

Hacettepe Üniversitesi
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
Dergisi

CİLT 4/SAYI 1-2/1986

Editör:

Doç. Dr. Okan H. Aktan

Yayın Kurulu:

Prof. Dr. Turgut Tan

Doç. Dr. Hikmet Timur

Doç. Dr. Ali İhsan Bağış

Doç. Dr. Selçuk Çingir

- H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda iki kez yayımlanır.
- Dergide yayınlanması istenen yazılar, abone işlemleri ve diğer konularla ilgili yazışmalar aşağıdaki adrese yapılmalıdır.

H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Beytepe, Ankara

Sahibi:

Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına

Prof. Dr. Turgut TAN.

İÇİNDEKİLER

- 1 Doların Uluslararası Rolü ve Geleceği
Yrd. Doç. Dr. Ömer ABUŞOĞLU
- 25 Trends in the Development of International Tourism
Ömer AKAT
- 37 Ankara İskitler'de Oto Tamirciliği İşkolundaki Çıracık
Çocuklar Üzerinde Bir Araştırma
Gülay ARIKAN - Sibel GÖKSU
- 51 Tüketiciliğin Korunmasında Reklam Doğruluğunun Denetlenmesi
Dr. Doğan Yaşar AYHAN
- 61 An Assessment and Planning
Dr. Selçuk CİNGİ
- 77 Kapasite Kullanım İndeksleri ve Dolaylı Verilerle Bir Deneme
Yrd. Doç. Dr. Hasan Işın DENER
- 89 Serbest İthalata İlişkin Tutumları Ölçmek Amacıyla Tutum Ölçeği
Geliştirilmesi
Dr. Sevim HOVARDAOĞLU
- 99 Sorumluluk Muhasebesi
Dr. Mustafa İPÇİ
- 109 Fiscal and Monetary Policies and Inflation in Turkey
Prof. Dr. Orhan MORGİL
- 119 Karşılıklı Ticaret
Doç. Dr. H. OYGUR
- 127 Türkiye'nin Avrupa Topluluğu ile Bütünleşmesi Karşısında Bitkisel
Yağların Durumu ve İhracat Sorunu
Prof. Dr. Hüseyin PAZARCI
- 133 Kooperatifçilik Eğitim
Prof. Dr. Ayhan TAN
- 143 Yüksek Öğrenim Kurumlarından Reklam Eğitimi
Yrd. Doç. Dr. Selim TAPAN
- 149 Norm Kadro ve İş Değerlendirilmesinin Emek Verimliliğine Etkisi
Doç. Dr. Hikmet TİMUR
- 177 Levolution Et La Formation Du Personel De Saute En Turquie
Prof. Erdiç TOKGÖZ
- 187 Finansman Bonoları ve Ülkemizdeki Geleceği
Senan UYANIK
- 197 Bilgisayarlı Muhasebe Denetiminde Genel Denetim Yazıları
T. Tunç UYANIK

DOLARIN ULUSLARARASI ROLÜ ve GELECEĞİ

Yrd. Doç. Dr. Ömer ABUŞOĞLU

1. GİRİŞ

Uluslararası para sisteminin bugün içinde bulunduğu durumu boşluk olarak nitelendirmek ilgililerce kabul gören bir gerçeği yansıtmak olur. Bu boşluğun meydana getirdiği düzensizlik içinde zaman zaman bazı yeni sorular ve problemler de kaçınılmaz olarak ortaya çıkmaktadır. Bu problemlerden belkide en önemlisi doların geleceğine ilişkin olanlardır. Her ne kadar geçmişteki uluslararası para sistemi ve dolar özdeşliği artık söz konusu olmasa da, en çok tartışılan konulardan biri hala odur.

Dolarla ilgili tartışmaları iki ayrı yönden ele almak mümkündür. Birincisi; doların değeri konusudur. İlgili her kesimde doların değer kaybedip kaybetmeyeceği veya yükselmeye devam edip etmeyeceği ve bunların sonuçlarının ekonomiler üzerindeki muhtemel etkilerinin ne yönde olacağı devamlı tartışılmaktadır. İkincisi ise; doların uluslararası fonksiyonları ve rolü üzerinedir. Doların uluslararası para sistemindeki rolü resmi ve özel olmak üzere iki grupta incelenebilir. Resmi fonksiyonları rezerv ve müdahale parası olmasından; özel fonksiyonları ise, değişim aracı, özel hesap birimi ve değer saklama aracı olmasından kaynaklanır. İşte bu nedenlerle, dolar hakkındaki tartışmalar son yıllarda yoğunluk kazanmış ve özellikle iki yıldan beri de Mark ve Yen tarafından ikame edilip edilemeyeceği gündeme getirilmiştir.

Dolar hakkında literatürde ve dünya kamuoyundaki spekülasyonların yoğunlaştığı yukarıda sözü edilen iki yön-doların değeri ve rolü - her ne kadar birbirinden ayrılamaz isede; bu çalışmada sadece doların rolü ve fonksiyonları üzerinde durularak gelişmeler çerçevesinde onun muhtemel geleceği hakkında bazı sonuçlara ulaşmaya çalışılacaktır.

Çalışma başlıca şu konulara ağırlık vermektedir. Öncelikle doların uluslararası rolü ve fonksiyonları kısaca belirtildikten sonra arkasından Bretton Woods dönemi ile sonraki gelişmeler ve doların günümüzdeki durumu ele alınmaktadır. Son olarakta, doların geleceğine ilişkin bazı gözlemlere yer verilmektedir.

(*) C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

2. DOLARIN ULUSLARARASI ROLÜ VE FONKSİYONLARI

2. Dünya savaşı öncesinde dünya para sistemi ABD'nin bir ekonomik güç olarak ortaya çıkışı ve yayılışı ile birlikte yürümüştür. Savaşın bitimiyle bu ekonomik güce siyasi güçte tartışmasız bir şekilde eklenince, ABD bir kutup ve hakim ekonomi olarak ağırlığını iyice pekiştirmiştir. O yıllardan bu yana gerek Bretton Woods sisteminin ve gerekse hakim ekonomi olmanın bir sonucu olarak dolar dünya ölçüsünde bazı roller üstlenmiştir ve bunu sürdürebilmek için de çeşitli fonksiyonları yerine getirmeye başlamıştır. Belirtilen etkilerin günümüzdeki önemi değişmekle birlikte, halâ sürmektedir. Dolayısıyla doların geleceğini tam olarak kestirip tahmin edebilmek için, sözkonusu fonksiyonların etraflıca bilinmesi zorunludur. Doların kazanmış olduğu fonksiyonları öncelikle ikiye ayırarak incelemek mümkündür.

- 1- Uluslararası para sistemindeki rolü ve fonksiyonları,
- 2- Resmî ve özel piyasalardaki rolü ve fonksiyonları,

2.1. Para sistemi içindeki Rolü

Doların uluslararası para sistemi içindeki fonksiyonlarının başlangıcı Bretton Woods konferansıdır. Konferansa dayalı olarak kurulan sistem esas olarak Altın Kambiyo Sistemi isede, bazı iktisatçılar bu sistemi gevşek dolar standardı olarak değerlendirmektedirler. Neden böyle bir değerlendirme yapıldığını anlamak için bir uluslararası para sisteminin üç yönlü mekanizmasının olduğunu bilmek gerekir. (Williamson, 1985; s. 74). Bunlar;

1) Döviz kuru rejimi, 2) Rezerv arzı mekanizması ve 3) ödemeler dengesizliklerini azaltmakta kullanılan politikalara yön veren kaidelerdir. Yukarıdaki üçlü mekanizmanın çalıştırılmasıyla ilgili görev, Bretton Woods sisteminde dolara verilmiştir. Bu yüzden sistem; fiilen kanunlaştırılmamış dolar standardı (Williamson, 1985; s.75) dolar üzerine kurulu altın kambiyo sistemi (Murphy, 1985; s. 68, Engel, 1986; s. 441) olarak da adlandırılmaktadır. Mc Kinnon (1980; s.382) ise 1970'lere kadar fiilen güçlü dolar standardının var olduğunu söylemektedir.

Dolar; Bretton Woods sisteminin mekanizmasını; a) rezerv parası b) müdahale parası, c) çeşitli paralar için değer standardı (numeriare), olma fonksiyonlarıyla çalışır halde tutmuştur. Bu üç fonksiyon tek tek yukarıda belirtildiği üzere, bir para sisteminin her bir mekanizması ile yakından ilgilidir. Dolayısıyla dolar moneter sistemin temel parası olmuş ve aşırı değerlenene kadar da dominant güç olarak rolünü sürdürmüştür (Williamson 1985; s. 78).

Uluslararası rezervler: Ödemelerde fiilen kullanılabilen altın ve konvertibil dövizlerle, her ülkenin IMF' deki rezerv pozisyonundan (çekme hakları) oluşur. Sonraki yıllarda bunlara ÖÇH'da eklenmiştir. Rezerv araçları içerisinde altının payı giderek azalmaktadır. Fakat çeşitli konvertibil dövizler arasında en büyük yeri doların tutması, sistemin bir gereği olması yanında, ülkelerin ABD ile olan ticaret ve

DOLARIN ULUSLARARASI ROLÜ VE GELECEĞİ

sermaye hareketleri de kaçınılmaz şekilde bu sonucu doğurmuştur.

Bunun yanında rezervlerin kalitesine verilen önem dolayısıyla güçlü ve değeri istikrarlı bir para olan doların rezervleri ve birikimleri hızla büyümüştür. Ayrıca faiz geliri imkanlarının yüksek olması da dolar rezervlerindeki büyümenin bir diğer nedenidir.

Her milli paranın değeri ona göre belirlendiğinden dolar tam bir değer standardı ve paraların değer ölçüsü (numeriare) olmuştur. Bunun sonucunda paraların istikrarı, dolar karşısındaki sabit paritelerinin korunması ile özdeşleşmiştir. Paraların istikrarına yönelik her hareket doları ön plana çıkarmış ve döviz piyasalarına müdahale de onunla yapıldığından, dolar müdahale aracı veya anahtar para olma özelliğini kazanmıştır. Bu gelişme döviz rezervlerindeki dolar varlıklarının önemini arttırmıştır.

Uluslararası para sisteminin iyi işleyebilmesi için temel paranın şu fonksiyonları başarı ile yerine getirmesi gerekir (Öney, 1980; s. 12).

1. Devamlı bir rezerv birikimi sağlayabilmeli ve likidite sorununu çözmelidir.
2. Bir ölçü birimi (numeriare) olma fonksiyonunu eksiksiz biçimde yerine getirmelidir.
3. Uluslararası piyasalarda genel kabul gören bir ödeme aracı oluşturabilmelidir.

Bretton Woods sisteminin oluşturulmasından itibaren bu üç ihtiyaca gerektiği gibi cevap veren para dolar olmuştur. O günden beri süre gelen bu fonksiyonlar büyük ölçüde devam etmektedir.

2.2. Resmi ve Özel Piyasalardaki Rolü

Dolar uluslararası para sistemi dışında da özel ve resmi işlemlerde, ticaret ve sermaye hareketlerinde bir dünya parası gibi fonksiyonlar yerine getirmektedir. Bir milli paranın ait olduğu ekonomideki rolüne benzer görevler, uluslararası piyasada dolar tarafından yerine getirilmektedir. Bu görevler şöyle sıralanabilir (Magee, Rao, 1980; s. 369).

1. Uluslararası özel hesap birimi
2. Değişim aracı
3. Değer saklama aracı
4. Vadeli ödemelerde standart para

1. Uluslararası özel hesap birimi: Para birimleri mal ve hizmetler ile menkul değerlerin fiyatlarını ifade etmek için kullanıldığında özel hesap birimi olarak hizmet görür. Dolar da uluslararası mal ve hizmet ile menkul değerlerin fiyatlanmasında ve fatura edilmesinde yaygın olarak kullanılmaktadır. Bunun sonunda da dünya piyasalarında bir çok mal dolarla fiyatlandırılmıştır. Yapılan çalışmalar şunu göstermektedir. Homojen mallar piyasasında uluslararası fiyatların kotasyonu (özellikle hammaddelerde) büyük ölçüde dolarla yapılmaktadır (Grubel, 1981; s.488). Homojen mallar piyasasında dolarla (bir tek para ile) fiyatlama, dünyanın çeşitli kaynakların-

dan piyasalara akmakta olan malların geçmiş,bugünkü ve gelecekteki fiyatlarının sağlıklı bir şekilde karşılaştırılmasını mümkün kılmaktadır. Ayrıca homojen malların uluslararası arbitraja daha kolay konu olabilmesi, , piyasalararası bilgi akımı ve fiyatlar konusunda anında istihbarat elde etme, fiyat değişimi bilgileri, tek bir para ile ifade edildiğinde daha kolay ve ekonomik olmaktadır. Bilgi akımının piyasalardaki etkinliğinin tek para kullanıldığında artırması, aynı şekilde likit fonların fiyatlamasında (faiz oranları) da uygulanabilmektedir (Magee, Rao, 1980; s.369). Bu açıklamalara göre doların özel hesap birimi (özel numeriare) olması, dönemler ve piyasalar arası bilgi akımını ve mukayese imkanlarını kolaylaştırması açısından önem taşımaktadır.

2. Değişim aracı: Mal piyasalarında numeriare olma fonksiyonundan başka, dolar mal akımının gerçekleştirilmesinde araç para olarak görev yapmaktadır. Bu fonksiyon bankalararası ödemelerde ve bundan öte kliring işleminde diğer konvertibil paralara karşı bir üstünlüğe sahiptir. Böylece dolar bankalararası hem özel ve resmi işlemlerde hem de mal ticaretinde dominant bir değişim aracı olmuştur. Bu rolün kaynağı şudur: Uluslararası ticareti yapılan mal ve hizmetlerle , menkul değerlerin değişiminde kullanılan milli paraların, alıcı ve satıcıları bir araya getirme görevi ile ilgili bir takım masraflar (komisyon vs.) ortaya çıkar. Bunlar genelde işlem maliyetleri olarak adlandırılır. Doların araç olarak kullanılması bu masrafları oldukça düşürmüştür. Doların bu tür kullanımı çok uluslu şirketlerin ortaya çıkışı ile yaygınlaşmıştır (Grubel, 1981; s. 488; Magee, Rao, 1980; s. 369). Bir paranın değişim aracı olması için bu durumda tek şart, işlem maliyetlerinin diğer herhangi bir para çiftinden düşük olmasıdır.

3. Değer saklama aracı: Bu fonksiyon aynı zamanda vadeli ödemelerde standart para olma fonksiyonunu da kapsamaktadır. Uluslararası para piyasasında zamana bağlı ödemelerin, yapılması gereken zamanda elde edilmesi için geçen zaman aralığını kısaltmak ve bu arada doğacak kayıplara meydan vermemek için, güçlü ve değeri istikrarlı bir paranın kullanılması gerekir. Ayrıca ileri tarihte yapılacak ödemeler için fiyatlandırma ve kontrota bağlanmış her türlü ticari işlem için de, istikrarlı bir paraya ihtiyaç vardır. Bu çerçevede kontrat parası olarak bir paranın talep edilmesi veya kullanılması, gerçek anlamda o paranın zaman içindeki istikrarına ve değer kayıplarının kolaylıkla tahmin edilip, telafi edilebilmesine bağlıdır. Bu ihtiyaçda doları ön plana çıkarmıştır. Doların geçmiş dönemlerde reel anlamdaki istikrarı ve vadeli kurlarının yaygın olarak bilinmesi onun bu tür kullanımını yaygınlaştırmıştır. Diğer taraftan değer saklama aracı olması, faiz haddi (ki bu diğer ülkelere göre yüksek bir faizdir) üzerinden dolar balanslarının ödünç alınıp verilebilmesi ve faiz getiren dolar senetlerinin nnerkez bankalarınca alınıp satılması onu altın gibi bir değer saklama aracı haline getirmiştir.

2.3. Fonksiyonların Değerlendirilmesi

Yukarda sözü edilen fonksiyonların tümü zaman içinde değişik görünüm ve

derecelerde olmak üzere devam etmektedir. Ancak belirtilmesi gereken nokta; bu fonksiyonların tamamının bir anda ortaya çıkmamış olduğudur. ABD ekonomisinin dünyadaki ağırlığı geliştikçe bu rollerde de artış ve yoğunlaşma görülmüştür. Bir anlamda bu gelişme Amerikan ekonomik ve siyasi gücünün yansıması şeklindedir. Gösterdiği bu gelişme sonunda dolar hem resmi ve özel piyasalarda hem de para sistemi içinde anahtar para haline gelmiş, en güçlü ve en büyük ekonominin para birimi olmaktan öte, dünya parası olarak eşsiz bir rol üstlenmiştir. Doların komple bir dünya parası olmasında Amerikan ekonomisinin gücünün sağladığı katkı yanında; üstlenilen fonksiyonların birbirini tamamlayıcılığı da etkili olmuştur. Fonksiyonlar arasındaki tamamlayıcılık şu şekilde açıklanabilir. Resmi rezerv oluşturma ve rezerv tutmanın amacı çok yönlüdür. Rezerv aracı aynı zamanda müdahale parası ise; ve bunlara ek olarak değişim aracı, özel hesap birimi ve uygun bir değer saklama aracı olarak da kullanılıyorsa, rezerv tutmanın çok yönlü amacına daha iyi hizmet edilmiş olacaktır (Helliwell, 1973; s. 210) Uluslararası para sistemi içindeki fonksiyonları özel ve resmi piyasalardaki rolü ile birleşince rezervlerin neden büyük oranda dolardan oluştuğunu ve onun dünya parası görünümünü kazandığını anlamak daha kolaylaşacaktır. Günümüzde bir başka rezerv aracı (ÖÇH)'nin doların yerini almasının esas sebebi de bu fonksiyonlar arasındaki tamamlayıcılık faktörüdür.

Yukarda belirtilen özelliklere sahip bir paranın kullanımından bir takım içsel ve dışsal tasarruflar ortaya çıkar. Bu tasarruflar doğrudan onu işlemlerinde kullanacak olanlara akacaktır. Dolayısıyla piyasa güçleri, hükümetlerden herhangi bir baskı olmadan bu paranın kullanımını teşvik etmiş olacaktırlar (Grubel, 1981; s. 489). Paranın yaygın olarak kullanımı başlar başlamaz; kullananların tümü aynı anda sözkonusu tasarrufları da paylaşmaya başlar. Her geçen gün daha fazla işlem onunla yürütülürken, kabul edilebilirliği de yaygınlaşır ve paranın kullanımı teşvik edilmiş olur. Kullanıcılar tarafından paylaşılan bu özel kazançlardan başka bazı sosyal kazançlarda sözkonusudur ki, bunlar özel kazançları da aşabilecek mahiyettedir. Çünkü burada ekonomik işlemlerin maliyetini düşüren dışsal ekonomiler ortaya çıkar.

Sözkonusu fonksiyonların tamamının birden entegre olması ve bunlardan elde edilen tasarrufların paylaşımının yaygınlaşması; her ülkeyi geniş dolar rezervleri tutmaya sevk etmiştir. Bunun sonunda ise dünya çapında dolara dayalı bir mali sistemde de doların hakim para ve bir uluslararası yatırım malı olmasından dolayı, doların kendi faiz oranlarındaki değişimler döviz piyasalarında önemli bir faktör haline gelmiştir. Böylece dolar; ülkelerin ödeme dengeleri ve döviz kurları üzerinde "nisbi enflasyon oranları" ve "cari işlemler dengesi" gibi geleneksel determinantlar şeklinde rol oynamaya başlamıştır (Emminger, 1986; s. 27).

Doların dünya parası olması ile; ABD bazı sorumluluklar üstlenmiş ancak, bazı kazançlarda elde etmiştir. Kazanç olarak ilk başta; ekonomik ve siyasi prestijini artırmıştır. Daha da önemlisi, ABD kendi milli parası için çok düşük bir faiz öderken karşılığında diğer ülkelerden reel kaynak transfer etmiştir. Bu kaynak-

lar ABD' nin dış ödeme açıklarıyla birleşince ekonomik gelişmeyi hızlandıracak reel kaynaklar diğer ülkelerden kolaylıkla temin edilebilmiştir (Öney,1980; s.3). Böylece dolar dünya parası olma yolunda gelişirken ortaya çıkan emisyon kazançları ve sosyal faydanın (Seignorage) büyük bölümünü elde etmiştir. Söz konusu Seignorage ABD'nin dünya bankası olmasının bir sonucudur. Çünkü rezerv para ülkesi, ödemeler açıklarını finanse etmek için devamlı kendi para arzını arttırarak ilave imkanlara sahip olur (Williamson, 1985; s. 75). Bu cümleden olmak üzere ödeme açıklarından kaynaklanan aşırı dolar arzı ve ithalat yolu ile reel kaynak transferi yanında, ayrıca senet ve tahvil ihracı gibi yollarla ek finansman imkanları sağlanmıştır.

ABD'nin sorumluluğuna gelince, bunlardan en önemlisi şudur. Uluslararası tüm ilişkilerde anahtar para olmasıyla, dünya dolar talebinin karşılanması, yani yeterli likidite ve rezerv arzınının ABD tarafından sağlanması gerekir. Ancak likidite ve rezerv arzı sağlanırken dolara karşı güveni sarsmayacak bir davranış içinde olunması gerekmektedir. Bu iki zorunluluktan dolayı likidite ve rezerv arzı, ABD'nin tek taraflı davranışlarıyla belirlenemez. Önder ülkelerin davranışları yanında, dolar ve diğer paralar arasındaki döviz kurlarıyla yakından ilgilidir. Ülkelerin karşılıklı bağımlılık ve davranış uyumu göstermesi gereği Mc Kinnon tarafından ileri sürülürken (Mc Kinnon, 1980), buna zıt görüşte olanlarda vardır (Goldstein, Haynes;1984).

Öte yandan, ABD'yi bağımsız davranıştan alıkoyan diğer bir nedende, uluslararası para sisteminde teknik yönden N problemi olarak bilinen meseledir. Eğer N sayıda para varsa ve N-1 sayıdaki para da bağımsız bir şekilde belirleniyorsa; N'inci ülkenin parası zımmi olarak ifade edilmek durumundadır. Döviz kurları açısından ortaya çıkan bu durum döviz piyasalarına müdahale açısından da geçerlidir. Eğer N-1 sayıdaki müdahale müşterek bir paraya karşı (Müdahale parası - Dolar) ortaya çıkarırsa, paraların istikrarı ve politikalar arasındaki uyum en kolay şekilde N' inci ülke pasif bir politika izlerse mümkün olur. Bu arada pasif bir politikaya ek olarak müdahale parası sahibi ülke, bir iki ülkenin döviz politikalarını paraların istikrarı açısından destekleyebilir (Mc Kinnon, 1980; s. 382). Eğer ABD dışındaki her ülke belli bir seviyede, paralarını dolara bağlarsa, ABD döviz piyasalarına müdahale edemez. Pasif bir politika izlemek durumunda kalır. Her ülke kendi parasının değerine ve döviz piyasalarına bağımsız olarak müdahale edebilir. Fakat ABD pasif rolü gereği, doların döviz kuruna etki edemeyecek ve ödemeler dengesini kontrol edemeyecek durumda kalır. Doların hem rezerv aracı hem de müdahale parası olması ABD'yi tek taraflı olarak harekete geçmekten alıkoyar. ABD'nin bu pasif politikası karşılığı olarak da yabancı merkez bankaları Amerikan açıklarını finanse edecek bir pozisyona girer. Çünkü müdahale için rezerv biriktirmek amacı ile Orijinal metin s.8'de belirtilen girer. Çünkü müdahale için rezerv biriktirmek amacı ile ABD hazine, senet ve bonoları biriktirirler, ayrıca ABD dış ticaret açığı vermeye zorlanır (Mc Kinnon, 1980; s.383).

Söz konusu fonksiyonları, dünya üzerindeki konumu ve bunların sonuçları dolayısıyla dolar; sadece kendi parası olması açısından ABD'yi değil, aynı ölçüde ve hatta fazlasıyla tüm dünyayı ilgilendirir olmuştur. ABD hazine bakanlarından birinin

Avrupa ülkelerini kasederek, "dolar bizim paramız fakat sizin probleminiz" ifadesi bu durumu en iyi şekilde ifade etmektedir (Emminger, 1986; s.30).

3. BRETTON WOODS DÖNEMİNDE DOLARIN GÖRÜNÜMÜ

1. Dünya savaşı ile altın standardının yıkılmasından sonra Bretton Woods dönemine kadar olan ara dönemde İngiltere bir ekonomik güç olarak yerini ABD'ye; sterling'de dolar'a bırakıyordu. Bunun yanında Londra piyasasına karşılıklıta NewYork piyasası oluşmaktaydı. Bunlar doların dünya parası olma yolunda gösterdiği ilk gelişmelerdir. Altın kambiyo sistemi ile bu özellik kesin bir hakimiyet şeklinde tescil edilmiş ve 1960'ların sonlarında dolar aşırı değerlenene kadar da bir dominant güç olarak kabul edile gelmiştir.

