 (C3) grades are statistically significant background predictors for MAN 212 ($p < 0.01$, $R^2 = 0.43$).

Table III
ANALYSES OF BACKGROUND VARIABLES

MODEL IA: ANALYSIS FOR MAN 211			
Dependent variable: C3			
Significant Independent Variables	Coefficient(std)	t-test	p≤
C10	0.397 (0.07)	6.13	0.0001
constant	1.560 (0.18)	8.67	0.0001
R-square (adjusted) = 22. 9 % F = 37. 6 (p≤ 0. 0001)			

MODEL IB: ANALYSIS FOR MAN 212			
Dependent Variable: C4			
Significant Independent Variables	Coefficient (std)	t -test	p≤
C3	0.490 (0.08)	6.07	0.0001
C11	0. 272 (0. 06)	4. 56	0. 0001
R-square (adjusted) = 43. 3 % F = 45. 22 (p≤ 0. 0001)			

The overall performance predictors displayed in Table IV show that University Entrance Exam scores (C8) and GPA during the semester MAN 211 is taken (G5) are the significant predictors of MAN 211 grades ($p < 0. 01$, $R^2 = 0.597$). Similarly, the significant overall performance predictors of MAN 212 grades are University Entrance Exam score (C8) and GPA during the semester MAN 212 is taken (C6) ($p < 0. 01$, $R^2 = 0. 676$).

Table IV

ANALYSES OF OVERALL PERFORMANCE MEASURES

MODEL IIA: ANALYSIS FOR MAN 211			
Dependent variable: C3			
Significant Independent Variables	Coefficient (std)	t-test	p≤
C5	1.03 (0.085)	12.11	0.0001
C8	0.05 (0.002)	2.51	0.01
constant	2.28 (0.860)	-2.65	0.01
R-square (adjusted) = - 57.7% F = 84.73 (p<0.0001)			

MODEL IIB: ANALYSIS FOR MAN 212			
Dependent variable: C4			
Significant Independent Variables	Coefficient (std)	t-test	p≤
C6	1.080 (0.07)	15.43	0.0001
C8	0.005 (0.001)	5.00	0.001
constant	-2.070 (0.83)	-2.50	0.01
R-square(adjusted) = 67.6 % F = 129 (p<0.0001)			

ANOVA results shown in Table V reveal that female students received significantly higher grades in MAN 211 ($p < 0.05$) and slightly but not significantly ($p < 0.27$) higher grades in MAN 212. However, ANOVA do not reveal significant results for the impact of instructors' gender on student grade performance in Introductory Accounting courses.

Table V

**STUDENT AND INSTRUCTOR GENDER
ANALYSIS OF VARIANCE**

<u>STUDENT GENDER:</u>					
MAN 211					
Source of Variation	df	SS	MS	F	p
C2	1	3.494	3.494	3.86	0.05
Error	122	110.432	0.905		
Total	123	113.926			
MAN 212					
Source of Variation	df	SS	MS	F	p
C2	1	1.37	1.37	1.22	0.27
Error	122	137.27	1.13		
Total	123	138.64			

<u>INSTRUCTOR GENDER :</u>					
MAN 211					
Source of Variation	df	SS	MS	F	p
C16	1	0.685	0.685	0.74	0.39
Error	116	107.735	0.929		
Total	123	108.419			
MAN 212					
Source of Variation	df	SS	MS	F	p
C16	1	0.18	0.18	0.17	0.68
Error	116	124.23	1.07		
Total	123	124.41			

Results of ANOVA to test the student gender effect for the predictor variables given in Table VI reveal that the gender effect is not significant in MATH 101 (C10), University entrance scores (OSYM) (C8), and GPA during the semester MAN 212 is taken (GPA 212) (C6). However, female students significantly outperform male in MATH 102 (C11) ($p=0.05$) and their GPA during the semester MAN 211 is taken (GPA 211) (C5) is significantly higher than the male's ($p < 0.07$).

Table VI
STUDENT GENDER ANALYSIS OF VARIANCE
FOR SIGNIFICANT VARIABLES

OSYM (C8)					
Source of Variation	df	SS	MS	F	p
C2	1	1654	1654	2.06	0.15
Error	122	97884	802		
Total	123	99538			

GPA 211 (C5)					
Source of Variation	df	SS	MS	F	p
C2	1	1.50	1.50	3.36	0.069
Error	122	54.51	0.45		
Total	123	56.01			

GPA 212 (C6)					
Source of Variation	df	SS	MS	F	p
C2	1	0.04	0.04	0.06	0.81
Error	122	75.77	0.621		
Total	123	75.81			

MATH 101 (C10)					
Source of Variation	df	SS	MS	F	p
C2	1	1.58	1.58	1.14	0.29
Error	122	169.10	1.13		
Total	123	170.68			

MATH 102 (C11)					
Source of Variation	df	SS	MS	F	p
C2	1	3.17	3.17	3.92	0.05
Total	122	93.65	0.71		
Error	123	96.82			

The combined effect of instructor and student gender is tested by two-way ANOVA, and student grades in MAN 211 ($p < 0.098$) and MAN 212 ($p < 0.06$) are found to be significantly correlated with student and instructor gender (Table VII). The results of Bonferroni procedure for multiple correlations reveal that female accounting students do significantly better with female instructors ($p < 0.03$).