1950 boyunca ve 1960 ortalarına kadar doların gücü dolayısıyla sistem aşağı yukarı dolar standardı şeklinde yürüdüğü gibi bir çok ülkenin para politikaları da ABD'nin istikrarlı para politikası tarafından yönlendirilmiştir (Mc Kinnon, 1980; s. 382). Doların pozisyonu, altın ve diğer paralar arasında bağlantı görevi yaptığından bir başka paradan ziyade altınla ifade edilen par value'yu koruma yükümlülüğü ile sınırlanmıştır. Bunu koruduğu ölçüde de sistemin pürüzsüz işlemlerini sağlama yanında, uluslararası ilişkilerdeki rolü ve fonksiyonlarını da tartışmasız şekilde yaygınlaştırmıştır.

Bu sistemde ABD dünya bankeri olup uluslararası rezerv merkezi rolünü oynamıştır. Doların kolayca altına çevrilebilmesi ve bu konuda verilen garanti nedeniyle dolar rezerv parası olarak geniş ölçüde talep edilmiştir. Altının rolünün geri plana düşmesi ve altın üretiminin talebi karşılamakta yetersiz kalması, toplam dünya rezervleri içinde altının payı azalırken döviz rezervlerinin payını artırıyordu (1). Dolar ise, bu resmi para rezervlerinin % 90'ından, özel fonların ise % 80'inden fazlasını oluşturuyordu (Bergsten, 1983; s. 74).

Diğer paraların doğrudan dolara bağlı olması dolayısıyla bu paraların döviz piyasalarındaki konumu deyince dolar karşısındaki durumları konu edilmiş oluyordu. Bu yüzden bu paraların istikrarı için döviz piyasalarına bir müdahale gerektiğinde müdahale aracı da kesinlikle dolar olmak zorundaydı. Bu çerçevede dönem boyunca her merkez bankası piyasalara dolarla müdahale etmiştir.

Uluslararası para sisteminde dolar lehindeki bu gelişmeler olurken, özel ve resmi piyasalarda muamele amacı ile de dolar geniş ölçüde kullanılmaya başlanmıştır. Bu fonksiyonlar piyasalarda bir birini tamamlar durumda ve birbirine güç vererek 1960'ların ortalarına kadar doları tam anlamıyla dünya parası pozisyonuna ulaştırmıştır. Bu şartlarda uluslararası sistemdeki fonksiyonları tamamen kesinleşip kendisi de hakim bir güç haline gelince, altının rolü çok çok azalarak sadece doların bağlantısı haline geldi. Üstelik doların değerini de artık tesbit etmekten uzaklaşıyordu (ABD açıkları nedeniyle). Bu şartlarda altın uluslararası para sisteminden çekilmesini ve sistemin sadece dolara bağlı olmasını öngören bazı görüşler ve reform planları ortaya

(1) İstatistik veriler için bkz. Erden Öney, 1980; s. 44.

atıldı. Öngörülen bu sisteme göre her ülke, parasını serbestçe dalgalanmaya bırakılan dolara bağliayacak ve dolar standardı şeklinde yeni bir sisteme geçilmiş olacaktı (Öney, 1980; s. 173) Bu plan sonraki yıllarda da savunulduğu halde kabul görmemiştir.

ABD Hükümeti Bretton Woods dönemi boyunca pasif bir politika izlemiş fakat sistem daha çok diğer ülkelerin aktif politikalarınca yönlendirilmiş ve işlemiştir. ABD'yi böyle bir politika izlemeye iten sebepler doların uluslararası konumu ve dünyaya rezerv arzeden tek ülke olmasıdır. Böyle bir pasif rolün kabul edilmesi bir yerde N probleminin bir sonucudur. ABD'nin tek taraflı olarak harekete geçmekten bu yolla alıkonulması ve diğer ülkelerinde gereken tedbirleri almak istememeleri sonunda sistem dejenere olup çöküşe doğru yönelmiştir.

Bu çöküşün birinci sebebi likidite ve buna bağlı olarak güven problemidir. Uluslararası likidite ve rezerv artışı altın stoklarının ve üretiminin gerektiği ölçüde artırılmaması nedeniyle dolar artışı ile sağlanmaya çalışılmıştır. Zaten sistemin ilk kuruluş döneminde en önemli problem olarak bu likidite problemi olmuştur. ABD'nin yeterli rezerv ve likidite arzı yönünde baskı altında tutulması, devamlı ödemeler dengesi açığı vermesine neden olmuştur. Bu açıklar ise dolarla altın arasındaki bağın kopmasına yol açarak 1960 'ların sonların da dolar, aşırı değerlenmeye başlamıştır. (Murphy, 1985; s. 68). Bu ise, dolara karşı güvenin sarsılmasına ve ileriki yıllarda dolardan kaçışla birlikte; sabit olan dolar altın kurunun korunmasını imkansız kılarak sistemin çöküşüne neden olacaktır. Böylece Triffin tarafından sistemin geleceği dünya rezervlerinin yeterli ölçüde hızlı ve devamlı oluşturulmasındaki zorluğa bağlanırken, bu zorluk aşılmıştır. Üstelik sistem rezerv arzı ve likidite yetersizliğinden değil, bolluğundan yıkılmıştır (Engel, 1986; s. 441).

İkincisi; Amerikan ekonomisinin gücünün nisbi olarak azalmasıdır. 1960-1970 arasında Avrupa ekonomileri Amerikan ekonomisinden daha hızlı büyüdüler. Sonuç olarak dünya ticaretinde Amerikan ekonomisinin öncülüğü azaldı ve AET'nin nisbi önemi arttı (Grubel, 1981; s.476). Bu gelişme Avrupa ülkelerinin çeşitli konularda ABD üzerindeki baskılarını artırmalarına neden oldu. Herşeyden önce yeni kurulan AET'ye hayatiyet kazandırmak için bu gerekliydi. Ayrıca bazı Avrupalı ülkeler ve liderler prestij ve politik güç kazanmak için bu yola başvuruyordu. Diğer taraftan aynı ülkeler, özellikle Fransa, ABD'nin dünya bankası olarak elde ettiği kazançların paylaşılmasını istiyorlardı (Öney, 1980; s. 4)

Üçüncüsü ise, ABD'nin enflasyonist bir süreç içinde olmasıdır. Enflasyonun ve en azından enflasyonist beklentilerin uzun süre devam etmesi sermaye hesabı ve ticaret dengesi açıklarını hızla kötüleştiriyordu. Yükselen enflasyon yoğun sermaye transferlerine neden oluyordu (Murphy, 1985; s. 68). Ayrıca sermaye ve ticaret

DOLARIN ULUSLARARASI ROLÜ VE GELECEĞİ

dengeindeki kötüleşme ABD'nin yükümlülüklerinde (borçlarında) bir artış meydana getiriyordu (Grubel, 1981; s.476). Bu gelişmeler ABD'nin dünya bankeri olarak rolünü hem kendi ülkesinde hemde tüm dünyada tartışılabilir hale getirmiştir.

Son olarak da, ülkeler arasında parasal işbirliğinin olmaması gösterilebilir. Bilindiği gibi ABD dönem boyunca pasif politikalar izlemiş sistem içindeki gelişmeler (rezerv arzı v.s) diğer ülkelerin aktif politikalarınca belirlenmiştir. Bu aktif politikalar aynı zamanda ABD üzerinde çeşitli baskılar doğurmuştur. Sonuçta, ABD ödemeler dengesi ve döviz piyasasına müdahale edememiştir. Buna rağmen diğer ülkelerin sebep olduğu kötüye gidişi durduracak tedbirlerin alınması da ABD'den beklenmiş; kendilerince alınması gereken tedbirler alınmamış, ülkeler arasında politikalarda koordinasyona gidilmemiştir. Mesela, ABD'ye karşı ençok dolar elde edip, fazla veren ülke Almanya ve Japonya idi. Bu ülkeler eğer isteselerdi teknik olarak altın - dolar standardını devam ettirme gücüne sahiplerdi. Büyük ABD açıkları bunların paralarını revalüe etme durumuna getirmişti. Fakat revalüasyon gerçekleştirilmediği gibi çözüme ABD'nin kendi politikalarıyla gidilmesi ve doların devalüasyonu yolunda politik baskılara gidildi. Bunun sebepleri "ABD'nin prestij ve gücünün; doların en önemli rezerv aracı olma rolüne son vermekle, azaltılması yolundaki AET'nin arzusudur" (Grubel, 1981; s. 476), yani mesele güç ve hakimiyet mücadelesidir.

Yukarda sayılan sebepler ve bunların sonuçları, dünya para sisteminde Ağustos 1971'de doların altına konvertibilitesinin sona ermesiyle altın - dolar sistemini veya par value dönemini kapatmış oldu. Bu dönemin kapanmasıyla birlikte doların uluslararası rolünde bazı değişikliklerin olması kaçınılmazdı. Ancak görülen değişimler doların bazı alanlardaki rolünü zayıflatmıştır, ama; hiç bir zaman beklenen büyüklükte de olmamıştır.

4. GÜNÜMÜZDE DOLAR

4.1. Gelişmelerin İzlenmesi

Bretton Woods'un çöküşünü takip eden günlerde ABD içinde ve dışında pek çok uzman, gelişmelere bakarak, birazda abartılmış bir biçimde doların özellikle dünya para sistemi içindeki rolünün sona erdiğine ve onun diğer dövizler gibi normal fonksiyonlarına çekildiğine inandılar. Gerçekten o tarihten bu yana doların uluslararası rolü değişmekte ve azalmaktadır, ama tamamen ortadan kalkacağı yolunda herhangi bir işaret de söz konusu değildir. Günümüzde doların değişim oranı, halihazırda dünyada en önemli fiyat olmaya devam etmekte, iniş ve çıkışları her ülkeyi az veya çok ilgilendirmektedir. Sanayileşmiş ülkelerin ABD karşısındaki ve ABD'nin diğer ülkeler karşısındaki rekabet gücünü, uluslararası rekabete konu olan malların fiyatlarını, ülkelerdeki nisbi enflasyon oranlarını ve fiyat hareketlerini önemli ölçüde etkilemeye devam etmektedir. Dünya ölçüsünde sergilenen bu görünüm, doların fonksiyonlarının önceki bölümlerde ele alınan tarzda yeniden gözden geçirilmesini gerekli kılmaktadır.

4.1.1. Uluslararası Para Sistemi ve Dolar

Dolarla bağlantının kaldırılmasından sonra sanayileşmiş ülkelerin paralarını piyasa şartları içinde serbestçe dalgalanmaya bırakması, ilk olarak doların değer standardı (numeriare) olma rolünün sona erdirilmesine neden olmuştur. Bu özellik ortadan kalkınca döviz piyasalarına sadece doların değil diğer dövizlerinde müdahale parası olması gibi bir sonuç beklenebilirdi. Dolayısıyla ülkelerin müdahale amacıyla sadece dolar rezervi tutması veya toplam rezervlerin içinde doların payının %80 gibi bir orana ulaşması için sebep kalmıyacaktı. Ancak o tarihten bu yana dolar her ne kadar gelişmiş ülke paraları için numeriare olma özelliğini kaybetmiş olsa da, müdahale parası ve rezerv aracı fonksiyonlarında büyük kayıplara uğramamış, aksine bu özelliğini büyük ölçüde sürdürmüştür.

Geçmiş dönemde uluslararası para sisteminin dolara dayalı olmasının bir sonucu olarak, ülkelerin zorunlu bir şekilde dolar rezervi tutmaları yanında, doların değeri 1960 ortalarına kadar istikrarlı kaldığı için de, her merkez bankası başkaca rezerv aracına gerek duymadan sadece dolar rezervi tutmuş ve müdahalelerini dolarla yapmıştır.. Son yıllarda ise; dolar hala en önemli para olmakla birlikte ülkeler; artık rezerv seçiminde hiçte kısıtlı değillerdir. Dolar yanında diğer gelişmiş ülke paraları da rezerv aracı olarak kullanılabilir hale gelmiştir. Bu, kısmen doların uluslararası rolündeki değişmelerin yansıması olduğu kadar kısmen de doların değerindeki istikrarsızlığın bir sonucudur. Nitekim doların reel satın alma gücündeki erozyon ve konvertibil paralar arasında döviz kurlarındaki dalgalanmalar (1971, 1973-1974, 1977-1978) merkez bankalarının rezervlerini çeşitlendirme yolunda teşvik etmiş ve dolara uygulanan faiz oranları değer kayıplarını karşılayacak düzeyde olmadığı için, dolar yerine mark, yen ve İsviçre Frankına doğru hızlı kaymalar olmuştur (Mc. Kinnon, 1980; s.385). Böylece dolar; rezerv aracı olarak sanayileşmiş ülkeler nezdindeki etkinliğini azda olsa kaybetmiş ve diğer paralarla kısmen ikame edilmeye başlanmıştır.

Ancak Bretton Woods'un yıkılmasından sonra sanayileşmiş ülkeler dışındaki diğer ülkeler (üçüncü dünya) paralarını çeşitli ülke paralarına bağladılar. Dolayısıyla dolar birçok ülke için hala numeriare olma özelliğini sürdürmektedir. Sözkonusu ülkelerin paraları ya doğrudan yada dolaylı olarak dolara bağlıdır. Bunların sayısı 1983 yılı itibarıyla 47 olup, aralarında S. Arabistan ve bazı OPEC ülkeleri gibi petrol dolayısıyla önemli sayılabilecek konuma sahip ülkelerde bulunmaktadır (IMF, 1984; s.55). Diğer taraftan, günümüzde gelişmiş ülke merkez bankaları döviz piyasalarına yoğun bir şekilde müdahale etmektedirler. Bu müdahale herhangi bir parite yükümlülükleri olmasa da yapılmaktadır. Birbirleri arasında ihtilaftan kaçınmak ve daha düzenli bir mal ve sermaye akışı sağlamak için dalgalı kurlarda bu tür müdahaleler kaçınılmaz olmaktadır. Bu müdahalelerin anahtarı da dolar olarak kalmaktadır (Mc Kinnon, 1980; s. 382).

Dünya toplam resmi rezervleri içerisinde doların önemli payını koruması

(% 60 olduğu kabul edilmektedir) merkez bankalarına paraların istikrarı için piyasalara dolarla müdahale etme zorunluluğu getirmektedir. Bunda bazı paraların hala dolara göre belirlenmesinin olduğu kadar geçmiş dönem alışkanlıklarının da yapı vardır.

4.1.2. Özel ve Resmi Piyasalarda Dolar

Gelişmiş ülkelerin bağımsız politikalar sürdürebilmek amacıyla döviz kurlarını dalgalanmaya bırakmaları ve bunu takip eden gelişmeler dışında, uluslararası ticaret ve finansal piyasa dolara bağlı olarak kalmıştır. Gerçi bu tür fonksiyonlar dünya ticaretinin yönü ve gelişimine bağlı olarak değişme göstermekteyse de dolar bu rolünden çok az kayıplara uğramıştır.

Dünya ticaret hacminin giderek büyümesi ve çok taraflılığın gelişmesi mal piyasasında değer ölçüsü (fiyatlama) ve bir ödeme aracı olarak doların gücünü artırmıştır. Çok taraflı ticari ilişkilerin gelişmesi, takas ve kliring sisteminden ziyade, müşterek bir ödeme aracının varlığına ve bunun kabul edilebilirliğine bağlıdır. Dünya ülkeleri; parası ticarete yaygın olarak kullanılan gelişmiş ülkeler; parası kullanılmayan (konvertibilitesi olmayan) gelişmekte olan ülkeler şeklinde ayırıma tabi tutulacak olursa, bu iki ülke grubunun hem kendi içinde hem de grup dışındaki ülkelerle olan ticaretinde yukarıdaki özelliklere sahip para önemini her zaman koruyacaktır. Uluslararası ödemelerin kliringi için özel ticari bankalara müşterek bir değer ölçüsü gerekecektir. Bu anlamda hem spot, hemde vadeli işlemlerde dolar müşterek bir müdahale aracı olarak kullanılmaktadır. Bu tür kullanım dışında doların uluslararası piyasalardaki esas rolünün dayanağı, teorideki araç olan ve olmayan paralar (Vehicle ve nonvehicle currency) kavramına dayanır (1). Buradan hareketle ABD'nin gelişmiş ülkelerle olan ticaretinde dolar simetrik paradır. Bu grubun dışında kalan ülkelerle olan ticaretinde ise temel (major) paradır. ABD'nin her iki ülke grubu ile olan ticaretinde temel ve simetrik para olması dolayısıyla, doların fiyatlama ve değişimde kullanılma genişliği ABD'nin ticareti ölçüsündedir, ve bu genişlik doların nonvehicle para olma rolünü açıklar. Araç para olma rolüne gelince, bu ik açıdan incelenebilir. Birincisi sanayileş-

(1) Uluslararası ticarete mal ve hizmetlerin fiyatlamasında ve değişiminde araç olarak kullanılan, araç (vehicle) ve araç olmayan (nonvehicle) olmak üzere iki tip para vardır. Herhangi iki ülke çifti arasındaki ticarete üçüncü bir ülke parası kullanıldığında bu para araç paradır. Araç olmayan para ise; ticarete ithalatçı veya ihracatçının paralarından biri kullanıldığında ortaya çıkar. Araç olmayan para 3 gruba ayrılır: Temel para (major currency), simetrik para (symmetric currency) ve tâli paralar (Minor currency).

İki taraflı ticaret hareketine giren herhangi iki ülke çifti için iki paradan biri her iki yöndeki ticaretin fiyatlamasında belirleyici rol oynuyorsa; o para temel para (major currency) olarak tanımlanır. Diğer ülkenin parası ise tâli (minor) paradır. İki ülke arasındaki çift yönlü ticarete bir ülkenin parası ticaretin bir yönünü, diğer ülke parası da diğer yönünü belirliyor ve kullanılıyorsa simetrik para ortaya çıkar (Magee, Rao, 1980; s. 368).

miş ülkeler dışında kalan 3. dünyanın kendi arasındaki ticareti yönündendir. Sterlin ve Frank sahası ülkelerinin dışında kalan ülkelerin kendi aralarındaki ticaretinde dolar yaygın olarak kullanılan bir araç paradır. İkincisi ise; dünya ticaretine konu olan birçok temel malın fiyatlamasında ve değişiminde doların kullanılmasıdır. Dünya ticaretinde petrol dahil bir çok mal dolarla fiyatlandırılmaktadır. Yapılan araştırmalar homojen malların araç para ile heterojen malların araç olmayan paralarla kotasyonunun yapıldığını göstermektedir. Bu durumda bir çok tarımsal ürünler, hayvansal ürünler ve bazı metallerde NewYork ve Chicago'nun merkez piyasalar olması dolayısıyla bu mallarda dünyü ölçüsünde fiyatlama dolarla yapılmaktadır (Maggie, Rao, 1980; s. 369).

Doların uluslararası ticaretteki rolünün devamı yanında; diğer bir gelişme de, mali (finansal) piyasaların genişlemesi ile ortaya çıkmıştır. Bretton Woods'tan bu yana finansal piyasalar, gelişmiş ülkelerde sermaye kontrolünün azaltılması sonunda hızlı gelişme göstermiştir. Dünya mali piyasalarındaki ABD'nin konumu ister istemez doları ön plana çıkarmıştır. ABD diğer ülkelere göre daha yüksek bir sermaye hareketliliği göstermektedir. Mesela, 1982-1984 döneminde ABD'ye net sermaye akışınının 90 milyar dolar olması konunun önemini göstermek için yeterlidir (Emminger, 1986; s.27). Ayrıca özel fonlar için doların başlı başına bir yatırım malı olması doları mali piyasalarda diğer paralara göre daha da ön plana çıkarmaktadır. Özel fonlar için yatırım malı olması ve ayrıca spekülâtörler için her zaman cazibesini devam ettirmesi; faiz oranları yoluyla dünya sermaye hareketlerini büyük ölçüde etkilemektedir. Bu özellikleri nedeniyle dolar finansal piyasalarda bugün bile önemli bir faktördür.

4.1.3. Günümüzün Değerlendirilmesi

Yukarıda uluslararası para sistemi ile özel ve resmi piyasalardaki doların günümüz şartlarında gösterdiği fonksiyonlar ayrı ayrı ele alınıp incelendi. Görüldü, ki 1971'den bu yana dünya ekonomik şartlarında büyük değişimler olması ve bununda ötesinde gücünü kırma gayretlerine rağmen dolar; bu gelişmelerden fazla etkilenmemiş, hala fonksiyonlarını büyük ölçüde sürdürmeye devam etmektedir. Uluslararası para sistemindeki numeraire olma rolü; dalgalı kurların uygulanması dolayısıyla, yani sistemin bir gereği olarak, sadece sanayileşmiş ülkeler nezdinde sona ermiş fakat bazı gelişmekte olan ülkeler için bu rol devam etmektedir. Diğer taraftan müdahale parası ve rezerv aracı olarak yaygın bir şekilde gelişmiş ülkeler için bile geçerliliğini korumakta; adeta dolardan vazgeçilememektedir. Özel ve resmi piyasalardaki fonksiyonlarına gelince; bunlardan çok daha az kayıplar verdiği görülmektedir. Doların dünya piyasalarında ve uluslararası para sisteminde etkinliğini büyük ölçüde koruyabilmesi, daha öncede belirtildiği gibi her iki türden fonksiyonların birbirini tamamlayıcı olmasının sonucudur.

Bir çok ülke için resmi dolar standardı ortadan kalkmış ise de; geniş ölçüde dolara dayalı ticari ve mali sistem devam etmektedir. 1971'den bu yana merkez

DOLARIN ULUSLARARASI ROLÜ VE GELECEĞİ

bankaları resmi dolar rezervlerini dört katına çıkarmışlar, uluslararası bankacılık sistemi de dolar birikimlerini artırmışlardır (Emminger, 1986; s.26). Bu yüzden doların uluslararası likidite aracı olma özelliği devam etmekte ve ticari ve mali işlemler için temel para olarak kullanılmaktadır. Dünya ticaretinin % 50'si dolarla fiyatlandırılmaktadır. Bunlardan sadece petrolün bu kapsama girmesi dolardaki dalgalanmaların tüm dünya ülkelerini etkilemesi bakımından meselenin önemini göstermektedir.

Doların iniş ve çıkışları her ülkeyi bir başka paranın dalgalanmasından çok daha fazla etkilemektedir. Bu dalgalanmalar yakından ve devamlı şekilde izlenmektedir. Mesela, doların her hareketi Japon gazetelerinin ön sayfalarında yer almaktadır (Newsweek; 23 June 1986, s.32). Benzer şekilde, doların iniş ve çıkışları bir çok ekonomik zirvenin daima önemli tartışma konularından biri olmuştur ve olmaya devam etmektedir. Ayrıca dolar hareketlerine karşı sanayileşmiş ülkeler, toplu olarak tepki göstermekte ve toplu olarak tedbirler alma yoluna gitmektedirler. Herhangi bir gelişmiş ülke parası ile dolar arasındaki değişim oranı üçüncü bir para ile olandan daha önemlidir. Bir paranın değer kazanıp kaybettiği hala dolara göre ifade edilmekte, dolayısıyla döviz piyasalarına müdahaleler dolarla yapılmaktadır. Bütün bunlar göstermektedir ki dolar; hala dünya ekonomisi için önemli para ve doların değişim oranı da hala önemli bir fiyattır. Bu yüzden geçmiş dönemde olduğu gibi dolar bugünde sadece gelişmiş ülkelerin değil, tüm dünyanın problemidir. Bunun yanında geçmiş dönemlerden farklı olarak, aynı ölçüde ABD'nin de problemi olmuştur.

4.2. Doları İkame Etme Çabaları

Altın döviz standardının yürürlükte olduğu dönemlerde uluslararası likidite sorununun çözümü için merkezden yaratılan rezerv aracı teklifleri yapılmaktaydı. Bu çerçevede ÖÇH 1969 yılında ihdas edildi. İlk ortaya atıldığı anda likite problemi ile ilgili bir çözüm aracı olarak düşünülmeyle birlikte sonraları komple bir rezerv aracı olarak kullanımı öngörülmeğe başlandı. Böylece gerek müdahalelerde gerekse uluslararası ödemelerde ÖÇH'nin fonksiyonu doları ikame etme şekline dönüşmüş oldu.

İlk başta altına ve dolayısıyla dolara bağlantılı olarak ifade edilen ÖÇH (kağıt altın), altın kambiyo sisteminin yıkılmasından sonra da bu özelliğini sürdürdü. Ancak doların değer kayıplarının hızlandığı 1974'den sonra dolarla bağlantısı kesilerek 16 ülkelik bir para sepetine bağlandı.

ÖÇH ihdas edilirken uluslararası likidite problemi dikkate alınmış olmasına karşılık daha sonra para sistemindeki gelişmeler gözönüne alınarak para sisteminin ÖÇH standardına dönüştürülmesine çalışılmıştır. Bu yeni sistem içinde ÖÇH, uluslararası değer standardı (numeriare), rezerv aracı, döviz piyasalarına dayalı müdahale aracı ve özel piyasalarda da ödeme aracı (mübadale aracı) olma fonksiyonlarının tamamını üstlenmiş olacak ve sonuçta da doların uluslararası fonksiyonu en düşük düzeye indirilmiş olacaktır.

Ancak bugüne kadarki gelişmeler ÖÇH'nin böyle bir konuma kavuşmadığını

göstermektedir. Para sistemi içerisinde bazı fonksiyonları, düşük düzeyde de olsa yerine getirdiği görülmektedir; ama yaygın kullanıma sahip bir dünya parası olma yolunda herhangi bir olumlu beklenti de vermemektedir. Bunun sebepleri çeşitlidir (1). Ama en önemlisi, uluslararası para sisteminde ÖÇH'nin doldurabileceği bir boşluğun oluşmamış olmasıdır. Çünkü dünya parası olarak dolar, fonksiyonlarında erozyona uğramıştır ama, o hala önemli bir yere sahiptir ve dolayısıyla kullanım alanları itibarıyla herhangi bir boşluk yaratmamıştır.

Diğer taraftan, ÖÇH'nin mevcut kullanımı uluslararası para sistemi ve ülkelerin IMF ile olan ilişkilerinde ve üstelik çok dar sınırlar içinde kalmaktadır. Bu fonksiyonların tamamlayıcısı olarak özel ve resmi piyasalarda görmüyorsa, ÖÇH'nin kullanım alanı gelişmeyecek ve kabul gören bir araç olmayacaktır.

Doları, ikame çabalarının bir yönünü de Avrupanın parasal entegrasyonu oluşturur. Avrupanın ekonomik bağımsızlığı ilkesinden hareketle kendi aralarında bir para birliği ve para birimi oluşturma çabaları, sonuçta avrupa ülkeleri için doların ikamesini de kapsar hale gelmiştir. Sonuçta, 1978 yılı sonunda Avrupa para sisteminin uygulamaya başlanması ile Avrupa ülkeleri arasında resmi ödemelerde kullanılacak yeni bir birim de ECU (Avrupa Para Birimi) ihdas edilmiş oldu.

ECU'nun Avrupa para birimleri arasında değişim oranının belirlenmesinde hesap ve ölçü birimi; kredi işlemlerinde, parasal sapmalar ve müdahalelerde belli sınırlar içinde referans ve hesap birimi; ve nihayet rezerv aracı olarak kullanılması amaçlanmaktadır. Bugün için bu fonksiyonlar kısmen işlenmektedir. Ama hiçbir zaman bağımsız bir sistem oluşturacak yeterliliğe ve büyüklüğe ulaşmış değildir. Ancak rezervlerde ECU'nun payı arttırılmaya ve onun müdahale parası olarak kullanım alanına aktarılmasına yönelik çalışmalar vardır. Sistem içerisinde hiç bir ülke Avrupa parasının rezerv para olmasına karşı koyamayacaktır. (Parasız, 1986; s.212). Ayrıca kısa vadeli mali işlemlerde olduğu kadar, orta vadeli büyük fonların düzenlenmesinde de kullanılmakta ve illerde daha geniş kullanım alanları oluşturulmaya çalışılmaktadır.

Sözkonusu gayretlere rağmen Avrupa para sistemi içinde piyasalara dolarla müdahaleler devam etmekte olup, sisteme bağlı ülkeler herhangi bir dış kaynağa ihtiyaç duyduklarında daha çok serbest piyasayı tercih etmektedirler (Doğan, 1981; s.9). Bu eğilimler sürdüğü müddetçe, sistem içindeki ilişkiler de sarsılmaya devam edecektir. Diğer taraftan ECU henüz özel piyasalarda kullanım alanına çıkmamıştır. Bu gerçekleştirilmediği sürece, doları ikamesi beklenen ölçüde olamayacaktır.

ÖÇH ve ECU ile doları ikame etme çabaları dışında son 1-2 yıldan beri özel piyasalarda Yen ve Mark'ın doları ikamesinin mümkün olup olmadığı tartışılmakta,

(1) Bkz. Erden Öney, 1980, s.205.

5. DOLARIN GELECEĞİ

Doların geleceği hakkında tahmin yürütmenin zorlukları, dolara rakip oluşturma çabaları ile bizzat doların kendisinin karmaşık ve çetrefil bir konumda olmasından kaynaklanır. Birinci sebepten kaynaklanan faktörler daha çok ABD ve Dolar dışındaki gelişmelerce belirlendiği halde ikinci gruptan kaynaklananlar ABD ekonomisinin gelecekteki performansı ve dünyadaki konumu ve buna bağlı olarak doların pozisyonundaki değişmelerce belirlenir. Bu başlık altında daha çok dolara rakip oluşturma çabaları üzerinde durulacaktır. Bu yönüyle doların, geleceği,

- 1 – ÖÇH karşısında dolar
- 2 – ECU karşısında dolar
- 3 – Diğer rakip paralar ve doların gücü;

başlıkları altında incelenecektir.

5. 1. ÖÇH karşısında dolar

ÖÇH'nin uluslararası para sistemine katılım amaçlı ile sonradan görülen gelişmeler birbiri ile uyumlu değildir. Çünkü ÖÇH ilk ortaya atıldığında altını ikame aracı esastı. Fakat 1971'den sonra dolarla ilgili ortaya çıkan problemleri gidermek amacıyla onun başlı başına bir rezerv aracı olması ve doları ikamesi ön görülmüştür. Bu yolla likitide ve istikrarlı rezerv aracı konusunda ABD açıklarından kaynaklanan problemlerin ortadan kaldırılabilmesi düşünülüyordu. ÖÇH kullanımı ile dünya, değeri istikrarlı bir değer standardı ve rezerv aracı elde edebilecek ve gerekli likitide herhangi bir ülkeye yük getirmeden sağlanmış olacaktır. Yani N problemine ÖÇH dir. Bu tartışmaların elbette belli bazı dayanakları vardır. Alman ve Japon ekonomisinin gelişme seyri ve dünya ticareti içindeki artan payları, bu ülkelerin paralarını da ön plana çıkarmıştır. Bu paralar araç olmayan para (nonvehicle) görünümünde de olsalar, temel (major) ve simetrik para olmaları dolayısıyla en azından bu iki ülkenin dış ticaretindeki payları ölçüsünde değer standardı (heterojen mallar için) ve değişim aracı olma imkanları her zaman vardır. Ayrıca bu iki ülkenin uluslararası mali piyasalarda belli ölçüde yer alması da bu iki parayı ön plana çıkarmıştır. İki açıdan ele alınan bu gelişmeler ölçüsünde diğer ülkeler müdahale saiki ile değil ama; muamele aracı ile rezerv olarak bulundurabileceklerdir. Nitekim doların toplam dünya resmi rezervleri içindeki payının % 60 'lara düşmesi, diğer ülke paralarının da rezerv aracı olarak tutulabildiğini göstermektedir. Ancak sözkonusu iki ülkenin ve paralarının mevcut özellikleri böyle bir rolü üstlenmek için ileride üzerinde durulacak nedenlerden dolayı, yeterli görülmemektedir.

Bu şartlar altında ne suni olarak yaratılan paralar, nede diğer bir döviz dolara rakip olabilecek özellikleri bu güne kadar kazanamamış ve dolayısıyla uluslararası para kullanımında çoğulcu bir gelişme sözkonusu olamamıştır.

ile çözüm getirebilecekti (1). Ayrıca ÖÇH'nin değeri 16 ülkeli bir sepete bağlanınca da değeri dolara bağlı olmaktan daha istikrarlı hale gelecek ve gerek değer standardı (numeriare) gerekse rezerv aracı olarak daha çok kabul gören bir araç haline gelecekti.

Bu güne kadar olan gelişmelere bakıldığında ÖÇH'nin kabul görmesi beklene- nin altında gerçekleşmiştir. O henüz resmi rezervler arasında küçük bir yer işgal et-mekte, buna karşılık dolar her türlü istikrarsızlığına rağmen rezervler içindeki önemi- ni korumaktadır. Bazı iktisatçılar gerek ÖÇH'nin gösterdiği gelişme ve gerekse dola- rın da mevcut konumu dolayısıyla kısa dönemde ikamenin mümkün olmayacağını ileri sürmektedirler (Grubel, 1981; s.557). Çünkü, ÖÇH'nin kullanımı ile ilgili bir ta- kım problemler vardır ve bu problemler aynı zamanda onun kabul edilebilirliğini en- gellenen faktörlerdir. Bunlar dört grupta toplanabilir.

- 1 – Doların birikimlerinin ÖÇH ile değiştirilmesi
- 2 – Rezervlerin faiz getirisi
- 3 – ÖÇH kullanımındaki dolara bağımlılık
- 4 – Ülkelerin parasal bağımsızlığının zedelenmesi

1 – Dolar Birikimlerinin ÖÇH ile Değiştirilmesi

Doların altına konvertibilitesinin kaldırılması ve Bretton Woods sisteminin çö- küşü ile dolar değer standardı ve resmi rezerv olma özelliklerini yitirmiştir. Fakat tüm dünya ülkelerinin, özellikle gelişmiş ülkelerin (Euro Dolar), resmi veya özel para oto- riteleri ve kuruluşlarının elinde büyük miktarlarda dolar birikimleri mevcuttur. Bu do- lar rezervleri kısmen 1971 öncesi dönemlerde kısmen de, çöküşü takip eden kargaşa döneminde yaratılmıştır (Grubel, 1981; s.555). Bunların bir kısmı ABD'nin yabancı merkez bankalarına ve hükümetlere borçlarından oluşur. Bu birikimler piyasalara mü- dahaleler yanında, mali piyasalar ve dış ödemelerde halen kullanılmaktadır. Bu biri- kimlerin varlığı ÖÇH'nin temel rezerv aracı olmasını imkansız kıldığı gibi, doları ika- me edebilecek bir başka araç oluşturulmasını da engellemektedir.

ÖÇH'ye gerçek anlamda rezerv aracı olma yolunun açılabilmesi, mevcut dolar birikimleriyle değiştirilmesi ve dolar rezervlerinin eritilmesi halinde mümkün olur. Ancak gerek ÖÇH ile değişim gerekse değişik yollarla eritilip tasfiye edilme önemli bir problem olarak ortaya çıkmış ve bu önemi de hala korumaktadır. Birikimlerinin tasfiyesi gerçekleşmediği sürece dolar piyasadın (rezerv, mübadele ve müdahale aracı olarak) çekilmeyecek ve yeni bir araca ihtiyaç doğuracak olan boşlukta yaratı-

(1) ÖÇH'nin uluslararası para sistemine girmesiyle N sayıda ülke, buna karşılık $N + 1$ sayıda para ortaya çıkacaktır. Böylelikle N sayıdaki ülke; parasının değerini bağımsız bir şekilde belirleme imkanına sahip olacaktır.

lamayacaktır. Boşluk oluşmadan da yeni bir aracın kullanımını yaygınlaşamayacaktır. Eğer dolarla değişim gerçekleşirse, ÖÇH sadece rezerv aracı olmakla kalmayacak aynı zamanda da uluslararası likiditenin önemli bir kaynağı haline gelecek ve IMF de dünyanın tek rezerv arzeden kuruluşu olacaktır.

2 – Rezervlerin Faiz Getirisi

Faiz getirisi ÖÇH ile iki yönden ilgilidir. Biri dolarla değiştirilmesi ile ilgili yönü, diğeri ise ÖÇH rezervi tutma ile ilgili yönüdür ki; her ikisinde ÖÇH'nin rezerv aracı olabilmesi ile yakından ilgilidir.

ÖÇH'nin rezerv aracı olabilmesi, yukarda değinildiği gibi dolar birikimlerinin onunla değiştirilmesi ile yakından ilgilidir. Bu değişim gerçekleşse bile bazı yeni problemler ortaya çıkacaktır (1). Bunların en önemlisi faiz getirisi ile ilgilidir. Dolar rezervlerinin büyük ölçüde Amerikan hükümetinin borçlarından oluştuğuna göre bunları elinde bulunduranlar Amerikan faiz oranları ölçüsünde faiz getirisi elde etmektedirler. ÖÇH ile değişimin gerçekleşmesi için dolar faiz oranlarının üzerinde bir faiz teklif edilmesi gerekir. Bu faiz oranının rezerv bulunduranları alışkanlıklarından vazgeçirmeye yetecek bir faiz oranı olmalıdır. Bu durumda IMF; eski dolar yeni ÖÇH sahiplerine bu faiz imkanlarını nasıl sağlayacaktır? Faiz getirisinin ikinci yönü ise; ÖÇH rezervlerinin devamlılığının sağlanması ile ilgilidir. ÖÇH faiz oranları Amerikan hazine bonoları oranında önemli derecede yüksek olursa ülkeler dolar varlıklarını minimum da tutmaya teşvik edilmiş olurlar ve işlem bakiyelerini sınırlandırmaları beklebilir. Fark büyük olmayacak olursa doların likidite kabiliyetinin ve kabul edilebilirliğinin yüksek olması dolayısıyla tekrar dolar birikimine dönülmesi engellenemez. Son yıllarda sanayileşmiş ülkeler arasında şöyle bir gelişme ortaya çıkmıştır. ABD devamlı sermaye talep etmekte ve diğer ülkelerde bunu sağlamaktadır. Böyle bir gelişmenin sebebi Amerikan faiz oranlarının diğer ülkelere göre yüksek olmasıdır. Amerika faiz oranlarını yüksek tutarak diğer ülkelere sermaye çekebiliyorsa, doların ÖÇH tarafından ikamesi güçleşmektedir. Diğer taraftan Amerikan faiz oranlarının yükseltilmesi diğer ülkeleri de aynı yönde davranmaya itmektir. IMF böyle bir esnekliği ÖÇH faizleri açısından gösterebilecekmi dir?

3 – ÖÇH'nin Değerlendirilmesi ve Kullanımında Dolara Bağımlılık

ÖÇH'nin dar anlamda bizzat kendisi dolara bağımlıdır. Bu bağımlılık ilk başta ÖÇH'nin değer standardı rolünde görülmektedir. Gerçi ÖÇH'nin değeri artık sadece dolara bağımlı değildir ama, onunla diğer paralar arasındaki ilişkide dolar etkilidir. Diğer paraların ÖÇH karşısındaki değeri veya ÖÇH'nin 16 paralık sepete göre kendi değerinin hesaplanmasında dolar kullanılmaktadır (Parasız, 1986; s.184). Yani her pa-

(1) Bu problemler için Bkz. Grubel, 1981; 555-656.

ranın değeri, günlük dolar kurlarına göre ölçülmekte ve hesaplanmaya katılmaktadır. Bu her ülke parasının günlük dolar kurlarının elde edilebilmesinin bir sonucudur. Böyle bir kullanımla dolara ÖÇH sisteminde özel bir pozisyon verilmek istenmiyorsa da doların özelliği ve hesaplama kolaylığı bu sonucu doğurmaktadır (Öney, 1980; s. 203). ÖÇH'nin dolara bağımlılığının diğer bir şekli de müdahale aracı olarak kullanılması sırasında belirir. ÖÇH yaygın kabul görüp kendisiyle döviz piyasalarına müdahale aşamasına gelmiş olsa bile, şu esnada bu, dolara bağımlılığı ifade eder. Çünkü ÖÇH'yi resmi döviz piyasalarına müdahale aracı olarak kullanmayı arzu eden bir merkez bankası, müdahale için bu işe uygun bir döviz elde etmek zorunda kalacaktır. (Grubel, 1981; s:556). Pratikte tüm ülkeler döviz piyasalarına dolarla müdahale ettiklerinden ÖÇH'nin kullanımı yeniden doları müdahale aracı halinde ön plana getirecek kendisi tali pozisyona düşecek, doların gücü ve kabul edilebilirliği sürdükçe de farklı bir uygulama görülmeyecektir. Bundan dolayı mesele ÖÇH 'nin kabul edilebilirliğinin sağlanması değil, doların gücünü ve fonksiyonlarını sürdürülmesinde düşümlenmektedir. Yukarıda belirtilen hesaplama tekniği ve müdahale tarzı ÖÇH sisteminin kendi zayıflığının yansımından başka bir şey değildir. Bir sistemki uygulanabilmesi, yerini alacağı sistemin varlığına ve katkısına bağlıdır. Bu durumda ÖÇH sisteminin gücünü artırması için daha uzun yıllar beklenmesi gerekecektir.

4- Ülkelerin Parasal Bağımsızlığının Zedelenmesi

ÖÇH sisteminin özelliklerinden biri onun özel piyasalarda dolaşıma sahip olması, sadece üye ülkelerin merkez bankaları arasında tedavül edecek olmasıdır. Ancak, ÖÇH'nin doları ikame edebilmesi de sadece merkez bankaları arasında değil ülkelerin özel piyasalarında mübadele aracı olarak kullanılmasına bağlı olduğu kabul edilmektedir. Bu durumda ikili engel ortaya çıkmaktadır. ÖÇH'nin IMF tarafından yaratılması onun dünya merkez bankası haline gelmesine neden olmaktadır. Bu ise ülkelerin parasal konulardaki egemenliklerinin IMF'ye devri gibi bir sonuç doğurur ki, bu da rezerv aracı oluşturulması konusunda basit bir kurumsal değişmeden fazlasını içermektedir. Diğer taraftan özel piyasalarda kabul görüp işlemlerde kullanılacak olursa, ÖÇH ülkelerin para arzını artırıp veya azaltabilecektir. Para arzı üzerindeki kontrolün kaybolacağı endişesi bir çok ülkenin ÖÇH'nin bir müdahale aracı olarak kullanımına karşı direnmeye itilecektir. Ayrıca şu tehlikede her zaman için geçerlidir. ÖÇH uluslararası bir kuruluşun ürünüdür. Ülkeler ise uluslararası kuruluşlara ve bunların ilkelere kendi politikaları ile uyduğu sürece itibar etme eğilimindedirler.

ÖÇH kullanımı ve onun kabul edilebilirliğini engelleyen faktörler olarak sıralanan yukardaki problemlerin tümü bir arada dikkate alındığında, ÖÇH'nin resmi bir rezerv aracı olarak kullanımının yaygınlaşacağı en iyimser bir şekilde olsa bile imkansız görülmektedir. Bir taraftan ÖÇH'nin zayıflığı ve kendine uluslararası para sistemi içinde beklenen konumu sağlayamamış olması, diğer taraftan doların fonksiyonları

nın ABD ekonomisinin gücünün devam etmesi, ve yer yer değinilen diğer faktörlerden dolayı ülkeler kaçınılmaz şekilde dolar rezervleri tutmaya zorlanacaktır. Bu zorunluluk sebep sonuç ilişkisi içerisinde doların hakimiyetini ileriki dönemlerde de korumasına neden olabilir. Çünkü ÖÇH ile ilgili birçok probleme çözüm henüz sözkonusu olmadığı gibi bu yolda herhangi bir gelişmede beklenmemektedir. Ancak uluslararası para sisteminin gelecekte doların bu rolünü sona erdirebilecek şekilde yeniden reforma tabi tutulması ihtimali her zaman için saklıdır. Tıpkı doların altına konvertibilitesinin sona erdirilip altın döviz standardının ortadan kaldırılmasında olduğu gibi (1).

5.2 ECU Karşısında Dolar

Dolara rakip olarak görülen ÖÇH benzeri diğer bir suni para oluşumu da Avrupa para birimi (ECU) dir. Avrupanın parasal entegrasyonu çabalarının bir ürünü olarak ECU; ilk ortaya atıldığında sadece AET ülkeleri için değer standardı (numeriare) ve müdahale aracı olarak düşünülmüştü. Fakat sonradan iktisatçılar şu noktada birleştiler. Eğer AET komple bir parasal entegrasyona kavuşur ve müşterek bir para olarak da ECU her türlü amaç için kullanılmaya başlanırsa doların yerini alabilecektir. Fakat ECU bu gelişmeyi gösterememiştir. Tıpkı ÖÇH'de olduğu gibi burada da bazı problemler sözkonusudur.

ECU'nun gelecekteki alacağı görünüm doların ikamesini de belirleyecektir. ECU'nun beklenen pozisyonu ise Avrupa para sisteminin gelişmesine göre şekil alacaktır. Fakat aşağıdaki sorunlar çözülmediği sürece ECU'nun öngörülen fonksiyonları gerçekleştirebilecek bir konuma gelmesi düşünülemez (Doğan, 1981; s.8).

1 – Kısa ve uzun dönemli ödemeler dengesizliklerinin giderilmesine ilişkin kuralların oluşturulması,

2 – Dolar ve yen karşısında izlenen para politikalarında yeterliliğin sağlanması, Birinci problemin çözümü bir uluslararası sistem oluşturulabilmesi için bir şart olarak gereklidir. Çünkü bu tür kurallar oluşturulamadığı sürece ülkeler dengesizlikleri gidermek amacıyla ek kaynaklara ihtiyaç hissettiklerinde bunu avantajlı buldukları piyasalardan temin etme yoluna giderler. Böyle bir hareket ise ECU'nun rezerv aracı fonksiyonunun oluşumunu engeller. Diğer taraftan bu problemin çözümü sistemin yaratacağı mali kaynakların hacmini, yani sistemin likidite yaratma gücünü belirler ve ortak para biriminin kullanım alanını genişletir. İkinci problem ise para politikalarındaki uyumun önemi herkesçe kabul edilmektedir. Üstelik para politikalarının koordinasyonu ECU'ya rakip paralara karşı gerekmektedir ki, bu, politikadaki uyumun önemini daha da artırır. Bugün uygulamada böyle bir koordinasyona çoğu zaman rastlanmamaktadır. Özellikle dolara yapılan müdahaleler Avrupa Para Sistemi-ne dahil ülkeler arasındaki ilişkileri sarsabilmektedir. Her ülke kendi parasının istikrarı açısından sistemin ne felsefesine nede kurallarıyla bağdaşmayacak şekilde hareket

edebilmektedir (Doğan, 1981; s.9). Bunun sonucu ise şudur. Kendi içinde rakip paraya karşı ortak bir politika takibi konusunda tutarlı davranış gösteremeyen sistemin ECU'yu uluslararası alanda güçlendirmesi zordur. ÖÇH için geçerli olan bir özellik ECU içinde geçerlidir. O da fonksiyonlar arasındaki birbirini tamamlayıcılıktır. Başlangıçta paralar arasındaki kurların belirlenmesinde (numeriare), kredi işlemlerinde, ayrıca parasal sapmalar ve müdahalelerde belli sınırlar içinde bir referans ve hesap birimi olarak kullanılan ECU'nun özel tasarruf ve yatırım alanlarında (değer saklama aracı), ticari ve mali işlemlerde kullanılması yönünden yıllardır süre gelen teşebbüsler başarılı olmuş sayılmaz. Bankacılık alanında, şahıslar ve özel kuruluşlar nezdinde değer saklama aracı ve ticari işlemlerde mübadele ve fiyat belirleme aracı olarak kullanılmadığı sürece ECU hükmi şahsiyet kazanmış olamaz. Bu özellikleri kendi sistemi içinde kazanmadığı sürece de dünya ölçüsünde yaygınlaştırılması da düşünülemez.

ECU dolara rakip olabilme konusunda ÖÇH'ye oranla daha şanslı görülmektedir. Eğer fonksiyonlar arasında tamamlayıcılık sözkonusu olur ve AET de bütünleşmiş bir Avrupa görünümüne kavuşursa, rekabet imkanı doğar. Çünkü böylelikle ABD'nin ekonomik gücü karşısında yeni bir güç doğmuş olacaktır. Ayrıca bir dünya rezerv aracı olarak ECU bir istikrarsızlık gösterdiği zaman onu elinde bulunduranların AET'den mal talebine yöndiklerinde, üretim gücü ve çeşidi açısından bu talebi karşılayabilecek bir ekonomik yapı ortaya çıkmış olacaktır.

5.3. Diğer Rakip Paraların Durumu ve Doların Gücü

Rakip paralar karşısında doların durumu ele alındığında bu, ÖÇH ve ECU gibi bir merkezden yaratılan araçlarla olan ilişkisinden farklı bir özellik gösterir. Bu iki paranın rekabeti uluslararası para sistemi dışındaki alanlarla sınırlı olacaktır. Yani bu iki para ancak doların resmi ve özel piyasalardaki fonksiyonlarına rakip olabilirler. Rezerv aracı ve müdahale parası ve değer standardı gibi fonksiyonlar ne mark'dan ne de yen'den beklenmemelidir. Her ne kadar IMF statüsü içinde ülkelerin rezerv parası ve müdahale aracı olarak dolar dışındaki paraları kullanabilmeleri mümkünse de, bunun pratikte çok küçük bir önemi vardır. Sözkonusu imkanın uluslararası sistemde doların geçmişteki pozisyonunu sona erdirmeye gayretlerinin bir parçası olarak yorumlanması gerekir.

Mark ve Yen'in rekabet imkanları bunların karşısında doların gücü ile yakından ilgilidir. Bu karşılıklı ilişki içerisinde ikame imkanları aşağıda çerçevede ele alınabilir.

1- Uluslararası ekonomik ilişkilerde (ticaret ve sermaye hareketlerinde) son yıllarda yen ve mark'ın kullanım alanının bu ülkelerin dünya ekonomisindeki yerlerine bağlı olarak arttığı görülmektedir. Buna bağlı olarak bu iki parada temel paralar arasına girmekte ve haliyle de rezerv aracı olarak kendilerine yer bulabilmektedirler. Ancak rezerv aracı olabilme daha çok işlem esasına dönüktür. Çünkü bu paraların değer standardı olma özellikleri sözkonusu olmadığından, müdahale aracı olarak yaygın şe-

kilde kullanılmaları imkansızdır. Dolayısıyla mark ve yen rezervleri bulundurmanın amacı dar kapsamlı olmak durumundadır ve bu özellik onların toplam dünya rezervleri içinde büyük oranlara çıkmalarına engeldir.