Furthermore, education plays a significant liberating role for women. Through education women can increase their life-chances in the job market as well as their bargaining power at the domestic sphere, namely family. As Erkut [1982] argued women's employment in the professional jobs are enjoyed as improved' income and prestige of the family in Turkish context because of the fairly inexpensive domestic help offered by the illiterate women masses. As a result, the chance of building a traditional family is not in jeopardy for college graduate women. Women are highly motivated to succeed at school not only to do better in the job market but also to acquire more power in the domestic sphere. Therefore, there is much at stake for women than for men in performing better in education. Even though it can be argued that male do feel the pressure to support their future families as bread winners, the significance of education is much more complicated for women. For women, education is a ladder not only to a wealthier life but also to a more liberated life because of the power gain in the domestic sphere.

Finally, the relationship between gender and work habits should be discussed. Both in western and non-western cultures traditionally women are held responsible for housework which requires efficient organization of limited time for unlimited domestic chores. Therefore, women learn to be efficient and organized in domestic sphere, and when they utilize these habits in another domain, such as education, it is no surprise that they become more successful than male.

The striking similarities between the findings of this study and previous studies conducted in western cultures imply possible universal traits in female students' outperforming male in a stereotypical male career path-accounting education. These findings open avenues for further comparative research in performance of students by gender in western and non-western cultures.

BIBLIOGRAPHY

- Doran, B.M., Bouillon, M.L.& Smith, C.G. Determinants of Student Performance in Accounting Principles I and II," **Issues in Accounting Education**, (1991), 1, 74- 84.
- Eckel, N. & Johnson, W.A., "A Model for Screenin and Classifying Potential Accounting Majors," **Journal of Accounting Education**, 3, (1983), 57-65.
- Erkut, S., Dualism in Values Toward Education of Turkish Women. In Kağıtçıbaşı, C. (Ed.) **Sex Roles, Family and Community in Turkey**, (Indiana: Indiana University Press, Turkish Studies, 1982).
- Ergüder, U., Esmer, Y.,& Kalaycıoğlu, K., **Türk Toplumunun Değerleri**, (Istanbul-Turkey: TUSIAD- T/91, 6.145, 1991).
- Eskew, N.,& Fale R.H., "Some Determinants of Student Performance in the First College Level Financial Accounting Course" **The Accounting Review**, 1, (1988), pp.137-147.
- Fraser; A. M., Lytle, R:, Stolle,C. S., " Profile of Female Accounting Majors: Academic Performance and Behavioral Characteristics" **The Women CPA**, 10, (1978) ; pp.18-21.
- Gök, F., "Türkiye'de Eğitim ve Kadınlar". In Tekeli, Ş. (Ed.) **Kadın Bakış Açısından 1980'ler Türkiyesinde Kadın**, (Istanbul-Turkey: İletişim Yayınları, 1990).
- Gold, D., Crombie G.,& Nobel S., "Relations between teachers' judgments of girls' and boys' compliance and intellectual competence", **Sex Roles**, 7/8, (1987), pp. 351-358.
- Hanks, G.F.,& Shivaswamy, M., "Academic Performance in Accounting: Is There a Gender Gap?," **Journal of Business Education**, 1, (1985), pp. 154-156.
- Hendricks, A., "Hiring the Woman Graduate: Why and How?," **The National Public Accountant**, 10, (1978), pp.14-16.

Hicks, D.W.,& Richardson, F.M., "Predicting Early Success in Intermediate Accounting: The Influence of Early Examinations and GPA," **Issues in Accounting Education**, 1, (1984), pp.61-67.

Ingram, R.W.,& Petersen R.J., "An Evaluation of AICPA Tests for Predicting the Performance of Accounting Majors," **The Accounting Review**, 1, (1987), pp.215- 223.

Lipe, M.G., "Further Evidence on the Performance of Female Versus Male Accounting Students,"**Issues in Accounting Education**, 1, (1989), pp. 144-149.

Mutchler F.J., Turner, J.H.,& Williams, D.D., "The Performance of Female Versus Male Accounting Students," **Issues in Accounting Education**, 1, (1987), p p.103-111.

Tyson, T., "Grade Performance in Introductory Accounting Courses: Why Female Students Outperform Males," **Issues in Accounting Education**, 1, (1989), pp. 153- 160.

Weston, M. and Matoney, J, "More College Women Majoring in Accounting: The Numbers and Some Reasons," **The Women CPA**, 1, (1976), pp.14-22.