Dar amaçlı rezerv aracı olabilme, sadece yen ve mark için değil aynı özellikleri taşıyan her ülke parası için gerçekleşebilir. Bu anlamda ileriki yıllarda temel paraların sayısı yükselmeye devam edebilecektir. Geçmiş yıllarda ÖÇH sepetindeki paraların değişmesinde olduğu gibi, Nitekim benzer değişikliklerin ileriki yıllarda olabileceği de ifade edilmektedir. G.Kore Won'unun uluslararası ilişkilerinde kullanılmaya başlayacağı ve gerçek anlamda konvertibil bir para olarak diğer temel paralar arasına girebileceği tahmin edilmektedir. Bu özellik uluslararası çoğulcu para kullanımının bir göstergesidir ama hiç bir zaman bir başka paranın doların yerini alabileceği demek değildir.

2 – Diğer taraftan sözkonusu iki para gerçekten böyle bir rolü üstlenmek için yeterli şartlara sahip midir ve bu iki ülke böyle bir rolü üstlenmeye istekli midir? Bunların tartışılması doların ikame edilip edilemeyeceğinden daha önemlidir.

Bu iki soruya verilecek cevap aşağıdaki nedenlerden dolayı olumsuzdur.

a– Her iki ekomi de büyüklük (GSMH) ve dış ticaret ve sermaye hareketleri açısından böyle bir görevi sürdürebilecek yeterlikte değildir. Çünkü ekonomik bağımlılıkları (dış ticaret açısından) yüksektir ve dışardaki gelişmelerden daha fazla etkilenmektedirler. Bu yüzden kendi paralarına ve döviz piyasalarına ABD'den daha fazla müdahalede bulunmaktadırlar. Aynı şekilde sermaye hareketleri açısından da, ABD'den daha fazla müdahalecidirler ve uluslararası mali piyasalara katılma oranları yüksek değildir. Ele alınan bu çerçevede şu bakımlardan önem taşır. Ülkelerarasında anlaşmazlığa yer vermeden uluslararası ödemeleri ve döviz kurlarını ayarlamak için yeteri genişlikte araç para arzede bilmek için anahtar para ülkesinin GSMH ve dünya ticaretine katılma paylarının büyük olması gerekir. Böylece hükümetler döviz rezervlerini rahatlıkla ve istedikleri büyüklükte oluşturabilirler, yani rezerv talebinin büyüyüp küçülmesi N ülke para sistemini rahatsız etmemesi gerekir (Mc Kinnon, 1980; s.383). Ayrıca rezerv ve müdahale aracı olan bir para döviz kuru politikaları ve döviz piyasalarına müdahale bakımından diğer paralar için geçerli olabilecek kurallara bağlı olmazlar (Emminger, 1986; s.28). Yani N ülke kuralı her zaman için geçerlidir. Sözkonusu her iki ülke de bu kuralı çalıştırabilecek özelliğe sahip değildir. Çünkü, N problemi gereği ortaya çıkacak bağımlılık içerisinde Almanya ve Japonya kendi bağımsız iç ve dış politikalarından ne ölçüde fedakarlığa katlanabilir? Japon yeninin son birkaç ay içinde aldığı değerlerin ihracat ekonomisi niteliğindeki Japon ekonomisini ne zor durumlara düşürdüğü açıkça ortada iken.

Her iki ülkenin paralarının değer kazanç ve kayıplarına dayanma gücü oldukça düşüktür. Yani her iki ülkenin de istikrara ihtiyacı ABD'den daha fazladır. Üstelik Alman ve Japon döviz piyasalarında herhangi bir istikrarsızlık dolara bağımlı olarak or-

taya çıkmakta ve istikrarsızlığın giderilmesi de yine ABD ekonomisi ve dolar çerçevesindeki politikalarla yürütülmektedir. Dolayısıyla rakip paralara bile dolarla müdahale edilmektedir.

b— Japonya'nın ABD karşısındaki durumu Alman'ninkinden daha kritiktir. Japonya tüketim eğilimi düşük ve tasarruf eğilimi yüksek bir toplumdur. Bu eğilimin üzerine bir de dış ticaret fazlası eklendiğinde; ekonomi içinde değerlendirilemeyen sermaye fazlası oluşmaktadır. Bu fazlalık ABD'ye doğrudan yatırım şekli de dahil her türlü yolla akmaktadır. ABD büyüme hızını yükselttiği dönemlerde bu tür sermaye taleplerini daha da arttırmaktadır. Ayrıca ABD faiz oranlarında bir yükselme dünyanın diğer ülkelerinde de faiz oranlarını yükselttiği gibi, ülkeye büyük sermaye akımına neden olmaktadır. Bu da ABD'nin sermaye hareketlerine uyguladığı nisbi serbestinin bir sonucudur. Bu özellik sonucu ABD'nin dünya ekonomisini ve aynı zamanda rakiplerini kontrol altına alabilme yeteneği kazandırmaktadır.

3 — Diğer taraftan uluslararası dar kapsamlı rol içinde de olsa yeni bir paranın doğuşuna meydan verecek şartların olmadığı gibi belirtilmelidir. Mark ve Yen doların rolünü üstlenebilecek yeterlikte olsalar bile böyle bir gelişmenin (doların ikamesinin) ortaya çıkışına uygun ortamın olmaması engeldir.

Uluslararası alandaki doğuşu dikkate alındığında, doların fonksiyonlarını elde ettiği daha iyi anlaşılır. Dolar tahtına sanayileşmiş ülkelere elbirliği içinde oturtulmuştur. Bu da 2. Dünya savaşı sonrası şartlarının eseridir. Bilindiği gibi savaştan Avrupa harap, Japonya bitkin çıkmıştır. Bazı ülkelerde üretim sifira kadar düşmüş, üstelik üretim teçhizatı yok olmuştur. Dünya ticaretine katılmaları sözkonusu bile değildir. Paraların konvertibilitesi ortadan kalkmıştır. Avrupa gerek sanayi için cihazlanması gerekse iç talebin karşılanması için hem Amerikan mallarına hem de Amerikan sermayesine sınırsız derecede muhtaçtır. Elde edilen her doların marjinal faydası ve ekonomiye katkısı oldukça yüksektir. Yardımlar ve sermaye hareketleriyle oluşan dolar akımı, kendi paralarının konvertibil olmaması nedeniyle Avuranın hem işlem amacına hem de rezerv amacına hizmet etmiştir. Böylece ortaya çıkan dolar talebi doların hakimiyetini güçlendirmiştir. Ayrıca sterlin'in uluslararası fonksiyonlarını yitirmesi bu hakimiyeti mutlak hale getirmiştir. Sonuçta ABD ekonomisi tek başına bir kutup oluşturabilmiştir. Şimdilik yen ve mark için böyle bir olaylar zinciri sözkonusu olmadığına göre dolara rakip olabilmeleri bu yönden de mümkün görülmemektedir.

Yukarıda belirtilen nedenlerden ötürü, dar kapsamlı da olsa tam bir ikame sözkonusu olmamakla birlikte, her iki para da uluslararası ilişkilerde zaman zaman artan yoğunlukta aranan paralar olabilir. Zaten bu dünya ekonomik ilişkilerinde çok taraflılığın da bir sonucudur. Fakat rezerv aracı seçme konusunda resmi rezervlerde özel piyasalarda anahtar döviz ihtiyacı azalmayacaktır. Dalgalı kurlarda bu ihtiyaç bir başka sistemden daha da az değildir.

6 – SONUÇ

Doların uluslararası rolünün geçmiş dönemlerde dikkate alınarak incelenmesi, onun geleceği hakkında az çok fikir vermektedir. Ama ilerdeki pozisyonu çok çeşitli faktörlerin etkisi altında belirlenecektir. Bu güne kadar onun gücünü kırma ve fonksiyonlarını sona erdirmeye yolundaki teşebbüslerin başarılı olduğu söylenemez. Resmî rezerv aracı ve müdahale parası olmaktan çıkarılmışsa da bu rolün bir süre daha devam edeceği açıktır. Ayrıca birçok ülke parası için her türlü istikrarsızlığına rağmen değer standardı olma gücünü de sürdürecektir. Uluslararası para sisteminin dışındaki fonksiyonlarına gelince bunlar birinci gruptakilere oranlara daha güçlü bir şekilde devam edeceği de söylenebilir. Aslında her iki gruptaki fonksiyonlar birbirinin tamamlayıcısı ve destekleyicisidir. Özel piyasalarda kullanımı yaygın olan bir para, uluslararası para sistemindeki yerini sağlamlaştırmış olacaktır. Zaten doların gücü de bir noktada bu son özelliğinden kaynaklanmaktadır.

Dolar hakkında iktisatçıların kabul ettiği bir gerçek vardır. "Dolar hakkında tahmin yapmak, Rus ruletine benzemektedir". Buradan hareketle uzun dönemde doların rolünün ne olacağını kestirmek oldukça güçtür. Çünkü bu problem birbirinden oldukça farklı faktörlerin etkisi altındadır ki, bunların herbirinin ayrı ayrı değerlendirilmesi halinde içinden çıkılmaz bir kaos oluşur. Böyle bir kaos'dan genede bazı tahminlere yukardaki varsayımı rezerv tutarak gidilebilir.

İlk önce geçmiş olaylar temeline dayalı tarihçi bir yaklaşım içinde konu değerlendirildiğinde ortaya çıkan sonuç şudur. İngiltere'nin ve Sterlinin gerileyişi ve uluslararası sistemde bir boşluğun ortaya çıkışından sonra bu boşluğun dolar avantajını korumaktadır. Uluslararası sistemde henüz anahtar para açısından bir boşluk yoktur. Bu yüzden de dolar yerine bir başka para veya aracın ikamesi çok dar sınırlar içinde olacaktır. ÖÇH'nin zorlamalı bir şekilde doları ikamesindeki başarısız geçmiş tecrübeler de bunu desteklemektedir.

İkinci olarak analitik bir yaklaşım içinde ele alındığında da aynı sonuca; bir süre daha doların alternatifsiz dünya parası olarak kalacağına, ulaşmak mümkündür. Buna delil olarak da; doların bir başka rezerv aracı ile konsolidasyonun getireceği mahzurlar, doların faiz getirisinin diğer bir araca göre yüksek olması, anahtar para ülkesinin yüklenmek zorunda olduğu sorumluluklar ve dolara rakip olarak gösterilen Mark ve Yen'in bu rolü üstlenmesi konusunda Almanya ve Japonya'nın yetersizliği ve isteksizliği gibi noktalar ileri sürülebilir.

Doların geleceği hakkında ulaşılan bu sonucun değişebilmesinin yukarıda delil olarak sunulan problemlere çözüm bulunması ile mümkün olacağını gözden uzak tutmamak gerekir. Sorunlara çözüm getirilmesi ise, ancak uluslararası para sistemini yeniden düzenleyecek şekilde bir reforma tabi tutmakla mümkündür. Fakat yeni bir uluslararası para sisteminin şekli konusunda henüz bir modelde oluşturulabilmiş değildir.

KAYNAKÇA

- Bergsten, C. Fred; (1983) "Yeni Bir Dünya Para Düzenine Doğru", Çev: İ.Koray Tiritioğlu, Maliye Dergisi, Sayı 61, Ocak-Şubat 1983.
- Doğan, Aykon; (1981) "Geçiş Döneminin Sonunda Avrupa Para Sistemi" Maliye Dergisi, No: 50, Mart-Nisan 1981, S.3-14.
- Emninger, Otmar; (1986) "Doların Uluslararası Rolü" Çev: Toper Çağlayan, Maliye Dergisi, Sayı 82, Temmuz-Ağustos 1986, S.25-31.
- Engel, Charles; (1986) "The International Monetary System: Forty Years after Bretton Woods", Journal of Monetary Economics Vol 17, No: 3, May 1986, S.441-448.
- Goldstein, Henry N.; Haynes Stepher E., (1984), "A Critical Appraisal of Mc Kinnon's World Money Supply Hypothesis" AER, Vol.74, No: 1, March 1984, S.217-223.
- Grubel, Herbert G.; (1981) "International Economics" Richard D.Irwin Inc. Homewood, 1981.
- Helliwell, John; (1973), "Dollars as Reserve Assets, What Next", American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol 63, No: 2, May 1973, S.206-214.
- IMF (1984), "The Exchange rate System: Lessons of the Past and Options for the Future", Occasional paper, No: 30, Washington, D.C.
- Magee, Stephen P.; Rao, Ramesh, K.S., (1980)" Vehicle and Nonvehicle Currencies in International Trade", American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol 70, No: 2, May 1980, S.368 - 373.
- Mc Kinnon, Ronald I; (1980) "Dolar Stabilization and American Monetary Policy", American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol 70, No: 2, May 1980, S.382-387.
- Murhpy, J. Carter; (1985) "Reflections on the Exchange Rate System", American Economic Review, Papers, Papers and Proceedings, Vol 75, No: 2, May 1985, S.68 - 73.
- Newsweek, 23 June 1986, S.32 - 36
- Öney, Erden; (1986), "Uluslararası Para Sistemi", A.Ü.Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayın No: 448, Ankara 1980.
- Parasız, İlker; (1986), "Uluslararası Para Sistemi: Kuram, Mechanizma, Tarihçe, Politika", Uludağ Üniversitesi Yayın No: 3-046-0123, Bursa 1986.
- Williamson John; (1985) "On the System in Bretton Woods", American Economic Review, Papers and Proceedings Vol 75, No: 2, May 1985, S.74-79.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM

Ömer AKAT

1. DEFINITION

What is tourism? What is a tourist? These questions raise the problem of definition. Tourism is defined as the movement of people within their own country (domestic tourism), and across national boundaries (international tourism) and across national boundaries (international tourism). Broadly speaking, a tourist is someone who travels away from home. Up to 1963, The Tourism Committee of the Organisation of Economic Cooperation and Development (O.E.C.D.), recommended to the member countries this definition of a "foreign tourist" : "any person visiting a country other than that in which he usually resides, for a period of at least 24 hours" (1). The following are therefore considered as tourists:

- a) Persons travelling for pleasure, for family reasons, for health etc.:
- b) Persons travelling to meetings, or in a representative capacity of any kind (scientific, administrative, diplomatic, religious, athletic etc.);
- c) Persons travelling for business reasons;
- d) Persons arriving in the course of a sea cruise, even when they stay less than 24 hours. (The latter should be recognised as separate group, if necessary disregarding their usual place of residence).

The above definition could also apply to domestic tourism. A tourist is then "any person visiting a place for a period of at least 24 hours". In 1963, The united

* The article is based on the author's Ph. D. Thesis, submitted to the School of Management, University of Bath, England (1982).

** Dr. Akat (B.Sc.: University of Uludağ /Turkey, P/G Dipl. M.Sc.: University of Strathclyde/Scotland, Ph. D.: University of Bath/England) is an Associate Professor at the Faculty of Economics and Administrative Sciences, University of Uludağ, Bursa/Turkey.

(1) Organisation for Economic Co-operation and Development (O.E.C.D.), "Tourism Policy and International Tourism in O.E.C.D. Member countries, 1979", O.C.C.D., Paris, 1979, p.5.

Nations Conference on International Travel (Rome), considered a definition and recommended that "visitor" which, for statistical purposes "describes any persons visiting a country other than that in which he has his usual place of residence, for any reasons other than following an occupation remunerated from within the country visited" (2). This definition covered the following:

1. "tourists", i.e. temporary visitors staying at least 24 hours in the country visited and the purpose of whose journey can be classified under one of the following headlines:

- a) Leisure (recreation, holiday, health, study, religion and sport);
- b) Business, family, mission, meeting;

2. "Excursionists", i.e. temporary visitors staying less than 24 hours in the country visited (including travellers on cruises).

Although all Member countries recognise the value of these definitions, it is not always possible for them in practice to count the tourists defined in this way. Normally, they count not the number of tourists but the number of tourist arrivals and departures of "nights". The statistics collected by the member countries and other countries through these different systems are and only a very rough assessment can be made of the aggregate growth of tourism in the Member countries in particular.

2. THE HISTORY OF TOURISM

Even if it is often said to the contrary, tourism is a fairly recent economic phenomenon. In the history of economic thought, one can find but rare instances of authors who have made use of examples of tourism in order to justify their theories, Thomas Mun in his "England's Treasury by Foreign Trade, 1620" (3) on the subject of money spent by travellers, speaks of "petty things" with reference to England's balance of payments; and it can not be argued that he was wrong. Even Mun, however, as in the case of many who devote themselves to the study of the history of tourism, starts with this simple equation; that he who travels is a tourist: and going back in time, such research always concludes with the discovery that tourism has always existed and that it is born with man.

In the definition of the tourist phenomenon, spatial displacement is, however, a necessary condition but is not sufficient in itself: it should be accompanied by a transfer of income which is to be spent on "Leisure" and which accompanies the traveller.

(2) World Tourism Organisation (W.T.O.), "Guidelines for the Collection and Presentation of International Travel Statistics", W.T.O. Madrid, 1974.

(3) This is quoted by G. Young in "Tourism-Blessing or Blight?" Pelican, London 1973, p.1.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM

Within this kind of framework, the history of tourism is probably much more recent than it is usually supposed to be: it is true that popular tradition recorded in written form only a few centuries ago, is full of merchant and sailors who travel the world, and slaves transported from one country to another, or of damsels seduced by foreigners to faraway lands, but in our time no-one would ever say that a phenomenon similar to that of tourism can be seen in any of these above-mentioned examples, or indeed in any others connected with belligerence, and so too it would be a bitter irony to name as tourists, emigrants in search of work or these who are driven to leave their own country in order to enrich their cultural background or to improve their professional skills.

Among all the forms of tourism known from ancient times, only that connected with sport or religion seems to have attained a relative importance in the economic and social fields, and this only in rather special circumstances; in Roman times in a somewhat limited number there are cases of a "second home" meanwhile in the case of thermal tourism (spa resorts), which has been known for a very long time, one can speak of real tourism only if one is to insist on the total inefficiency of the cures which are administered in these resorts.

In short, tourism has lost its character of a typical literary (phenomenon) after the period of The Industrial Revolution; it has acquired the aspects of an economically significant phenomenon, particularly in its international flow virtually after The Second World War.

3. THE SCALE AND NATURE OF INTERNATIONAL TOURISM

Tourism, that is, travel away from home for business, health, religion, or pleasure, first became popular in the late 18th century (4). It was made possible by the increasing wealth and leisure time of people in the industrialised world, and by the new means of mass movement—railways, ships, then mechanised road transport and finally the airlines.

Up to The Second World War, International Tourism (i.e. travel between countries) was largely confined to North America, Europe and The Mediterranean. The last 20 to 30 years, however, have seen both a phenomenal growth in the total volume of tourism, and in its geographical spread so that almost every country in the world now receives significant numbers of visitors.

International Tourism has been one of the fastest growing industries in the world. It has grown in scale from 55 million individual journeys 1958 to 265 million in 1978, a more than forefold increase in two decades; and is expected to continue to grow in the years ahead, the prospect thus being that it may double its present volume by the early 1990's.

(4) *Though Large-scale religious pilgrimages have taken place over two or more thousand years.*

According to W.T.O.'s reports, in 1978, International Tourist Arrivals reached 265 million in the world, an increase of between 8 and 10 since 1977. The corresponding rise in International Tourist receipts was 11 % - to a 1978 level in excess of \$ 60 billion. Over the last two decades, between 1958 and 1978, International tourist Arrivals arose at an annual average rate of 8% whilst receipts from International Tourism recorded an average growth of 13% annually in current terms, The impact of the O.P.E.C. decision to boost oil prices to the extent that the price of aviation fuel quadrupled between March 1973 and March 1974 (5). This, as can be seen in the following table, Table 1. caused a decline in tourist arrivals in 1974 (the first for over two decades), followed by a year of slow recovery was complete and new record levels of tourism were being established.

TABLE 1. International Tourist Arrivals and Receipts.

Year	Tourist Arrivals No(Mn.)	Annual Increase(%)	Tourist Receipts (a)	
			AMT.(U.S.\$)	Annual Increase(%)
1958	55	—	5.4	—
1968	140	—	13.8	—
1969	154	10.3	15.4	11.6
1970	168	9.3	17.9	16.2
1971	182	7.8	20.9	16.8
1972	198	9.1	24.2	15.8
1973	215	8.6	27.6	14.0
1974	209	2.8	29.0	5.1
1975	213	2.0	34.0	17.2
1976	219	2.8	43.5	27.9
1977	240	9.6	54.0	24.1
1978 (b)	265	10.4	62.5	15.7

(a) Current prices

(b) Provisional

SOURCE; W.T.O.

Clearly, a different picture emerges when international tourist receipt figures are examined. Growth has been consistent throughout the last decade and the rate of growth only slightly hindered by the oil price increases, however, the data in Table 1. relate to receipts in current terms, not at constant prices, and the high rates

(5) R.Cleverdon, "The Economic and Social Impact of International Tourism on Developing Countries", E.I.U. Special Report No. 60, London, May 1979, P.11.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM

of growth are principally due to inflation particularly in 1975 when 2% increase in tourist arrivals produced a 17% rise in tourist receipts and in 1976 when a 2.8% volume growth was accompanied by a 28% value increase.

In order to analyse the character of world tourism one should break down the arrival figures in four segments:

- a) Long-haul or intercontinental movements, between Europe and Asia, North America and The Pacific, or traffic over the north Atlantic;
- b) Short-haul traffic which may be defined as inter-regional or intraregional, between South haul and The ASFAN or Eant Anie or Within each regional group like Africa, Latin America, Western Europe and Eastern Europe;
- c) Movements across the borders, as between Belgium and France, Germany and Austria;
- d) Domestic tourism Within national borders.

Of the "domestic" or "national" tourism (i.e. journeys which do not cross boundaries), the majority falls within countries in the developed world. These countries and particularly those of North America, Europe, Japan and Australasia are also the origin of the overwhelming bulk of international journeys. For instance, of the 243.6 million international tourists counted in 1977 nearly 153 million criss crossed frontiers within Europe, between The U.S.A. and Mexico. The world figures of international tourism are thus slightly deceptive because inter-regional and intra-regional tourism is the predominant component. Even the most high density long-haul route of the world, the North Atlantic, in 1979 carried only 5.5 million tourists including cruise passengers (6). Moreover, most of the international journeys also have their destination in the developed world: Thus Europe now attracts 73 % of the world total of international journeys. (See Table 2).

TABLE2. International Tourist Arrivals by Region, 1974-78.

Regions	1974	1975	1976	1977	1978
Europe	144.4	148.0	165.0	178.3	194.3
American	40.0	41.6	43.5	45.1	48.2
Asia Pacific	7.5	8.1	9.2	10.2	12.4
Africa	3.9	4.3	4.1	4.5	5.0
Middle East	4.3	3.4	3.6	3.5	4.0
South Asia	1.3	1.5	1.6	2.0	1.9
TOTAL	201.4	206.9	227.0	243.6	265.8

SOURCE; W.T.O. 1979.

(6) S.N. Chib, "Tourism and The Third World", *Third World Quarterly*, Vol. II, No.2, April 1980, p.284.

4. TOURISM IN THE O.E.C.D. AREA AND ITS ECONOMIC SIGNIFICANCE

A common feature of O.E.C.D. Member countries has been the similarity of the economic thinking and social aims which have gradually come to underline most of their tourism policy decisions over the last two decades.

In most O.E.C.D. countries tourism has become an important service industry which attracts substantial amounts of foreign exchange and generates a considerable volume of employment, both for their nationals and for migrant workers.

Business trips and private travel combine to give tourism a major role in the economies of many countries in the O.E.C.D. Totalling almost \$ 52 billion in 1978 international receipts from tourism of the O.E.C.D. countries accounted for some 80% of world tourism receipts as against 77% in 1977. (See Table 3.).

TABLE 3. International Tourist Receipts in O.E.C.D.

(rounded figures in million of U.S.\$)

O.E.C.D. MEMBER COUNTRIES	1977	1978	%
Austria	3,748	4,716	+25,8
Belgium - Luxembourg	1,163	1,249	+ 7,4
Denmark	940	1,125	+19,7
Finland	355	419	+18,0
France	4,384	5,903	+34,6
Germany	3,972	4,813	+21,2
Greece	981	1,326	+35,2
Iceland	15	19	+26,7
Ireland	345	463	+34,2
Italy	4,762	6,285	+32,0
Netherlands	1,110	1,254	+13,0
Norway	485	558	+15,1
Portugal	405	600	+48,0
Spain	4,003	5,488	+37,1
Sweden	446	538	+20,6
Switzerland	1,943	2,446	+25,9
Turkey	205	230	+12,2
United Kingdom	3,803	4,464	+17,4
A. TOTAL	33,065	41,896	+26,7

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM

Canada	1,616	1,722	+6,6
U.S.A.	6,164	7,070	+14,7
<hr/>			
B. TOTAL NORTH AMERICA	7,780	8,792	+13,0
<hr/>			
Australasia	346	393	+13,6
New Zealand	155	166	+ 7,1
Japan	425	470	+10,6
<hr/>			
C. TOTAL (A+B+C) O.E.C.D. COUNTRIES	41,771	51,717	+23,8
<hr/>			
TOTAL WORLD	54,000	62,500	+15,7
<hr/>			

SOURCE: W.T.O., O.E.C.D.

International tourist receipts in terms of United States Dollars on the Whole, showed particularly high growth rates in 1978 over the preceding year, both at individual and Member country level and for the O.E.C.D. area as a Whole. This high growth rate is partly attributable to the persistence of inflation at various levels in the O.E.C.D. area (averaging 7%) and fluctuations in the exchange rates for the U.S. Dollar used as money of account and for the national currencies of the other Member-countries.

Moreover, in 1978 for all O.E.C.D. countries foreign tourists from other Member -countries accounted for a large percentage of both arrivals at frontiers and nights spent.

The 6% increase in these receipts over the previous year (in real terms) Was higher than the rate of growth of G.N.P.I in the O.C.E.D. area as a whole (3.7%) (7). The share of international tourist receipts in exports of goods and services and continued to increase in 1978 to reach 4.5% and 4.9% respectively. (See Table 4.).

(7) O.E.C.D., "The OECD Observer" No. 101, Paris, November 1979,

TABLE 4. Share of International Tourist Receipts in Exports of Goods and Services and The Share of Expenditure in Imports (1977-78).

O.E.C.D. MEMBER-COUNTRIES	Receipts in exports(%)		Expenditure in imports(%)	
	1977	1978	1977	1978
EUROPE	5,4	(5,7)	4,9	(5,3)
Austria	21,7	22,0	10,0	9,9
Belguim-Luxembourg	2,0	2,4 *	3,3	3,9 *
Denmark	6,5	6,6	5,7	6,1
Finland	4,1	4,2 *	4,0	4,3 *
France	5,1	5,5 *	4,6	4,3 *
Germany	2,7	2,8	8,3	9,2
Greece	19,2	21,6 *	2,2	2,9 *
Iceland	2,1	(2,4)	4,4	(4,6)
Ireland	5,2	(4,4)	3,7	(2,6)
Italy	8,2	8,7 *	1,6	1,8
Netherlands	2,1	2,0	4,7	5,5
Norway	3,3	3,3 *	5,5	6,7 *
Portugal	13,8	16,6 *	2,4	2,7 *
Spain	22,5	23,8 *	2,5	2,5 *
Sweden	1,9	2,0 *	4,9	5,3 *
Switzerland	9,7	(8,9)	6,3	(6,7)
Turkey	8,0	(6,9)	3,8	(1,6)
United Kingdom	4,6	4,8	2,4	3,1
NORTH AMERICA	3,5	3,4	4,4	4,2
Canada	3,8	3,8	6,5	6,1
U.S.	3,4	3,2	3,8	3,1
AUSTRALASIA-JAPAN	0,8	0,8 *	2,8	3,9 *
Australia	2,3	2,3 *	3,2	3,4 *
New-Zealand	4,3	3,6	6,6	7,3 *
Japan	0,4	0,4	2,6	3,8
O.E.C.D.	4,4	(4,5)	(4,5)	(4,9)

SOURCE: O.E.C.D. Balance of Payments Division.

* - provisional figures.

() estimates.

One noteworthy development is that O.E.C.D. countries are prospecting for customers throughout the O.E.C.D. area, not considering as an "obstacle" the distance between Europe, North America and Japan-Australasia. Air transport can considerably increase the share of each of these three groups in the tourist market of the other two.

The North Atlantic can be seen as a testing ground; new developments on this run in 1978 and in the following years could lead to major changes in the concept of international air transport. Popularisation of this type of transport through a substantial of fares and the streamlining of ground and air services should, in the long run lead to a sharp expansion of international tourism throughout the O.E.C.D. area.

As a consequence, the competition that now takes place is between tourist receiving regions as well as between countries. The increasing role of regions in promoting their tourism has, in turn, strengthened local co-operation between the public and the private sectors. The most remote and least developed regions are thus more easily integrated into the overall economic activity of the O.E.C.D. area.

Given the range of motivation and group and income level of tourists, Member countries have sought to improve the quality/price ratios of their facilities to cater for the very different social economic categories of tourists however they travel. They have also tried to make their tourism more internationally competitive. These two types of action explain in part the expansionary trend of both domestic and international tourism in the O.E.C.D' area.

5. CONCLUSION

From the pre

From the present forecast for international tourism development and the preparation of the industry in various countries to increase the tourism sector, world tourism in general and tourism in the O.E.C.D. area has been continuing its dimensions.

Tourism is thus a phenomenon which, having spread through the social classes and income groups of the wealthier countries is now a growing influence throughout the World.

In social terms, it has become a major element of leisure activity, Already a quarter of the world's population travels away from home on holiday or for other purposes each year. This massive migration represents for most of them, " a refreshment of mind and body and spirit, a change from the home environment, a contribution to the quality of life " (8).

(8) M. Dower, "Tourism and the Environment", Draft Paper for U.I.E.P.'s State of the Environment Message 1979, Dartington Amenity Research Trust, London, August 1978.

Many countries recognise the economic and social forces of the industry and utilise their tourism resources for national development. International and domestic tourism together make in many countries large contributions to regional and local economies and to employment. This economic dimension provides the major impetus behind the continuing powerful growth and geographical spread of tourism and is the major reason why many developing countries have been so keen to add tourism to their economic base. Countries with large natural resources may have other equally viable alternatives available to them, but for those which have no other possibility of economic development a significant level of international tourism should be regarded as essential.

With new technology, increases in disposable income and time, and rapid industrialisation, world tourism may become the greatest economic entity by the twenty-first century.

If that is the case, mass tourism will assume such dimensions that countries have to institute proper control, organisation, and marketing techniques to ensure a healthy development of the tourism industry in their country.

DEFERENCES

- Organisation for Economic Co-operation and development (O.E.C.D.) "Tourism Policy and International Tourism in O.E.C.D. Member countries, 1979", O.E.C.D., Paris, 1979.
- World Tourism Organisation (W.T.O.), "Guidelines for the Collection and Presentation of International Travel Statistics", W.T.O., Madrid, 1974.
- G. Young, "Tourism-Blessing or Blight?", Pelican, London, 1973.
- Robert Cleverdon, "The Economic and Social Impact of International Tourism on Developing Countries", E.I.U., *Special Report No. 60*, London, May 1979.
- S.N. Chib, "Tourism and The Third World", *Third World Quarterly*, Vol.II,

- O.E.C.D., "*The OECD Observer*", No. 101 Paris, November 1979.
- Micheal Dower, "Tourism and the Environment", *Draft Paper for U.N.E.P.'s State of the Environment Message 1979*, Dartington Amenity Research Trust, London, August 1978.

REFERENCES

Organisation for Economic Co-operation and Development (O.E.C.D.), "Tourism Policy and International Tourism in O.E.C.D. Member countries, 1972", O.E.C.D., Paris, 1972.

World Tourism Organization (W.T.O.), "Guidelines for the Collection and Presentation of International Travel Statistics", W.T.O., Madrid, 1974.

Poljan, London, 1973.

United Nations, "The Economic and Social Impact of International Tourism on Developing Countries", E.I.U. Special Report No. 80, London, May 1972.

San Grib, "Tourism and the Third World", Third World Quarterly, Yale, 1972.

O.E.C.D., "The OECD Observer", No. 101 Paris, November 1972.

Michael Dwyer, "Tourism and the Environment", Draft Paper for U.N.E.P.'s State of the Environment Message 1973, Darlington Agency, Research Unit, London, August 1972.

ANKARA İSKİTLERDE OTO TAMİRCİLİĞİ İŞKOLUNDAKİ
ÇIRAK ÇOCUKLAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

ANKARA İSKİTLERDE OTO TAMİRCİLİĞİ İŞKOLUNDAKİ
ÇIRAK ÇOCUKLAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

Gülay ARIKAN* – Sibel GÖKSU**

Giriş

Tarihte çocuk denecek yaştaki gençlerin çeşitli üretim faaliyetlerinde çalıştırılmaları, çok eskiye inmekle beraber, çocuk emeğinin yaygın kullanımı, kapitalizmle beraber başlamıştır.

1789 Fransız Devriminden önce Avrupa'da dağınık, gelgeç, özel biçimlerde kullanılan çocuk işgücü, "machinizm" denen makina çağı ile birlikte genelleşmiş, evrenselleşmiş, sistemleşmiştir. (1) Çocuk işgücü, ülkemizde yeni bir olgu olmamakla beraber bu işgücünün kullanımı, ülkemizdeki sanayinin gelişmesine paralel çoğalıp yaygınlaşmıştır. (2)

Öğrenim çağında olup, eğitimin dışında kalan genç nüfusun büyük bir oranı, ülkemizde tarım sektörü ve küçük sanayide istihdam edilmektedir. Göreli olarak küçük kabul edilen kuruluşlarda yapılan tüm yapım işleri – manufacturing - anlamına gelen küçük sanayiye büyük sanayiden ayıran özelliklerden biri, küçük sanayide çalışanların sınırlı olmasıdır. Kullandıkları teknik eleman, çırak-kalfa-ustadır. Küçük sanatkar ve sanayicilerin % 51.6'sı usta veya kalfa, % 68.3'ü ise çırak çalıştırmaktadır.

Küçük sanayi kesimine giren tüm ikincil işkollarında, orta ve büyük sanayi işletmelerine göre, az sermaye - çok emek - Capital saving -labor using - üretim tekniği yeğlenmektedir. (3) Böylece "çırak kurumu", küçük sanayide nitelikli insan gücü yetiştirmede etkin bir yol olarak geçerliliğini korumaktadır. 1981 İstatistik yılındaki bulgulara göre etkin nüfus içinde % 47 gibi bir oranı oluşturan 12-19 yaş ara-

* Yrd. Doç. Dr. Hacettepe Üniversitesi, Sosyoloji Bölümü.

** Hacettepe Üniversitesi, Sosyoloji Bölümü mezunu.

- (1) Ali Balamir, "Türkiye'de İmalat Sanayiinde Çocuk İşgücü" Nüfus Bilim Dergisi, Cilt IV. 1982, s.100-101.
- (2) Balamir, a.g.e., s.102.
- (3) Tenay Koparal, Türkiye'nin Kalkınmasında Küçük Sanayinin Önemi ve Katkısı, Ankara, AITTA Yayını, 1977, s.45.

sındaki 7675503 gencin yarısından çoğu "çırak" statüsündedir. Yine DPT tarafından yapılan bir araştırmaya göre Gaziantep'te bir sanatkâr yanında çalışanların % 51'i, Karabük'te % 44'ü, Van'da % 52'si, Konya'da % 62'si, 18 yaşın altındadır.(4)

Türk toplumunda çıraklığın tarihsel gelişimine geçmeden önce tarihte çocuk işgücü kullanımı ve alınan önlemlere bakacak olursak, çocuk haklarının yeni çağlarda güncelliğe çıkmasını, "Sanayi Devrimi" diye adlandırılan dönemin nitelikleriyle açıklayabiliriz.

Bu dönem, kendine özgü bir örgütlenme biçimi olan fabrikaların ortaya çıkışı, kâr ve verimliliğin maksimizasyonunu hedefleyen ekonomik rasyonalite ilkelerinin yaygınlaşması teknik işbölümü ve uzmanlaşmanın incelenmesi, üretimde fonksiyonel farklılaşma, nüfusun belli yerleşim merkezlerinde toplanması, modernleşme gibi ekonomik ve toplumsal boyutla izler ve etkileri günümüze dek gelen bir dizi oluşum ve sürecin ortaya çıkmasına yol açmıştır.(5)

Tarihi gelişim süreci içinde çocuk işgücünün sanayi üretimi içinde yaygın olarak kullanılmaya başlanmasının nedenleri, bu işgücünün yetişkin erkek işgücüne oranla çok daha ucuz olması, işveren karşısında haklarını savunmada yetersiz, hatta çaresiz kalmasının yanısıra, tekniğin getirdiği yenilik ve kolaylıklarla kapitalist üretim araçlarının salt kaba kuvvet yerine, çocukların dahi kullanabileceği bir düzeye çıkmasıdır. (6).

İngiltere'de XIX. yy başlarında çıkartılan çocuklarla ilgili pek çok kanunda vurgu, çocukları sağlıksızlık, sakatlık, hatta ölümle sonuçlanan bu endüstri çağının kötü etkilerinden korumak üzere toplanmaktaydı. Bu dönemde çocuklara karşı duygusal bir tutumla yaklaşan reformistler, geleceğin gelişen endüstrilerinde, makinalardan daha etkili olması gereken insanlara kuvvet vermek için, çocuklara eğitim vermenin zorunluluğunu farkettiler. (7)

Bu amaçla çıkartılan kanunlara, 1802 yılında çıkartılan "Çırakların Bedeni ve Manevi Sağlıkları Hakkında Kanun"⁷ öncülük yaptı; daha sonraki yıllarda ise parlamento, genç işçilerin sorunlarıyla daha yakından ilgilenmeye başladı. (8) Daha sonra getirilen çalışma süreleri ve işe giriş sınırlandırmaları, teftiş mekanizmalarının yetersizliği nedeniyle uygulamada geçerliliğini koruyamadı. (9)

İsviçre'de ise 1779 yılında Zurich Kantonunda çocuk işçilerle ilgili alınan sos-

(4) DPT — SPD: 218, *Esnaf ve Sanatkarların Sosyal ve Ekonomik Durumları Araştırması*, 1971, s.13.

(5) Nilgün Çelebi, *Aydın'da Küçük Sanayilerin Sosyolojik Açından İncelenmesi*, İzmir Ege Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi Yayını, 1983, s.1.

(6) Balamir, *a.g.e.*, s.101.

(7) Paul Adams, *Children Rights*, New York, Praeger Publishers, 1971, s.155.

(8) Cahit Talas, *Sosyal Politika*, Ankara, Sevinç Matbaası, 1967, . s.119

(9) Adams, *a.g.e.*, s.160.

ANKARA İSKİTLERDE OTO TAMİRCİLİĞİ İŞKOLUNDAKİ
ÇIRAK ÇOCUKLAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

yal politika tedbirleri, çırakların zorunlu öğrenimlerinden önce, mensucat atelyelerinde çalışmalarını yasaklamıştır. (10)

Fransa'da ise 1841 tarihli kanun, 16 yaşından küçüklerin ağır ve tehlikeli işlerde çalıştırılmalarını yasaklayarak, işe kabul yaşını 8 olarak saptamıştır. Ancak teftiş mekanizmalarının yetersizliği, uygulamadaki aksaklıkları düzeltememiştir. (11) Daha sonraki yıllarda ise işe kabul yaşı büyütülmüş, günlük çalışma süreleri de tedricen azaltılmıştır.

ABD'de ise, "Çıraklık ve Mukaveleye Bağlanma Sistemi" geçerli olup, küçük yaşta olmak, çıraklık için bir engel teşkil etmemektedir. Ancak fabrika sisteminin kurulmasına paralel, olarak aileler çocuklarını usta yanına çırak olarak vermek yerine, onları doğrudan fabrikalara göndermeyi yeğlemişlerdir.

Böylece Sanayi Devriminin çocuk emeğini sömüren mantık ve felsefesi, çocukların yukarıda belirtildiği gibi bazı özel önlem ve haklarla korunması gereğini su yüzüne çıkartmıştır.

Türk toplumunda ise çıraklığın çıkış noktası yüzyıllar boyunca Türk Sosyal hayatında, çok önemli bir yer işgal etmiş ve yakın zamanlara dek sürmüş bir örgüt olan Ahilik sistemine dayanır. (12) Anadolu'da 13.yy.'da görülmeye başlayan ve Selçuklu Devleti yıkılmaya yüz tuttukten sonra, sosyal düzeni kurmada ve Osmanlı Devletinin kuruluşunda büyük rol oynayan bu örgüt, Fütüvvet (Kardeşlik örgütü) in daha sonraki hali olup, Türk toplumunda, Türk iş hayatında, Türk gelenek ve anlayışına uygun olarak gelişmiş, mesleki yönü ağır basan bir teşkilâttir.(13)

Ahilik Döneminde çıraklığa giriş için en az 12 yaşında olmak gerekiyordu. Çıraklık öncesi "yamaklık" dönemi vardı. Çıraklığa geçiş için bir deneme süresi olan bu dönemde yamak, işyerindeki ayak işlerine bakar, ücret almadan 2 yıl çalışırdı.

Çırağın eğitiminde ise çırağa, işyerine düzenli devam etmesi, usta ve kalfasına saygılı ve bağlı olması öğütlenirdi. Çıraklık süresi, mesleğin özelliğine göre 3-6 yıl arasında değişirdi. Bu süre içinde çırak, az da olsa bir ücret alır, ustasıyla beraber çalışarak, sanatını öğrenirdi. Ahi örgütleri, sadece ustanın değil, kalfa ve çırakların da sorunlarıyla ilgilenirdi. (14) Akla dönük bir örgüt olduğu kadar, üyeleri üzerinde kurduğu sosyal kontrol bakımından eşsiz bir kuruluş olan Ahilik, İstanbul'un fethinden sonra, yerini Lonca örgütüne bırakmıştır.

(10) Talas, a.g.e., s.131.

(11) Talas, a.g.e., s.137.

(12) Mithat Gürata, Unutulan Adetlerimiz ve Loncalar, Ankara, TISA Matbaası, 1975, s.73.

(13) Gürata, a.g.e., s.74.

(14) Müntaz Öztürk, Çıraklık Eğitim Rehberi, Konya, MİBAŞ Basım Sanayi A.Ş., 1983, s.11.

Lonca; aynı meslekten olan kimselerin, bir pirin yönetimi altında oluşturduğu özel dernek ve dernek üyelerinin belli zamanlarda toplandıkları yer olarak kavramlaşmaktadır. Lonca'da da çıraklık-kalfalık - ustalık gibi meslek basamakları bulunmaktaydı. 10 yaşından küçük çocuklar, bir esnafa yamak olabilirlerdi. 2 sene parasız ve devamlı olarak yamaklık eden, törenle çıraklığa yükselirdi. Çırak çocuğa, ustasının verilecek haftalık ücret belirlenirdi. (15)

XIX. yy.'da, Avrupa'da sanayinin etkileriyle Türk Lonca kuruluşları, işlevlerini yitirmiştir. Osmanlı İmparatorluğunda el sanatlarına dayalı üretim biçimi, çağına kıyasla oldukça gelişmişti. Ancak Batı, zamanla var olan feodal yapıyı kırıp, kapitalist üretim ilişkilerini hakim kılarken, bilim ve teknoloji ekonomik alanlarda sağladığı gelişmeyle Doğu'nün yüz yıllardır süregelen üstünlüğünü sona erdirmiştir. Batı bir yandan sanayileşirken, öte yandan Osmanlı İmparatorluğu gibi yeni sömürgeler oluşturarak, bu ülkelerin sanayileşmesini engellemiştir. Sonuçta Osmanlılar, hemen her sanayi dalında Avrupa malları karşısında geriledi. Bazı el sanatları yok oldu, çağdaş sanayi gelişemediği gibi, geleneksel sanayi de yok olmuştur. (16)

1913 yılında Loncalar tamamen ortadan kaldırılmış, Türkiye Cumhuriyeti kurulduktan sonra bu loş loncaların yerini, Esnaf Odaları Teşkilatı almıştır.

Tüm dünyada olduğu gibi, ülkemizde de çocuk emeğinin yaygın sömürüsü, kanuni yollarla bazı önlemler alınması zorunluluğunu getirmiştir. Ancak çalışan çocukların sosyal ve ekonomik haklarını düzenleyen, işçi-işveren ilişkilerini, karşılıklı hak ve görevleri belirleyen, bu kitlenin mesleki eğitimlerini gerçekleştirmek için çeşitli kontrol sağlayıcı hükümler içeren, yani doğrudan doğruya bu kitleyi hedef alan ilk yasa, 5.7.1977 tarihinde çıkmıştır.

Çalışan bu kitlenin hakları ve çalışma koşulları, bu yıla dek 1926 tarihli Borçlar Kanunu, Umumi Hıfzıssıhha Kanununun (No: 1593) ilgili hükümleri, Sınai Müesseselerinde ve Maden ocaklarında kurslar açılmasına dair yasa (No: 3457), 6972 sayılı korunmaya Muhtaç çocuklar hakkında Yasa, 1593 sayılı Çocuk İşçilerle İlgili Belediye Yasası'nın ilgili maddeleri ile yürütülüyordu.

AMAC:

Araştırmamızın amacını, şu sorulara yanıt bulmak olarak gösterebiliriz:

1. Çırakların çalışma koşullarının 2089 sayılı yasaya uygunluk düzeyi
 - 1.1. Çırakların çıraklık sözleşmeleri var mı?
 - 1.2. Çırakların günlük toplam çalışma süreleri ne kadar?
 - 1.3. Çırakların yıllık izin kullanma durumları nedir?
 - 1.4. Çıraklar, mesleki bilgilerini nereden alıyorlar?

(15) Gurata, a.g.e., s. 112.

(16) Doğan Avcıoğlu, Türkiye'nin Düzeni, Ankara, Bilgi Yayınevi, 1973, s.31.

ANKARA İSKİTLERDE OTO TAMİRCİLİĞİ İŞKOLUNDAKİ ÇIRAK ÇOCUKLAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

2. Çırak ve Ailelerinin sosyo-ekonomik ve kültürel düzeyleri

2.1. Çırak ve ailelerinin eğitim düzeyi nedir?

2.2. Çırak ve ailelerinin gelir düzeyi nedir?

2.3. Çırakların aile genişliği nedir?

YÖNTEM:

KONU SEÇİMİ: Ülkemizde, özellikle ekonomik koşulların yetersizliği sonucu, bireyler küçük yaştan itibaren üretici durumuna geçmektedirler. Çocuk denecek yaşta bireyin iş yaşamına katılması, onun gerek bedensel, gerek zihinsel, gerekse sosyal ve psikolojik gelişimini olumsuz yönde etkilemektedir.

Ülkemizde çalışan çocuk kitlesinin büyük oranını oluşturan çırak çocuklar ve çıraklık kurumu araştırma konusu olarak seçilmiş, çıraklık kurumu varolduğu ve varolması gerektiği biçimiyle ele alınmıştır.

Ankara İskitler Sanayi Bölgesindeki çırakların genel özellikleri, ailelerine ait bilgiler, çalışma koşulları, 2089 sayılı yasanın pratikteki işlerliği araştırılmaya çalışılmıştır.

Araştırma için seçilen yaş dilimi, 8-18 yaş dönemi, bireyin çocukluk ve gençliğinin büyük kısmını içerdiğinden problemleri bir dönemdir. Çocuk işgücü konusunda yapılan araştırmalarla ilgili istatistiklerde genellikle 12 yaş altındaki çocuklar kapsamamaktadır. Oysa bu yaş altında da çalışan çocuklar mevcuttur. Bu nedenle araştırmada alt yaş sınırı 8 olarak seçilmiştir.

EVREN – ÖRNEKLEM:

Araştırmanın asıl evrenini Ankara'da "oto tamirciliği" işkolunda çalışan çıraklar oluşturmaktadır. Ancak, zaman yetersizliği ve maddi olanaksızlıklar yüzünden araştırma bazı sınırlılıkları içermektedir. Bu nedenle araştırma evreni olarak Yeni sanayi denilen İskitler Sanayi Bölgesi seçilmiştir.

Bu bölgede bulunan 363 dükkânın her birinde 3 çırak bulunduğu sayılıştıktan hareketle bu bölgede bulunan çıraklar arasından tesadüfi örneklem yoluyla seçilen 109 çırak üzerinde anket uygulanmıştır.

ANKET FORMUNUN TANITIMI: Hipotezler doğrultusunda hazırlanan anket formunda 10 tanesi açık, 36 tanesi kapalı uçlu olmak üzere toplam 46 soru vardır.

Sorular, içerikleri bakımından, şu ana başlıklar altında toplanabilir:

- 1 – Çırağa ilişkin genel bilgiler
- 2 – Çırağın ailesine ilişkin genel bilgiler
- 3 – Çırak ve ailelerinin sosyo-kültürel ve ekonomik özelliklerine ait bilgiler.

- 4 – Çırakların çalışma koşullarına ait bilgiler
- 5 – Çırakların işlerine, çalışmaya karşı tutumları ve geleceğe yönelik beklentileri.

Uygulama sonucu toplanan veriler, tablolar haline dönüştürülmüş, yüzdeleri alınarak, çıkan sonuçlara göre yoruma gidilmiştir.

HİPOTEZLER, HİPOTEZLERE İLİŞKİN BULGULAR VE YORUM:

Yapılan uygulama esnasında yürürlükte olan 2089 sayılı Çırak-Kalfa-Ustalık Kanunu, 5.6.1986 tarihinde kabul edilen 3308 sayılı Çıraklık ve Meslek Eğitimi Kanunu ile bazı maddelerinde değişikliğe uğrayarak, yürürlükten kaldırılmıştır.

Bu nedenle hipotezlere ilişkin bulguların, her iki kanuna bağlı olarak yorumlanması uygun görülmüştür.

Hipotez 1 – "Bugün çıraklar, 2089 sayılı yasaya, yani çıraklık sosyal kurumuna uygun olarak çalıştırılmamaktadırlar."

20.6.1977 tarihinde kabul edilen 2089 sayılı yasanın 5. maddesinde çırak olabilmek için belirtilen gerekli nitelikler, 3308 sayılı yeni yasada 10. maddede değişikliğe uğratılmıştır. 3089 sayılı yasada çırak olabilmek için getirilen yaş sınırlaması 12-18 iken, yeni yasada 14-19'a yükseltilmiştir.

Bizim İskitler'de yaptığımız uygulama sırasında 109 denekten 5 tanesinin 11, 5 tanesinin ise 10 yaşında olduğunu saptadık. Böylece 10 denek, 2089 sayılı yasaya göre kanun dışı çalıştırılmaktadır. Araştırmamızda çırakların \bar{X} yaşları, 14,6 olarak bulunmuştur. Araştırma esnasında yaşları küçük olduğu için ezildiklerini söyleyen pek çok denek vardır. Bu nedenle iki yaş için çıraklığa giriş yaşının büyütülmesi olumlu bir girişim olarak kabul edilebilir.

Gerek 2089, gerek 3308 sayılı kanunlar, çırak olabilmek için, ilkökul mezunu olmayı şart koşmaktadır. Ülkemizde ilk öğrenimin zorunlu olması sonucu verilen bu karar; buna bağlı olarak getirilen hüküm, araştırma yaptığımız İskitler Sanayi bölgesinde, geçerliliğini kaybetmiştir. Uygulama sonucu 109 denekten 15 tanesinin ilkokulu terk ettiği, bir tanesinin ise hala ilkokula devam ettiği görülmüştür. (Bkz: Tablo -1)

ANKARA İSKİTLERDE OTO TAMİRCİLİĞİ İŞKOLUNDAKİ
ÇIRAK ÇOCUKLAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

TABLO 1 – ÇIRAKLARIN ÖĞRENİM DURUMLARINA GÖRE
DAĞILIMLARI (%)

Öğrenim Durumu	Mezun %	Terk %	Beklemeli %	Devam eden %	Top %					
İlkokul	70	64.2	15	13.7	—	—	1	0.9	86	78.8
Ortaokul	2	1.8	14	12.8	5	4.5	1	0.9	22	20.1
Lise	—	—	1	0.9	—	—	—	—	1	0.9
Toplam	72	66.0	30	27.5	5	4.5	2	1.8	109	100.0

Yeni yasa, eski yasada olduğu gibi, çırağın çıraklık sözleşmesi olmadan işe alınmasını yasaklar. Uygulama yapılan bölgede 109 denegün, yalnızca % 15.5 'inin çıraklık sözleşmesi olduğu saptanmıştır. (Bkz: Tablo 2)

TABLO 2 – ÇIRAKLIK SÖZLEŞMESİ OLUP OLMADIĞI (%)

Çıraklık Sözleşmesi	Sayı	%
Var	17	15.5
Yok	92	84.4
Toplam	109	100.0

Eski yasada da, yeni yasada da çırağa ücretli izin verilmesi zorunlu tutulmuştur. Eski yasada 15. maddede, çırağa 1 yıl öğrenimden sonra yılda 1 ay ücretli izin verilmesi zorunlu tutulurken, yeni yasanın 26. maddesi, ücretli izin kullanabilmek için 1 yıl öğrenim görme zorunluluğunu kaldırmıştır.

İskitler'de araştırılan deneklerin sadece % 17.4'ünün yıllık izin kullandığı görülmüştür. Bu 19 denegün ise yalnızca 8 tanesi (% 42.1) ücretli izin kullanmaktadır. Ancak bu izin, deneklerin yarısından çoğunda bir ay olmayıp, 15 gündür. Çırakların sözleşmeye sahip olmaları ve izin durumları arasındaki ilişkiye bakıldığında, çıraklık sözleşmesi olmadan işe alınan deneklere işverenlerce ücretsiz izin kullanma hakkı tanındığı görülmektedir. Bu yol, sözleşmesiz çalıştırdığı çocuğu elinde tutabilmek için işverenlerce geliştirilmiş bir teknik olabilir. Çıraklık sözleşmesi olanların büyük çoğunluğu ise, yasal hakları olan ücretli izin kullanmaktadırlar. Ancak bu izin genelde bir ay değil, 15 gündür. (Bkz: Tablo 3)

TABLO 3 – YILLIK İZİN KULLANMA DURUMLARI (%)

Yıllık izin	Sayı	%
Kullanıyor	19	17.4
Kullanmıyor	90	82.5
Toplam	109	100.0

2089 sayılı yasanın 14. maddesinde şu ifade geçmekteydi.

" . 507 sayılı Kanunun kapsamına giren işyerlerinde, çırağın veli veya kanuni mümesilinin müvaffakati alınarak, çıraklar saat 21.00'e dek çalıştırılabilirler." Araştırma sonuçlarına bakılarak, bu maddenin işverenlerce kötüye kullanıldığı söylenebilir. Çünkü araştırılan bölgede deneklerin % 19'unun günde 8 saatten daha fazla çalıştırılarak, 48 saatlik iş haftasını büyük ölçüde aştığı saptanmıştır.

2089 sayılı yasa da sömürüye açık ve İş Kanununun 69. maddesi - çocukları gece çalıştırma Yasağı ile tamamen uyuşmayan bu madde, 3308 sayılı yeni yasa da kaldırılmıştır.

Ayrıca gerek eski, gerek yeni yasa, işyeri sahibinin çırağın sanatı ile ilgili teorik meslek derslerini görmek üzere okul ve kurslara devamına izin vermekle yükümlü olduğunu belirtir.

Çıraklar veya aday çıraklar (aday çırak, yeni yasa da sözü edilen; çıraklığa başlama yaşını doldurmamış ve çıraklık döneminden önce kendisine işyeri ortamı tanıtılan, sanat ve mesleğin ön bilgileri verilen kişiyi ifade eder) pratik eğitimlerini işyerlerinde veya çıraklık eğitimi merkezlerinde, teorik eğitimlerini ise eğitim kurumlarında veya Bakanlıkça uygun görülen eğitime elverişli işyerlerindeki eğitim ünitelerinde yaparlar. Bu 2 eğitim birbirini tamamlayacak şekilde planlanıp, yürütülür. (Bkz: 3308 sayılı yasa Madde 12)

Yeni yasa da çırakların pratik eğitimlerini işbaşında yapabilmelerini sağlamak amacıyla işyerlerinde usta öğretici bulunması hükmü getirilmiştir.

Araştırma sonuçlarına bakıldığında 109 denekten, yalnızca 4 tanesinin bu mesleki kurslara devam ettiği görülmüştür. (Bkz: Tablo 4)

ANKARA İSKİTLERDE OTO TAMİRCİLİĞİ İŞKOLUNDAKİ
ÇIRAK ÇOCUKLAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

TABLO 4 – ÇIRAKLARIN MESLEKİ BİLGİ KAYNAKLARI (%)

Mesleki Bilgi Kaynakları	Sayı	%
Kalfa	26	23.8
Usta	70	64.2
Kalfa-usta	8	7.3
MEB'na bağlı kurslar	4	3.6
Çıracak Arkadaş	1	0.9
Toplam	109	100.0

Çıracaklar hakkında çıraklık süresince 506 sayılı sosyal sigortalar kanununun iş kazalarıyla meslek hastalıkları ve hastalık sigortaları hükümleri uygulanır. İskitler'de yapılan araştırma sonucunda toplam 109 deneğin 11 tanesinin iş kazası geçirdiği saptanmıştır. Geçirilen kaza sonucu, neler yapıldığı, aşağıdaki gibidir. (Bkz: Tablo – 5)

TABLO 5 – İŞ KAZASI SONUCU YAPILANLAR (%)

Yapılanlar	Sayı	%
Eczaneye gitti	2	18.1
Kendi haline bırakıldı	–	–
İşyeri olanaklarıyla müdahale edildi.	8	72.7
Sigorta hastanesine gidildi	–	–
Devlet hastanesine gidildi	1	9.0
Toplam	11	100.0

Görüldüğü gibi en büyük yüzdeyi, işyeri olanaklarıyla müdahale edilenler almıştır. Ancak deneklerin çoğu işyerlerinde bulunan ecza dolabının boş olduğunu söylemişlerdir. Bu da işyeri olanaklarıyla müdahalenin ne derece sağlıklı olduğunu göstermektedir.

Hipotez 2 - "Çıracakların aile genişliği fazladır."

Çıracaklar, genellikle kalabalık ailelerden gelmektedirler. Araştırma sonucu en büyük yüzdeyi (% 36.6) ile 5 kişilik ailelerin aldığı görülmektedir. Çıracak ailelerinin

genelde kalabalık olması, onları küçük yaşta çalışmaya ve aile gelirine katkıda bulunmaya itmektedir. (Bkz: Tablo 6)

TABLO 6 – ÇIRAKLARIN AİLE GENİŞLİĞİ (%)

Aile Genişliği	Sayı	%
2	1	0.9
3	3	2.7
4	21	19.2
5	40	36.6
6	25	22.9
7 +	19	17.4
Toplam	109	100.0

Hipotez 3 – "Çırac ailelerinin - ana-baba- eğitim düzeyi düşüktür."

Yapılan araştırma sırasında çırac annelerinin eğitim düzeylerinin babalara göre daha düşük olduğu bulunmuştur.
(Bkz: Tablo: 7-8)

TABLO 7 – ANNELERİN EĞİTİM DÜZEYİ (%)

Öğrenim Durumu	Sayı	%
Okur-yazar değil	43	41.7
Okur-yazar	35	33.9
İlkokul mezunu	20	19.4
Ortaokul mezunu	5	4.8
Lise mezunu	—	—
Yüksekokul mezunu	—	—
Toplam	103	100.0

6 anne sağ değildir. Lişe ve yüksekokul mezunu anneye rastlanmamıştır. Büyük bir yüzde okur yazar değildir. Buna bağlı olarak ana mesleklerine baktığımızda annelerin % 84.4'ünün bir işte çalışmadığı saptanmıştır. 8 anne temizlikçilik ve çocuk bakıcılığı yapmaktadır. 6 anne ise işçi olarak çalışmaktadır. Ayrıca 1 anne kapıcı, 1 anne ise memurdur. Ailelerin olumsuz ekonomik koşullarına rağmen, annelerin bir işte çalışmaması; kadına yüklenen geleneksel değerlere ve kadınların eğitim düzeylerinin düşük olmasına bağlanabilir.

ANKARA İSKİTLERDE OTO TAMİRCİLİĞİ İŞKOLUNDAKİ
ÇIRAK ÇOCUKLAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

TABLO 8 – BABALARIN EĞİTİM DÜZEYİ (%)

<u>Öğrenim Durumu</u>	<u>Sayı</u>	<u>%</u>
Okur-yazar değil	5	4.9
Okur-yazar	45	44.5
İlkokul mezunu	39	38.6
Ortaokul mezunu	5	4.9
Lise mezunu	5	4.9
Yüksekokul mezunu	2	1.9
Toplam	101	100.0

8 baba sağ değildir. Çırac babalarının eğitim düzeyi, annelere göre daha yüksektir. Baba mesleklerine bakıldığında, 46 babanın işçi, 22 babanın küçük esnaf-sanatkâr, 12 babanın memur, 10 babanın emekli, 5 babanın çiftçi, 4 babanın işsiz, 1 babanın kapıcı, bir babanın ise serbest çalıştığı saptanmıştır.

Hipotez 4 – "Çırac ailelerinin gelir düzeyi düşüktür."

TABLO 9 – Ailenin AYLIK TOPLAM KAZANCI (%)

<u>Aylık Kazanç (Bin)</u>	<u>Sayı</u>	<u>%</u>
30 dan az	1	0.9
30-39	6	5.5
40-49	8	7.3
50-59	14	12.8
60-69	21	19.2
70-79	16	14.6
80-89	12	11.8
90-99	5	4.5
100-109	8	7.3
110-119	—	—
120-129	—	—
130-139	1	0.9
140-149	—	—
150 +	2	1.8
Belli olmuyor	6	5.5
Bilmiyor	9	8.2

Görüldüğü gibi aileler arasında 50.000 – 90.000 TL. gelirliler arasında yığılma vardır (% 58.6)

Aile genişliğinde yığılma ise 5 kişilik ailelerdedir. Genelde kalabalık ailelerden gelen deneklerin, aile gelirleri de düşük olduğundan, bu kitle, seçeneksiz olarak çalışmaya itilmektedir.

SONUÇLAR

Araştırma sonuçlarını şöyle sıralayabiliriz:

1. Çırakların çalışma nedenleri araştırıldığında ekonomik olanaksızlıklar nedeniyle okuyamama, ilk sırayı almıştır. Yine aynı nedenle ailenin isteği de bu kitleyi, çırak olarak çalışmaya iten nedenlerdendir.
2. İşyerindeki aşırı gürültü, yetersiz havalandırma, temizlik olanaklarından yoksunluk, gibi nedenler yanında; iş gününün uzunluğu, ustalar tarafından kötü muamele görme, çocukların ruhsal-fiziksel-sosyal gelişimlerini olumsuz yönde etkilemektedir.
3. Çırakların % 20'si, günde 8 saatten fazla çalışmaktadırlar. Çoğu işyerinde Cumartesi, hatta pazar günleri de, çoğunlukta tam gün çalıştırılarak, 48 saatlik iş haftasını büyük ölçüde aşmaktadırlar.
4. Böylesine yoğun ve uzun bir çalışma süresi, henüz çocuk denecek yaştaki çırakların (deneklerin X yaşları, 14.6 dır) kendilerine ayıracak zamanları olmadığını göstermektedir. Nitekim pek çok denek, işe girdikten sonra; arkadaşlarıyla gezemediğinden, oyun oynayamadığından şikayetçidir.
5. Bu çocuklar, neredeyse yetişkinler gibi, ancak onlardan çok daha düşük ücret ve bozuk bir sosyal etkileşim içinde çalışmaktadırlar. Araştırma esnasında, küçük oldukları için ezildiklerini, ustaların kendilerine küfür ederek, kötü davranışlarını söyleyen pek çok deneye rastlanmıştır.
6. Çalışan bu çocukların büyük bölümü, "çırak" statüsüne girememektedir. Bu çocuklar, her türlü sosyal güvenceden yoksun, sözleşmesiz olarak çalışmaktadır. İş kazası geçirdiklerinde işyeri olanaklarıyla müdahale görmekte olup, ücret düzeyleri düşüktür. Denekler arasında en büyük yüzdeyi haftalık 3000 TL. yani günlük 500 TL. alanlar oluşturmaktadır.
7. Uygulamadaki en büyük olasılık; çırağın "öğrenci" statüsünde bulunmasından kaynaklanmaktadır. Gerek eski yasa, gerekse 3308 sayılı yeni yasa çırağın veya aday çırağın ilk özelliğinin, öğrencilik olduğunu savunmaktadır. Kanunen öğrenci statüsünde bulunan çırak, işyerindeki angarya işlere bakmakta, pratik derslerin öğretmenini konumunda bulunan ustalarca iki yeni yasada usta öğretici horlanmakta, teorik derslere ise değil devam etmek, bunlar hakkında en ufak bilgiye dahi sahip değildirler. (109 denegin 105 tanesi MEB'na bağlı çıraklık kurslarından haberdar değildir.)

ANKARA İSKİTLERDE OTO TAMİRCİLİĞİ İŞKOLUNDAKİ ÇIRAK ÇOCUKLAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

Böylece uygulamada çırağın öğrenciliği, ikinci hatta üçüncü planda kalmaktadır. Çırak çocuk ya kol emeği isteyen monoton bir işi yapmakta ya da işyerindeki angarya işlerde kullanılmaktadır.

Ayrıca çırağın öncelikle öğrenci olarak kabul edilmesi, uygulamada işyeri sahibine ücret, çalışma süresi, çırağın kullanım alanları konusunda bir rahatlık sağlamaktadır.

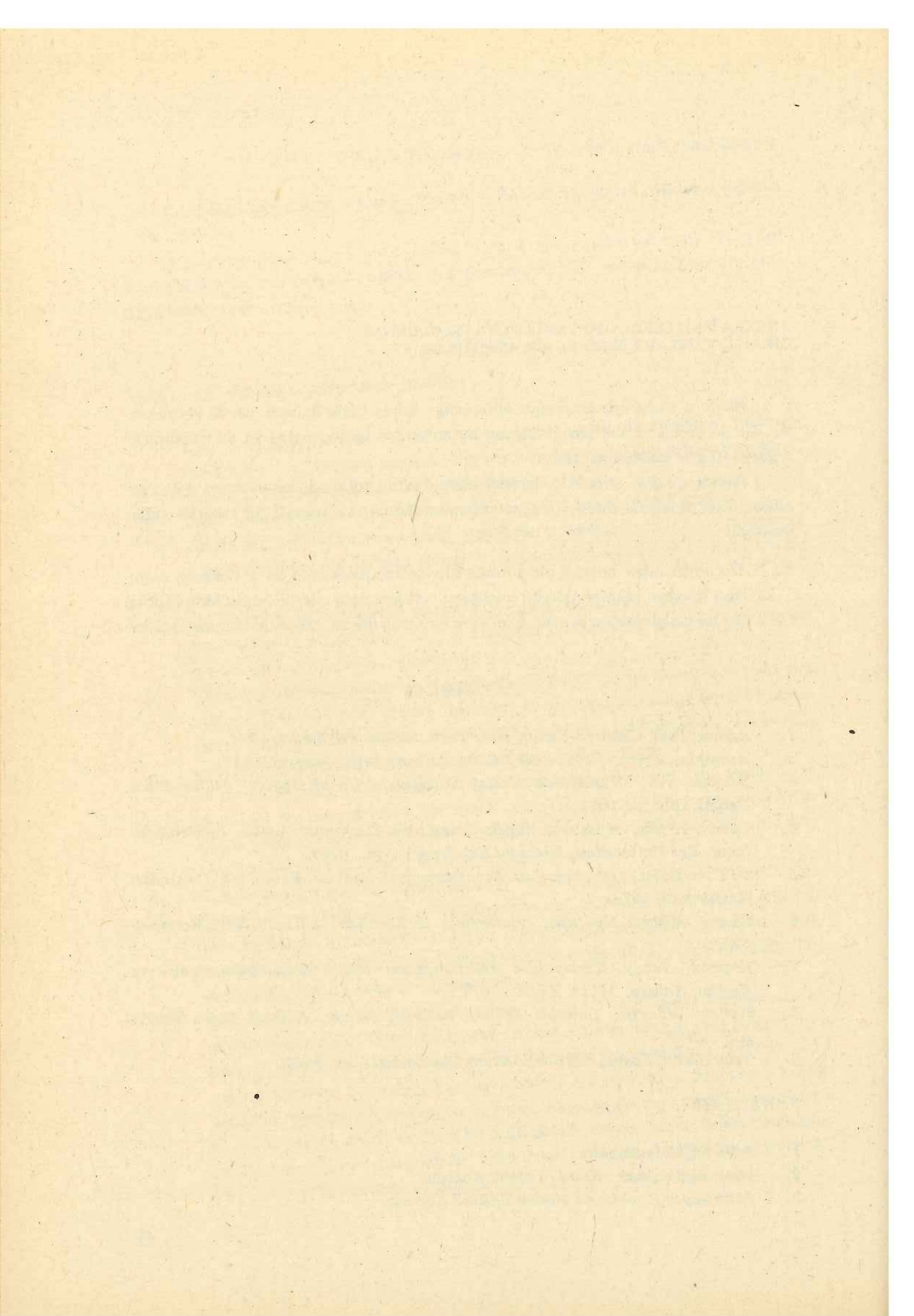
8. Durumlarından hoşnut olmamakta son derece haklı olan bu çocukların çoğunun herşeye rağmen işlerini sevdikleri belirlenmiştir. İlerde büyük bir çoğunluğu bu tür bir atelye açmak, yani aynı işte usta olarak çalışmak arzusundadırlar.

KAYNAKLAR

1. Adams, Paul, *Children Rights, New York, Praeger Publishers, 1971.*
2. Avcioğlu, Doğan, *Türkiye'nin Düzeni, Ankara, Bilgi Yayınevi, 1973.*
3. Balamir, Ali, *"Türkiye'de İmalat Sanayiinde Çocuk İşgücü" Nüfus Bilim Dergisi, Cilt IV., 1982.*
4. Çelebi, Nilgün, *Aydın'da Küçük Sanayilerin Sosyolojik Açıdan İncelenmesi, İzmir, Ege Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi Yayını, 1983.*
5. DPT — SPD: 218, *Esnaf ve Sanatkarların Sosyal ve Ekonomik Durumları Araştırması, 1971.*
6. Gürata, Mithat, *Unutulan Adetlerimiz ve Loncalar, Ankara, TISA Matbaası, 1975.*
7. Koparal, Tenay, *Türkiye'nin Kalkınmasında Küçük Sanayilerin Önemi ve Katkısı, Ankara, AITIA Yayını, 1977.*
8. Öztürk, Mümtaz, *Çıraklık Eğitim Rehberi, Konya, MİBAŞ Basın Sanayi A.Ş., 1983.*
9. Talas, Cahit, *Sosyal Politika, Ankara, Sevinç Matbaası, 1967.*

KANUNLAR

1. 1475 Sayılı İş Kanunu.
2. 2089 Sayılı Çırak - Kalfa - Ustalık Kanunu.
3. 3308 Sayılı Çıraklık ve Meslek Eğitimi Kanunu.



TÜKETİCİLERİN KORUNMASINDA REKLAM DOĞRULUĞUNUN DENETLENMESİ

Dr. Doğan Yaşar AYHAN (x)

Günümüzde tüketicilerin korunması konusu, dünyanın hemen hemen tüm ülkelerinde tartışılan ve ileri sürülen görüşlerin çeşitliliği nedeniyle, değişik boyutlarda ele alınan bir sorun niteliğini kazanmıştır. Bu nedenle ülkeler, sorunu çözümlemek amacıyla oldukça farklı uygulamalar geliştirmektedirler. Hatta, tüketicilerin korunmasına yönelik uygulamaların yalnızca ulusal sınırlar içinde kalmadığı, uluslararası bazı örgütlerin çalışmaları ve katkıları dikkate alınırca, uluslararası, nitelik ve boyutlar kazandığı da belirtilebilir (1).

Tüketicinin korunmasını gerektiren sorunlar ise; pazarın yapısına, firmaların pazarlama tutum ve davranışlarına ya da tüketicilerin yapı ve davranışlarına göre farklılıklar göstermektedir (2). Dolayısıyla, sorunun kaynağına göre tüketicinin korunmasına yönelik eleştirilere hedef olan kişi, işletme, örgüt ya da bunların ortaya çıkardıkları karma uygulamalar, değişik zaman, yer ve biçimlerde karşımıza çıkmaktadırlar.

(x) *Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Öğretim Üyesi.*

(1) *Örneğin; Uluslararası Ticaret Odası ve bu kuruluşun tüketicinin korunmasına yönelik çalışmaları çerçevesinde yayınlamış bulunduğu "Reklamda Uluslararası Ahlak Yasası", Avrupa Topluluğu Komisyonu'nun tüketicilerin eğitime ve korunması konusundaki çaba ve yayınları, Unesco'nun desteğinde ve üye ülkelerin tüketici birliklerinin katılımı sonucu ortaya çıkan Uluslararası Tüketici Birlikleri Örgütü, ve aynı paralelde ancak daha dar bir çerçevede faaliyet gösteren Tüketici Birlikleri Avrupa Bürosu'nun tüketicilerin korunması yöntemlerinin, mal deneme sonuçlarının ve eğitim gereçlerinin üye ülkeler arasında değişimini teşvik girişimleri gibi.*

(2) *Tanju ÖZTÜRK; Türkiye'de Tüketicinin Korunması: Sorunlar ve Çözümler", Pazarlama Dergisi, Eylül 1981, Yıl 6, sayı 3*

Tüketicilerin korunması tartışmalarında en fazla eleştirilen alanların başında reklamlar gelmektedir. Reklamların doğru bilgi aktarmadığı, aldatıcı ve yanıltıcı mesajların çokluğu nedeniyle tüketicilerin bu tür reklam uygulamalarından korunması gerektiği, Batı Ülkeleri'nde olduğu kadar Ülkemiz'de de tüketicilerin korunması tartışmalarında, sık sık ileri sürülen savlardan birisidir (3). Böylece, piyasa düzenini bozan ve haksız rekabet olarak nitelendirilen girişimler engellenerek, tüketiciye rasyonel karar verme ve seçim yapma ortamı hazırlanmış olacaktır.

Reklamın doğru bilgi aktarmadığı, aldatıcı ve yanıltıcı olduğu suçlamalarının ağırlık noktasını ise, reklam mesajına yöneltilen eleştiriler olmaktadır. Sonuçta, reklam mesajlarının ortaya çıkmasında katkısı büyük olan reklam ajansları ve reklam mesajlarının yaratılma çalışmalarını yürütenler, eleştirilerin odak noktasında yer alarak, sorumlu tutulmaktadır. Gerçekte unutulmuş husus, reklam ajanslarının ve reklamcılarının, reklamı sipariş veren kişi ya da işletmelerin talepleri ve beğenileri doğrultusunda hareket ettikleridir. O halde, tüketicinin korunması amacıyla reklam doğruluğunun denetlenmesi çalışmalarının, tek yönlü olarak, sadece reklam ajansı ya da reklamcılarının yaratıcı çalışmalarına değil, reklamı ismarlayan müşterinin taleplerinin de dikkate alındığı, daha geniş bir çerçevede içinde yapılması gerekecektir.

Ancak, güdülen amaç reklam kampanyasının bir bütün olarak doğruluğunun denetlenmesi yerine, öncelikle reklam mesajlarının doğruluğunun denetlenmesi ise, bunun için, reklam mesleğini yürütenlerden oluşan bir oto-denetim organı (4), soruna önerilebilecek en iyi çözüm olacaktır. Üstelik böyle bir denetleme şekli ve yaklaşımının, tüketicinin korunması girişimlerinin daha geniş boyutlu gerçekleştirilmesi halinde ortaya çıkabilecek bir genel denetim sisteminin, alt sistemi ve tamamlayıcısı olarak düşünülmesi mümkündür (5).

Bu çalışmamızın amacı, reklam mesajlarının doğruluğunun belirlenmesine yönelik böyle bir oto-denetim sisteminin gerekliliğini ortaya koymaya çalışarak, ortaya çıkacak denetim örgütünün, reklam mesleğinin temsilcilerinden oluşmasının yararlarına, işaret etmektir. Ancak, bu amaca ulaşabilme, reklamlara ve reklam mesajlarının yaratılması çalışmalarına özgü bazı sorunların ele alınmasını gerekli kılmaktadır.

Reklamla İlgili Sorunlar

Dinsel ya da mitolojik olay ve hikayelerde bile, daha çok aldatıcı şekliyle yer

-
- (3) Tanju ÖZTÜRK; "Türkiye'de Reklamcılık ve Sorunları", *Pazarlama Dergisi*, Mart 1981, № 6, Sayı 1, sh. 44
- (4) Bahtiyar UZUNOĞLU; "Tüketicinin Örgütlenmesi (Teşkilatlandırılması)" *Pazarlama Dergisi*, Mart 1983, Yıl 8, Sayı 1, sh. 17 ve 19
- (5) Tanju ÖZTÜRK; "Türkiye'de Tüketicinin Korunması: Sorunlar ve Çözümler", a.g.e., sh.10

TÜKETİCİLERİN KORUNMASINDA REKLAM DOĞRULUĞUNUN DENETLENMESİ

aldığı ileri sürülen reklamın (6), aslında, bir mal ya da hizmeti satmak ve almak isteyenlerin bulunduğu her yer ve zamanda var olduğu belirtilebilir. Zira, reklamın sözle yapılan şekli ele alındığında, değişim faaliyetlerinin başladığı çok eski tarihlere kadar gitmek gerekmektedir (7). O halde reklamın, işletmelerin pazarlama çabalarında vazgeçemedikleri, sürekli yararlanma gereği duydukları, eski bir tutundurma aracı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Günümüze kadar önemliliğini sürdüren, hatta artıran reklamların, hedef kitleler için reklam mesajlarının yapımı ve iletilmesi tekniklerindeki değişimler dışında, amaçları da pek değişmemiştir. Hedef kitleye bilgi aktararak, firma satışlarını sağlamak ve artırmak şeklindeki temel amaca, dolaylı ya da dolaysız biçimde reklamı tanımlama yaklaşımlarında işaret edildiğini görmek olasıdır.

Bu amaç doğrultusunda reklam: "bir gruba ya da kişilere, bir mal, hizmet ya da düşünce hakkında, sözlü ya da görüntülü mesajlar sunulması girişimleri" biçiminde geniş olarak tanımlanabileceği (8) gibi, "tüketicileri, bir mal ya da markanın varlığı hakkında uyarmak ve mala, markaya, hizmete ya da kuruma, olumlu bir tutum yaratmak amacıyla göze ve/veya kulağa seslenen mesajların hazırlanması ve bu mesajların ücretli araçlarla yayımlanmasıdır" (9) biçiminde, daha ayrıntılı tanımlanması da mümkündür. Söz konusu bu tanımlarda ortaya çıkan reklama özgü temel özellikler ise şöyle sıralanabilir (10):

— Bir kere, reklam ile reklam mesajı arasında oldukça önemli farklar vardır. Reklam, bir süreci ifade eder.

Bu süreç, reklam mesajının yaratılması ve hedef pazarın yönlendirilmesini amaçlayan bir dizi gerekli çalışmalardan oluşmaktadır,

— Reklamı yaptıran, yapan ve mesajı yaratan aynı ya da farklı kişi ve kuruluşlar olabilir,

— Reklam mesajının yayını için yararlanılan reklam ortamı bir para ödemek gerekir.

Daha önce belirttiğimiz gibi, reklam satışları sağlamaya ya da artırmaya yöneliktir. Ancak, reklamın satışlar üzerindeki etkisinin, kısa ya da uzun dönemli olması

(6) Catherine REVENNE; *La Publicité pour le Meilleur ou pour le Pire*, Librairie Hachette, Paris, 1965, sh.5

(7) Mehmet OLUÇ; "Reklamın Tarihçesi ve Türkiye'deki Gelişmeler", *Pazarlama Dergisi*, Mart 1981, Yıl 6, Sayı 1, sh.5

(8) William J. STANTON; *Fundamentals of Marketing*, McGraw-Hill, 1984, sh.465

(9) Kemal KURTULUŞ; *Reklamın Harcamaları*, İşletme Fakültesi Yayını No: 134, İstanbul, 1982, sh.25

(10) William STANTON, a.g.e., sh, 465-466

istenebilir (11). Kısa dönemde; reklam mesajları doğrudan satışları artırıcı amaçlara hizmet eder. Uzun dönemde ise; reklamlar daha planlı bir yaklaşım içinde, talep yaratma, mevcut talebi koruma ve geliştirme amaçlarına yönelik olmaktadır.

İşletmeler, kısa ya da uzun dönemli olarak reklamlarla sağlamayı umdukları, "hızlı satışı artırma", "talep yaratma", "mevcut talebi geliştirme" ve "mevcut talebi ve pazarı koruma" gibi beklentilerine göre, abartmalı reklam çabaları ortaya koyabilirler. Özellikle, çağdaş pazarlama anlayışından uzaklaşarak, tam rekabet piyasası koşullarını firma çıkarlarına uygun kılma düşünceleri ve girişimleri, serbest piyasa ekonomilerinde sıkça rastlanan olgulardır (12). Firmaların bu tür yaklaşım ve uygulamalarında en etkili silah olarak reklamı görmeleri ve reklamı hedef kitleleri yönetme aracı olarak kullanmalarının doğal bir sonucu olarak, reklamlarla ilgili sorunlar ortaya çıkmakta ya da yoğunluk kazanmaktadır. Bu sorunların tekrarlanması ve büyümesi ile birlikte, tüketicilerin reklamlara karşı korunması konuları güncellik kazanmaktadır (13).

Reklama yöneltilen eleştirilerin ve reklamı savunan görüşlerin, genellikle iki ana noktadan kaynaklandığını söylemek olasıdır. (14). Bunlar; reklamın ekonomik ya da sosyal etkileri dikkate alınarak, ortaya atılan olumsuz ya da olumlu eleştiri ve görüşlerdir.

Reklamı ekonomik açıdan eleştiren görüşler; reklamın bir savurganlık kaynağı olduğunu ve pazarlama maliyetlerini gereksiz artırdığını, ileri sürmektedirler. Bu görüşlere karşılık, reklamı ekonomik yönden savunanların birleştikleri nokta, reklamın bir yatırım olduğudur (15). Bu yatırım, çok iyi düşünülerek, planlanarak, pazarın bilgilendirilmesi amacıyla yapılmakta, sonuçta, hem işletmeye, hem de hedef kitlelere yarar sağlanmaktadır (16).

Sosyal açıdan yapılan eleştiriler, reklamın sosyal ve ahlaki değerlerimizi yitirdiği

(11) Kemal KURTULUŞ, a.g.e., sh. 36

(12) Tanju ÖZTÜRK; *Pazarlama Ekonomisi ve Tüketicinin Korunması*, İşletme Fakültesi Pazarlama Enstitüsü Yayını, No: 17, İstanbul, 1981, sh.56-61

(13) Tanju ÖZTÜRK; "Türkiye'de Reklamcılık ve Sorunları", a.g.e., sh. 43-44

(14) Philip KOTLER; *Pazarlama Yönetimi*, Cilt-II, Bilimsel Yayınlar Derneği

Ankara, 1976, sh. 543-544. (Bu konuyla ilgili olarak, bakınız: William

STANTON, a.g.e., sh. 606; Yıldırım KILKIŞ; *Tüketicinin Korunması-Pazarlamacı Karşısında Tüketici*, Aktif Büro, İstanbul, 1977, sh. 31-33; İlhan CE-

MALCILAR; *Pazarlama*, Eskişehir, 1979, sh. 491-505, Tuncer TOKOL; *Pazar-*

lama Açısından Tüketici Korunması Sorunu, Bursa, 1977, sh. 22-23

(15) Jean LEVY; "Le Point de Vue du Chef D'Entreprise", *La Publicite et l'Entreprise*, Dunod, Paris, 1970, sh. 6

(16) Kemal KURTULUŞ; a.g.e., sh. 38

TÜKETİCİLERİN KORUNMASINDA REKLAM DOĞRULUĞUNUN DENETLENMESİ

ya da koşullandırdığı, yapay gereksinmeler yaratarak, yaşam standartlarını değiştirdiği, insanları psikolojik baskı altında tutarak, tüketici talebini yönelttiği, gibi konularda yoğunluk kazanmaktadır (17). Sosyal yönden reklamı savunmak durumunda olanlar ise, reklamın tüketiciyi bilgilendirdiğini belirterek, aslında son kararın hedef kitle tarafından verilmesi nedeniyle, sadece onlara ihtiyaç duydukları bilgilerin verilmeye çalışıldığını, tüketicilerin karar verme ve seçim egemenliklerinin sınırlandırılmadığını, ileri sürmektedirler (18).

Reklamı savunma durumunda olanların tüm çaba ve gerekçelerine rağmen en iyi olarak nitelendirilen reklamlarda bile karşılaşılan, örneğin; reklamı yapılan mal ya da pazarlama çabaları hakkında yetersiz bilgi verme (19), reklama karşı çıkanları haklı kılmaya yetmektedir. Üstelik, çift anlamlı sözcüklerle hedef kitleye iletilerde bulunmaya çalışmak, işletmenin ve piyasaya sunduğu malının nitelikleri hakkında gerçeğe aykırı beyanlarda bulunmak ya da işletmenin pazara sunduğu malının sadece iyi yanlarından bahsetmek gibi "aldatıcı ve yanıltıcı reklam" uygulamaları (20), keza, üretici ya da satıcının yanıltıcı temalara dayanarak hedef kitlenin dikkatini çekmek amacıyla yaptıkları "tuzak reklamlar" (21), toplumların, ulusal ve uluslararası savunma mekanizmalarını harekete geçirmelerine ve reklama karşı önlemler almalarına neden olmaktadır (22).

Ancak, reklamlara yöneltilen ve haklı olabilecek eleştirilerde çoğunlukla yapılan bir hata, reklam mesajını üreten reklam ajansı ile reklam mesajını yaratan reklamcının, tek suçlanan kesim olmalarıdır. Böyle bir yaklaşım, bir reklam mesajının oluşumunda rol oynayan kesim ve aşamalardan sadece sonuncusunun ele alınmasından kaynaklanmaktadır. Gerçekte, reklam mesajı, reklamı ismarlayan ve reklamı yaratanların birlikte çalışmalarının bir ürünüdür (23). Üstelik reklam ajansı ve reklamcı, bir reklam mesajını yaratırken, müşterinin istemlerini dikkate almakta ve onu hoşnut edecek bir çaba ortaya koymaktadırlar. Bu nedenle, reklamcının ortaya koyduğu "aldatıcı ve yanıltıcı" nitelikteki reklamların, dürüst ve çağdaş reklamcılık ilkelerine

(17) Jerry KIRKPATRICK: 'A Philosophic Defense of Advertising', *Journal of Advertising*, Volume 15, No 2, 1986, sh.44

(18) İlhan CEMALCILAR; a.g.e. , sh. 474-475, (Ayrıca bakınız: Robert LEDUC; *La Publicite-Une Force au Service de l' Entreprise*, Dunod, 1971, Paris, sh. 364-365, Tanju ÖZTÜRK , a.g.e., sh.58-59, Kemal KURTULUŞ; a.g.e., sh. 43

(19) Yıldırım KILKIŞ; a.g.e., sh. 32

(20) Philip KOTLER; a.g.e., sh. 523 Ayrıca bakınız: Sema TEKBAŞ; "Aldatıcı-Yanıltıcı Reklam Düzenlemesi ve Federal Ticaret Komisyonunun Uygulaması", *Pazarlama Dergisi*, Eylül 1982, Yıl 7, Sayı 3, sh.19)

(21) Philip KOTLER; a.g.e., sh. 544

(22) Sema TEKBAŞ; a.g.e., sh. 21

(23) Eli ACIMAN; 'Modern Reklamcılık ve Türkiye'de Uygulanışı', *Pazarlama Dergisi*, Eylül 1981, Yıl 6, Sayı 3, sh. 23

nasıl uydurulabileceği ya da denetlenebileceği sorusuna gerçekçi bir yanıt verebilmek için, reklam mesajının yaratılma çalışmalarının analiz edilmesi ve bu çalışmalarda, reklamı ısmarlayan (müşteri) ile reklamı hazırlayan arasındaki ilişkilerin iyi bilinmesi gerekmektedir.

Reklam Mesajının Yaratılması ve Karşılaşılan Sorunlar

Reklam mesajı, işletme içinde ya da dışında hazırlanabilir. Genellikle işletmeler, uzmanlık isteyen reklam mesajı yaratma işini, bir reklam ajansı ile anlaşarak, işletme dışında yaptırma eğilimindedirler. Ancak bu yaklaşım, işletmelerin reklamın hazırlanma çalışmalarından uzaklaşarak, tüm çalışmaları reklam ajansına terk edecekleri anlamına gelmez (24). Aksine işletmeler, reklam kampanyasının hazırlanması ile ilgili tüm çalışmalarda aktif rol alarak, reklam ajanslarına yardımcı olma durumundadırlar. Dolayısıyla, işletmelerin reklam mesajının hazırlanma öncesi, reklama özgü amaçlarını, yaratılacak mesaj ve mesaj karmalarıyla ulaşmak istedikleri hedef kitleleri, mallarının niteliklerini, vb. gibi bilgileri tam ve doğru olarak belirlemiş olmaları gerekir. Zira, reklam ajansları müşterilerinden alacakları bu bilgiler ışığında reklam mesajının içeriğini düzenleme çalışmalarına başlayacaklardır.

Reklam mesajının içeriği belirlenirken, reklam veren müşteri tarafından aktarılan tüm bilgilerin mesaj şekline dönüştürülmesi düşünülemez (25). Bu nedenle reklamcı, bir reklam mesajı stratejisi saptamak zorundadır.

Reklam mesajı stratejisi çerçevesinde, mesaj içeriği belirlenirken, ilk olarak, bir dayanak fikir araştırılır (26). Dayanak fikir, reklamı yaptıran işletmenin verdiği bilgilerin, hedef kitlenin dikkatini çekecek, ilgisini uyaracak, arzu yaratacak ve sonuçta malın satın alınmasını sağlayacak şekilde yorumlanmasıyla elde edilir. Bu dayanak (ya da ana) fikir, aslında, reklam mesajının psikolojik özüdür. Reklam mesajı, bu ana fikir etrafında düzenlenerek diğer yan fikirler, şekiller ve ifade tarzlarından meydana gelerek, bir bütünlük arz eder (27). Reklam mesajlarının yaratılmasında belkide en önemli kısım, müşterinin taleplerine uygun ana fikrin bulunmasıdır.

Reklam mesajı için dayanak fikrin araştırılması ile ilgili olarak reklamcı, kabaca şu beş seçenekten birisini esas almış olabilir (28):

(24) *İbid*, sh.23.

(25) Jean -Noel KAPFERER; "Publicite: une Revolution des Methodes de Travail", *Revue Française de Gestion*, No: 53-54, Septembre-Decembre 1985, Sh.102

(26) *İbid*, sh.102

(27) H.JOANNIS: *De 1' Etude de Motivation à la Creation Publicitaire et a la Promotion des Ventes*, Dunod, Paris, 1965 sh. 121-122

(28) Robert LEDUC; a.g.e., sh. 14

TÜKETİCİLERİN KORUNMASINDA REKLAM DOĞRULUĞUNUN DENETLENMESİ

- Mal, güdüye dayanmayan, ayırt edilebilir bir özelliğe sahiptir,
- Mal, ayırt edilebilir bir özelliğe sahip olmamasına rağmen, rakiplerin söylemedikleri ve bir güdüye dayalı bir özellik ona eklenebilir,
- Mal, ayırt edici bir özelliğe sahip olmamasına rağmen, böyle bir özellik ona eklenebilir,
- Mal, ayırt edilebilir hiçbir özelliğe sahip olmadığı gibi, rakiplerde ilginç olabilecek ve malı tutundurabilecek herşeyi söylemiş olabilirler.

Dikkat edilirse, reklamcının hedef kitlede etkili olacak şekilde mesajı yaratabilme olasılığı, içinde bulunacağı birinci seçenekten, diğer ve son seçeneklere gidildikçe, azalmaktadır. Genellikle, sonuncu seçenek doğrultusunda ortaya konan reklamların ve bunların yaratıcılarının, doğruluk ilkelerinden ayrıldıklarını söylemek mümkündür. Zira, böyle bir aşamada reklamcı, artık tüm hayal gücünü ve artistik yeteneklerini ortaya koyarak, hedef kitle üzerinde etkili olabilecek, gerçek bilgilerden uzak, buna karşılık, aldatıcı ve yanıltıcı etkileri olabilecek anafakirlere dayalı mesajlar yaratmaya itilmiş olmaktadır (29)

Bu arada, reklam veren müşterinin reklama özgü amaçları ile, reklamcının, mesajı etkili kılmak için geliştirdiği dayanak fikrin, benzer olmadıklarının bilinmesi gerekir (30). Zira, reklam mesajının özünü oluşturan ve harekete geçirici olarak nitelendirilen dayanak fikir, reklama hedef kitlenin kafasında uyarılmak istenen tatmini simgelemektedir. Reklama özgü amaç ise, işletmenin reklam yaparak pazarlama karmaşasının etkililiğini artırma beklentisini açıklar. Sonuçta, işletmenin amaçlarına hedef kitleyi götüren, reklamcının geliştirdiği, ana fikir ve tema olmaktadır. O halde, reklamcının bulduğu dayanak fikir ve bunun etrafında oluşturduğu reklam mesajı sonucu doğabilecek aldatıcı ve yanıltıcı reklam uygulamaları ile, işletmenin belirlediği ve kesinlikle ulaşmak istediği reklam amaçları sonucu, hedef kitlenin aldatılmasına, yanıltılmasına ya da tuzağa düşürülmesine neden olan uygulamalar arasında fark gözetilmesi gerekir. En azından, reklamı hazırlayan ve yaptırmanın istem ve düşüncelerinin iyi analiz edilerek, yanlış uygulamanın nereden kaynaklandığının saptanması, reklamcılık uygulamalarının ve mesleğinin gelişimi ve geleceği için, yararlı olacaktır (31). Beklenen böyle bir yarar ise, reklam mesajlarının doğruluğunun uzmanlarca denetlenmesi ile olasıdır.

Reklam Mesajlarının Doğruluğunun Denetlenmesi Sorunu

Tüketiciyi koruma konusunda çaba gösteren kişi ve kuruluşlar, reklam mesajlarında kullanılan sözlerin, renklerin, hareketlerin, hedef kitleyi aldatıcı-yanıltıcı rol

(29) Jean-Noel KAPFERER; a.g.e., sh. 102-103

(30) H. JOANNIS; a.g.e., sh. 124

(31) Faruk ATASOY; "Türkiye'de Reklamcılık ve Sorunları", Pazarlama Dergisi, Mart 1981, Yıl 6, Sayı 1, sh.47

oynadığını ileri sürmektedirler. Onlara göre, reklamın gerçek ve tam bilgilerden oluşması yeterlidir. Reklam mesajında yer alan tüm süslemeler gereksizdir. Reklama yapılan her tür eklenti, verilmesi gerekli bilgiyi bozmakta ve kişileri yanıltıcı etki yapmaktadır. Dolayısıyla, tüm reklamların denetlenerek, gerçek bilgiyi bozan mesajların yayımı engellenmelidir (32)

Bu görüşe karşılık, reklam ajansları, reklamı, bilimsel olarak yürütülen bir sanat gösterisi ve yaratıcılık olarak nitelendirmektedirler (33). Böylece, bir ticari bilgiye, duruma göre, renkli, sesli ve hareketli bir anlatım verilmekte, soğuk ticari gerçekler reklam sayesinde şiirsellik ve olağanüstü görünüm ve ifade tarzları kazanmaktadır. Sonuçta aldatıcı-yanıltıcı olan, reklamlar değil, mesaj şekline dönüştürülen ve reklamı verence sağlanan ticari bilgilerdir. Bununda sorumlusu reklamcı değil, reklamı veren olmalıdır.

Görüldüğü gibi, reklam mesajlarının doğruluğuna yönelik iki farklı temel görüş ortaya çıkmaktadır. Her iki görüş taraftarlarında haklı ve haksız oldukları yönleri vardır. Özellikle, reklam mesajlarının hedef kitle üzerinde çoğunlukla aldatıcı ve yanıltıcı etkileri olduğu görüşüne her zaman katılmak mümkün olmadığı (34) gibi, bir çok batılı ülkede rastlana reklam doğruluğunu denetleme girişimleri (35). aldatıcı-yanıltıcı reklam uygulamalarının açık kanıtlarıdır.

Sonuç ve Öneriler

Reklamların, firmalar ve tüketiciler açısından sağladığı yararlar yanında, şayet doğru bilgi vermektan kaçınarak, aldatıcı ve yanıltıcı etkileri söz konusu ise, sakinçalarının da olacağı bir gerçektir (36). Reklamın özellikle tüketicileri aldatmak ve haksiz rekabet yaparak çıkar sağlamak isteyen kişi ve kuruluşlarca kullanımı, hem tüketicileri, hem de iktisadi sistemi zarara sokabilir. O halde, bu tür uygulamaların denetimi ve engellenmesi, dürüstlük ilkelerine uyan tüm reklam veren işletmelerle, reklam ajanslarının da yararına olacaktır. Ancak, reklamların doğruluğu hangi ölçülere göre ve kim tarafından yapılmalıdır?

Bu konuda soruna çözüm arayan ülkelerin uygulamaları farklı olmuştur. Örneğin; Amerika Birleşik Devletleri bir yandan çıkardığı Sherman Antitrust Act, Federal Trade Commission Act ve Robinson Patman Act gibi yasalarla, aldatıcı ve yanıltıcı

(32) Marcel GARRIGOU; *L'Assaut des Consommateurs*, Aubier-Flammarion, Paris, 1981, sh. 82-86

(33) Eli Y. ACIMAN; a.g.e., sh. 24-25

(34) Bu konuda bakınız: Lavid M.GARDNER; "Deception in Advertising: A Conceptual Approach", *Journal of Marketing*, Vol. 39, January 1975, sh 40-41; Sema TEKBAŞ, a.g.e., sh. 60; Kemal KURTULUŞ, a.g.e.,sh. 42-43 ve 48-51

(35) Sema TEKBAŞ; a.g.e. , sh, 19

(36) Kemal KURTULUŞ; a.g.e., sh. 49

TÜKETİCİLERİN KORUNMASINDA REKLAM DOĞRULUĞUNUN DENETLENMESİ

reklamları yasaklarken, öte yandan, bu tür reklamları değerlemek ve denetlemek amacıyla Federal Ticaret Komisyonu'nu kurmuştur. Fransa'da ise reklamların doğruluğu, bu amaçla kurulmuş, Reklam Doğruluğunu Denetleme Bürosu tarafından yürütülmektedir. Almanya ve İskandinav Ülkelerinde, yanıltıcı ve aldatıcı reklamlar, pazarlama faaliyetlerini düzenleyen yasalarla yasaklanmakta, aksine uygulamalar ise mahkemelerce cezalandırılmaktadır. Aldatıcı -yanıltıcı reklamlarla ilgili olarak tüketici örgütlerinin de denetim etkinlikleri vardır (37).

Ülkemizde, sorunun çözümü açısından, yapıcı bir gelişme olmamıştır (38) Bazı resmi kuruluş ya da mesleki örgütlerin (39), kuruluş ve işleyiş ilkeleri doğrultusunda yürütmeye çalıştıkları reklam doğruluğunu denetleme faaliyetleri ise, ya yetersiz kalmakta ya da denetimi yapan ile denetlenen arasında sürtüşmelere neden olmaktadır.

Bu amaçla önerilebilecek en iyi sistem, reklam doğruluğunun denetimini yapacak ve reklam mesleğinde çalışanlardan oluşacak, "reklam doğruluğunu denetleme örgütü"dür. Söz konusu örgüt, reklam denetimlerini yaparken şu denetim ölçütleri doğrultusunda hareket edecektir:

- Uluslararası Ticaret Odası'nın yayınlamış bulunduğu "Reklamda Uluslararası Etik Yasası",
- Avrupa Topluluğu'nun "tüketicilerin korunması ve bilgilendirilmesi için belirlenen program",
- Ülkemizde geçerli, ticari yaşamı ve kişi haklarını düzenleyen, haksız rekabeti engelleyen yasalar.

-- Nihayet, belirlenen bu üç temel denetim ölçütü ışığında ve ülkemiz gerçekleri dikkate alınarak hazırlanacak, yasal dayanak. Bu yasal dayanak; reklam doğruluğunun denetim esaslarının neler olacağını, denetimin kimler tarafından yapılacağını, kimlere ve nasıl uygulanacağını, sonuçta ne tür düzeltici ya da cezai işlemlerin gündeme geleceğini gösteren, denetimi kamu güvencesi altına alan, bir belge olacaktır.

Bu belirlenen ölçütler çerçevesinde çalışacak olan ve reklam mesleğinden kişilerin oluşturacağı bir reklam doğruluğunu denetleme örgütü ise, ilk aşamada, sadece reklam ajansları ve reklamcılar değil, aynı zamanda, mal ve hizmetleri için reklam yaptıran işletmelerin, hatta, reklamları yayınlayan reklam ortamlarının, tüketiciyi korumaya yönelik değişik kesimlerin haksız suçlamalarından kurtulmalarını sağlayacaktır.

(37) Bu konuda bakınız: Kemal KURTULUŞ, a.g.e. sh. 49; Bahtiyar UZUNOĞLU a.g.e. sh. 9-15, Mehmet AYDIN; Tüketicinin Korunması-İskandinav Modeli, Yonca Matbaası, Ankara, 1978, Marcel GARRIGOU, a.g.e., sh.83-86

(38) Tanju ÖZTÜRK; "Türkiye'de Reklamcılık ve Sorunları", a.g.e. sh. 43-45

(39) Örneğin: TRT, TSE, İstanbul Ticaret Odası, Reklamcılığı Geliştirme Derneği, gibi.

Önerilen reklam doğruluğunu denetleme örgütünün, "mesleki bir oto-denetim sistemi" olarak nitelendirilmesi mümkündür (40). Böylece, reklamcılığın kaderi ve reklamcılık mesleğinin gelişimi, dışardan değil, ama, meslekten oluşan kişilerce hem korunmuş, hem de denetlenmiş olacaktır. Zira, günümüz reklamlarında karşılaşılan aşırılıklar ve bu nedenle yapılan eleştiriler, reklamcılığın denetlenmesi ve düzenlenmesi işinin devlet eliyle gerçekleştirilmesi görüşlerine yoğunluk kazandırmaktadır. Kanımızca, reklamlara ve reklamcılık mesleğine gelecek dış baskı ve denetimler, reklamcılığın dinamik yapısını, yaratıcılığını ve gelişimini köreltebilir. Bu tür dış denetim yaklaşımlarından dolayısıyla, kaçınmak gerekir. Üstelik, bazı mal ve hizmetlere yönelik reklam yapmama ya da sınırlı ölçüde yapma, bazı reklam ortamlarını ve mesaj türlerini kullanmama ya da sınırlı ölçüde kullanma, vb. gibi, reklam uygulamalarını düzenleyen koşullar, bir anlamda, dış denetim olarak ele alınmaktadır.

O halde, reklam mesleğini yürütenlerin ellerinin çabuk tutarak, kendi oto denetimlerini gerçekleştirecekleri bir atılım yapmaları, kaçınılmazdır. Meslekten olan kişiler, birbirilerini, çalışma sistem ve koşullarını, devlet ve devlet denetiminden daha iyi tanır. Aynı şekilde, meslekten olan kişiler müşterilerinin taleplerini, hedef kitlelerin tepkileri ve ihtiyaçlarını da çok iyi bilirler. Bu durumda, reklam doğruluğunun denetlenmesi sorununun çözümü için, devlet tarafından denetim ve düzenlemelerin yürütülmesi önerisine oranla, reklam mesleğinin temsilcilerinden oluşan bir "reklam doğruluğunu denetleme örgütü" ve bu örgütün tüm denetleme ve düzenleme işlerini yürütmesi, daha gerçekçi bir çözüm alternatifi olacaktır.

(40) Bahtiyar UZUNOĞLU; a.g.e., sh. 17 ve 19, Faruk ATASOY, a.g.e. , sh. 47, Tanju ÖZTÜRK, Pazarlama Ekonomisi a.g.e sh.61

AN ASSESSMENT OF
DEVELOPMENT AND PLANNING *

Dr.Selçuk CİNGİ
Associate Professor of Economics at
Hacettepe University

Consultant to General Director
State Investment Bank/ TURKEY

I – INTRODUCTION:

Development and planning separately or together, are the two vital subjects which have drawn a great deal of attention of public and the scientists, with respect to theory, policy and technique. In most cases, the concept of development calls for planning: since some economists view planning as a "must" or an indispensable catalyst for development. Considering planning and development as complementary concepts under certain restricting assumptions, is the prime aim of this paper. This paper intends to pinpoint the various features of development and planning so that the project analysts could avoid using eyeblinkers and gain a broader perspective in relation to integration of a single project with the whole economy. This is very much like the organ transplantation problem that the surgeries are faced with. Cells, tissues, organs and the whole body (constituents and the body) should be properly put together to reconstruct the magnificent harmony of the nature.

There have been great efforts given by the economists and the other social scientists in linking the two concepts: development and planning, former being very intricate due to its intangible and qualitative nature, and the latter sophisticated and quantitative in character. Probably, this is why the studies on the common set of development and planning are mostly carried out by the econometrists. Development, being a multidimensional subject with numerous unsolved issues deserves endeavour of an increasing number of professionals. It is inevitable that development draws not only the professionals' attention, but also, the majority of the world population's. Great majority of the world population living in the underdeveloped countries and the small minority in the developed countries, cooperatively or independantly, have been trying to find out concrete solutions to the "backwardness". The problem is

* This paper was presented in June 1986 at the Fraining Seminar on Project Management organized by the State Investment Bank, (SIB) Turkey, and Islamic Development Bank. (IDB)

not limited with single nations, but it is rather international or even supranational in nature. In other words, underdevelopment may be counted as an international epidemic! Therefore its not only the problem of the poor, but the rich's as well! If balanced world development is desired by both parties, poor and rich, only then "mutual interest" may be relevant and meaningful.

II – DEFINING PROBLEM:

"If language is not correct, then what is said is not meant. If what is said is not meant, then what ought to be done remains undone."

Confucius.

One can't possibly give at once a thorough and a generally accepted clear definition for economic development. Therefore, some economists, instead of defining "economic development", prefer to express what it is not. It should be recognized that economic development is not equivalent to the total development or a general development of a society. Actually general development consists of social, political, economic, legal or administrative and cultural development which are interrelated to each other. Therefore, economic development should be viewed as a subset of the general development and it should no be equated with industrilisation. Industrilisation may be an appropriate strategy for accelerating a country's economic development but it is not by itself the economic development. As G.M.Meier stated, "economic development is much more than simple acquisition of industries" (1). Economic development is defined or rather interpreted by Gunnar Myrdal as the "upward movement of the entire social system" (2). Attainment of a number of "ideals of modernization" may also be used as indicators of economic development. Some of them may be listed as follows: "a rise in productivity, social and economic equalization, modern knowledge, improved institutions and attitudes, and a rationally coordinated system of policy measures that can remove the host of undesirable conditions in the social system that have perpetuated a state of underdevelopment".(3)

Economic development should not be equated with economic growth either, since it consists of growth plus the structural change which has qualitative aspects,

(1) G.M.Meier, *Leading Issues In Economic Development*, 1971, pp:6

(2) G.Myrdal, *Asian Drama*, New York, 1968, p.169

(3) G.M.Meier, *Loc.cit.*

some of which are listed above. In other words, growth doesn't necessarily bring forth economic development. In order to accomplish economic development, some sub-goals beyond economic growth, should be set. For instance, goals like certain distribution of income, maximum level of unemployment, minimum level of consumption of certain goods and services may take place as sub-goals within the overall development targets. Increase in Real per Capita Income of a country is frequently and traditionally used as an index to indicate economic development since it is thought that this index embraces most of the above - mentioned dimensions of the economic development. Although it is not quite easy to give a precise meaning to economic development, it is obvious that the ultimate objectives of economic development should be listed as follows: better nourishment, better health, education, better living conditions, and expanded range of opportunities in work and leisure. As A. Lewis said, "The advantage of economic growth is not that wealth increases happiness, but that it increases the range of human choice.)"

III – CHARACTERISTICS OF UNDERDEVELOPMENT:

Professor Harvey Leibenstein had provided a list of characteristics of which were based either on statistical facts, general observations or conclusions from analysis. This list of characteristics is given below:

A) General Economic Characteristics:

1. " A very high proportion of the population in agriculture, usually some 70 to 90 per cent.
2. "Absolute over - population" in agriculture: that is, it would be possible to reduce the number of workers in agriculture and still obtain the same total output.
3. Evidence of considerable "disguised unemployment" and a lack of employment opportunities outside agriculture.
4. Very little capital per head.
5. Low income per head and, as a consequence, existence near the "subsistence" level.
6. Practically zero savings for the large mass of the people.
7. Whatever savings do exist are usually achieved by a landholding class whose values are not conducive to investment in industry or commerce.
8. The primary industries, that is, agriculture, forestry and mining are usually the residual employment categories.
9. The output in agriculture is made up mostly of cereals and primary raw materials, with relatively low output of protein foods. The reason for this

AN ASSESSMENT OF DEVELOPMENT AND PLANNING

is the conversion ratio between cereals and meat products; that is, if one acre of cereals produces a certain number of calories, it would take between five and seven acres to produce the same number of calories if meat products were produced.

10. Major proportion of expenditures, on food and necessities.
11. Export of foodstuffs and raw materials.
12. Low volume of trade per capita.
13. Poor credit facilities and poor marketing facilities.
14. Poor housing.

B) Basic Characteristics in Agriculture

1. Although there is low capitalization on the land, there is simultaneously an uneconomic use of whatever capital exists due to the small size of holdings and the existence of exceedingly small plots.
2. The level of agrarian techniques is exceedingly low, and tools and equipment are limited and primitive in nature.
3. Even where there are big landowners as, for instance, in certain parts of India, the openings for modernized agriculture production for sale are limited by difficulties of transport and the absence of an efficient demand in the local market. It is significant that in many backward countries a modernized type of agriculture is confined to production for sale in foreign markets.
4. There is an inability of the small landholders and peasants to weather even a short-term crisis, and as a consequence, attempts are made to get the highest possible yields from the soil, which leads to soil depletion.
5. There is a widespread prevalence of high indebtedness relative to assets and income.
6. The methods of production for the domestic market are generally old-fashioned and inefficient, leaving little surplus for marketing. This is usually true irrespective of whether or not the cultivator owns the land, has tenancy rights, or is a scharecropper.
7. A most pervasive aspect is a feeling of land hunger due to the exceedingly small size of holdings and small diversified plots. The reason for this is that holdings are continually subdivided as the population on the land increases.

C) Demographic Characteristics:

1. High fertility rates, usually above 40 per thousand.
2. High mortality rates and low expectation of life at birth.

AN ASSESSMENT OF DEVELOPMENT AND PLANNING

3. Inadequate nutrition and dietary deficiencies.
4. Rudimentary hygiene, public health, and sanitation.
5. Rural overcrowding.

D) Cultural and Political Characteristics:

1. Rudimentary education and usually a high degree of illiteracy among most of the people.
2. Extensive prevalence of child labor.
3. General weakness or absence of middle class.
4. Inferiority of women's status and position.
5. Traditionally determined behaviour for the bulk of the population.

E) Technological and Miscellaneous:

1. Low yields per acre.
2. No training facilities or inadequate facilities for the training of technicians, engineers, etc.
3. Inadequate and crude communication and transportation facilities, especially in the rural areas.
4. Crude technology. (4)

The characteristics listed above are mostly common for the underdeveloped countries in varying degrees. It should be noted that the underdevelopment category is quite a wide range. In this category whatever it is called, "backward", "underdeveloped" or "developing", poor countries take place. These countries are at the bottom of the ranking of the countries of the world by per capita real income.

These countries are counted or classified as "poor" with respect to quality of diet, housing, transportation, health education and so on. Of course in ranking, some are poorer than the others. Approximately 70% of the world population is "poor" in this respect. The recent trends in development indicators show that underdeveloped countries are not better off in all respects (5).

(4) Benjamin Higgins, *Economic Development*, New York, 1959, pp: 11-13.

(5) See the Table 1 — "Selected Indicators of Development". taken from Fikret Şenses, "Development Economics at a Crossroad", *Studies In Development*, Vol: 11, 1984, p:119.

TABLE 1: SELECTED INDICATORS OF DEVELOPMENT

	Population Growth (1)	GDP Growth (2)	Investment Rate (3)	Agriculture's Share in GDP (4)	Export Growth (5)	Share of Primary Pro.in Total Export (6)
	1960-1970	1960-1970			1960-1970	1960-1981
	1970-1982	1970-1982	1960-1982	1960-1982	1970-1983	1960-1981
Low Income Economies	2.3	4.5	19	49	5.4	0.3
Middle Income Economies	2.6	6.0	20	24	5.4	2.6
Industrial market Economies (IME)	1.1	5.1	21	6	8.5	5.6
						34
						27
	IME Share in Exports (7)	Terms of Trade (8)	Debt Service Ratio (9)	Rate of Inflation (10)	Life Expectancy (Male) (11)	School Enrollment (12)
	1960-1982	1979-1982	1970-1982	1960-1970	1960-1982	1960-1981
				1970-1982		
Low Income Economies	51	108	11.3	3.2	42	18
Middle Income Economies	68	99	10.1	3.0	49	14
Industrial Market Economies (IME)	67	106	..	4.3	68	64
				9.9	71	90

(1), (2) and (5): average annual rate of growth (per cent)
 (3) Share of gross domestic investment in GDP (per cent)
 (4), and (6) : per cent.
 (7) share of industrial market economies (IME) in exports (per cent) (12) number enrolled in secondary school as percentage of age group.
 (8) 1980, 100.
 (9) debt service as percentage of exports of goods and services
 (10) average annual rate (per cent).
 (11) at birth (years).

Source World Bank. World Development Report 1984, Washington, 1984.

IV – UNDERDEVELOPMENT OF "DEVELOPMENT ECONOMICS"

What we call progress is the exchange of one nuisance, for another".

– Havelock Ellis

In the post - war years, the concept of economic development has been introduced to emphasize the distinction that should be made between economic growth and economic development. In the post- war years, due to the widening of the gap between the developed and the underdeveloped countries, new tools for diagnosis and prescriptions for underdevelopment were demanded. It is quite apparent that the gap between the industrialized and the unindustrialized countries widened because of the following factors:

- a) Even a small percentage of growth of industrialized countries is much greater in terms of absolute values, compared to the higher growth rates of the poorer countries.
- b) Productivity increases in industrialized countries are higher than the increases realized in underdeveloped countries.
- c) With high growth rates, population growth in underdeveloped countries is a restricting factor for achieving economic welfare.

It seems that efforts of introducing new instruments to deal with underdevelopment created development economics. Development economics aims to solve the bundle of intricate problems of under-development which are interwoven in character. Therefore, development economics is multidisciplinary and interdisciplinary in nature. And it is the least settled field. The tools introduced for diagnosis and prescription of underdevelopment have not been thoroughly developed yet. Since "development is not smooth, uni-directional and non problematic but, in Schumpeter's words, is ... 'lopsided', 'discontinuous', 'disharmonious', the solution of one set of problems leads to the creation of new ones which in turn require solution" (6) In other words", There are always problems to every solution". (7)

In his article, "Development Economics: Some Thoughts On Its Past and Its Future", George Rosen achieves a conclusion: "Most development economists

(6) Frederick Nixon, "Economic Development: Utopian Ideal or Historical Process," *Studies In Development (Special issue on Development Economics)* Middle East Technical University, Ankara / Turkey, Vol: 11, 1984, pp.89.

(7) Paul Streeten, "Development Dichotomies", *World Development* Vol: 11, No. 10, 1983, p: 886.

today realize that economic development is a for more complex process than they thought when the discipline was first being formulated. In the early days of development the economist was 'king'; today his role is far more limited, and his work is most valuable when it is associated with other disciplines, such as anthropology and political science. The economist is a technician with a very useful bag of tools. If those tools are used effectively they can have desirable consequences: if they are not so used the results can be costly and even disastrous" (8).

I think the ambiguities and the complexities of the development problem, and the underdevelopment of the development economics, lead J.Bhagwati to say, "It is perhaps true that the only valid generalization in development economics is that no generalization is possible." (9)

"Albert Hirschman, in his stimulating essay entitled " The Rise and Decline of Development Economics" (Hirschman -1981) used two criteria for classifying development theories: one, whether they asserted or rejected the claim of mutual benefits in North-South relations: and two whether they asserted or rejected the claim of mono-economics, that there is a single economic discipline, applicable to all countries and at all times. Using this classification, he derived four types of theories. Orthodox (neoclassical) economics asserts both claims. Neo-Marxist and dependency theories reject both claims. Development economists tend to reject the mono-economics claim-the reason for their existence calls for a distinct subject - but to assert the mutual benefit claim, whereas paleo-Marxists assert the mono-economics claim (except insofar as class determines consciousness) but reject the mutual benefit thesis.

One may want to quibble with Hirschman's classification. Development economists comprise a large group, many of whom would reject the mutual benefit claim, without regarding themselves as Neo-Marxists or dependency theorists. Others would assert the unity of economics, while considering it legitimate to carve out special areas for development economics, to which particular branches or modifications of the single discipline apply. In other words, there are development economists who analyze interest conflicts and development economists who are neoclassical. Jon Elster has pointed out that Marx in his Theories of Surplus Value makes the point that capitalist countries exploit "backward" countries even though both parties gain from exchange. (Elster 1922). And Joan Robinson wrote: "The misery of being exploited by capitalist is nothing compared to the misery of not

(8) George Rosen, "Development Economics: Some Thoughts on Its Past and Its Future", *Studies In Development*, Vol: 11, 1984, p: 27

(9) Jagdish N.Bhagwati, "Development Economics: What Have We Learned". *Studies In Development*, Vol: 11, 1984, p: 49

being exploited at all". (Robinson 1964: 46). Mutual benefit is therefore not denied" (10).

In general, theories aiming to bring forth an explanation of how development begins and proceeds and the role of public policy in that process, may be classified in two groups:

a) View centered on the idea that development is just a stage in the course of economic growth. Walt Whitman Rostow's *The Stages of Economic Growth*, (an anticommunist manifesto) is the most popular work in this category. According to this view, all countries travel along a certain growth path. Today's developed (rich) countries have passed the stage of "take-off" and have arrived to the stages either "stage of maturity" or "stage of high mass-consumption.". On the other hand, today's underdeveloped (poor) countries have not yet realized the "preconditions for take-off" or completed the "take-off". This view implies that when the underdeveloped countries complete the missing factors in each of the stages, they will inevitably reach to a stage where self-sustained growth will take place. This view ignores the impact of the rich countries on the poor. It is widely criticized because of the theory's excessively deterministic nature and its hidden assumption of independent growth path for each country.

b) View centered on the idea that underdevelopment is a consequence of developed countries. The well-known representative of this view, Andre Gunder Frank, says "the rich 'underdevelop' the poor." According to this view, coexistence of rich and poor, leads failure in developing a consistent and a relevant development policy. The conclusion from this view is that underdeveloped countries should put up "barriers between themselves and the destructive intrusions of trade, technology, transnational corporations, and educational and ideological influences, and should aim at "delinking" or "decoupling", at pulling down a poverty curtain, at insulating and isolating themselves from the international system". (11)

It is quite obvious that the views expressed above are incomplete in various respects and rooted from ideological points.

The ambiguities and the intricate nature of the under-development and the development process with economic and non-economic, qualitative and quantitative factors made it impossible to "manage" the "development problem" unless a high degree of abstraction and thus oversimplification be done. This phenomenon of oversimplification with its comparative advantage in relation to management, lead countries to adopt simple "growth" models as a realistic "substitute" for development

(10) Paul Streeten, "Development Economics in Retrospect and Prospect", *Studies In Development*, Vol: 11, 1984, pp: 29 - 30

(11) Paul Streeten, "Development Economics In Retrospect and Prospect" *Studies In Development*, Vol: 11, 1984, p: 34

models. For instance Harrod-Domar growth model is the most famous one used for this purpose. This model takes capital as the key factor. The growth rate is given by average saving ratio over marginal capital-output ratio.

$$g = \frac{S}{c/o}$$

g = growth rate

S = average saving ratio

c/o = marginal capital output ratio.

This model points the importance of the resources to be devoted, and channelled to investment. Of course, from this simple identity, one can deduct the two following important policy implications;

- a) to achieve a certain growth target the required resources should be provided,
- b) The required resources may be from domestic savings and/or foreign resources (aid, credit, direct investment, etc.)

Simple theories have great comparative advantages with respect to applicability but they exclude most of the important determinants. They are centered or focused on few factors. Policy implications derived from such theories are mostly straight forward and simple. For instance, R.Nurkse's well-known description on underdevelopment with "vicious circle of poverty " is also centered on the income deficiency. According to Nurkse's view, poverty is both the cause and the result of underdevelopment. In other words, since a poor country has a low-income, its short of sufficient savings. Due to the low-savings capacity country is deprived of realizing the necessary investments to produce increased income. In this vicious circle, low income yields low income! Harrod-Domar model prescribes the means that can break the circle or rather convert this circle to a kind of spiral, ignoring all the bottlenecks that the underdeveloped countries encounter except the capital deficiency I think the danger of oversimplification is that it injects optimism!

V – PLANNING:

Especially in the post-war years efforts of adopting planning as an instrument for economic development have been increasingly realized . For instance, before the Second World War the sole planning implementation was witnessed in Soviet Russia. On the contrary, after the World War II most countries regardless of their development levels, have adopted planning, in varying degrees, as a catalyst for their development either to sustain or to initiate. It is interesting to note that planning, as an economic policy tool was used not only in the centrally planned economies but also in the market – oriented economies. Some underdeveloped countries have perceived planning as an indispensable tool for their development. These countries were in

urgent need of narrowing the gap which was formed between the developed and the underdeveloped countries. Development problems were mostly neglected and underestimated or ignored mainly because of the liberal doctrine which was dominant for years. Classical economic view was based on the idea of automatic equilibrium. In this context, there was no need for a state intervention to maintain equilibrium. However, beginning with the great depression in 1929, this belief of "magnificent dynamics" have lost its miraculous strength. Doubts on the efficiency of the invisible hand in realizing the optimum resource allocation induced a demand for a visible hand to regulate market. J. Maynard Keynes with his work in 1936, introduced the "visible hand" of government to maintain this equilibrium. This is how the active economic policy emerged once again in the history of economics. As a consequence of this event, economic planning came into sight.

I think any "visible hand" should not be equated with planning. All controls, arbitrary or planned, should not be counted as the outcomes of economic planning. As P.T. Bauer stated, "Since about the 1960's close state economic control has become the order of the day in less developed countries, especially over much of Asia and Africa. The instruments of control include state monopoly of major branches of industry and commerce notably in the import and export trade, including agricultural exports; numerous state-owned and operated enterprises; official licensing of commercial and industrial activity, including the establishment and operation of businesses; ethnic quotas in employment and in the allocation of licenses; comprehensive control over international transactions; restriction on the external and domestic movement of people, capital and commodities; officially prescribed prices and wages; and large-scale state support to cooperative societies which are in effect extensions of government departments rather than voluntary cooperative societies such as are often seen in the "West" (12). In order to clarify the distinction between the extensive state control and the economic planning, the following definition may be useful: All activities pertaining to accomplish certain socio-economic objectives, most of which should be set in measurable terms, for a certain region within a certain period of time, and by organs which are intentionally organized for the purpose of implementing instruments that are previously decided may be called economic planning.

Economies with respect to economic planning may range from entirely planned to entirely unplanned status in a planning continuum. Imperative central planning, mostly used in Eastern Socialist countries may be situated very close to the entirely planned status. On the other hand, market-oriented economies implement indicative planning for private enterprises. In these countries economic planning is accepted not

(12) P.T. Bauer, "Market Order and State Planning in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, Vol: 1, No.1, 1986, p: 9

to replace but to reinforce the market mechanism. However some economists reject economic planning any how. They believe that market forces, eventually allocate resources so as to maintain optimisation much better than the planners. For instance in Bauer's words, "Comprehensive planning does not augment resources the resources used by planners are diverted from other productive uses" (13). Economists advocating economic planning rely their views on very important justifications. From their point of view, market mechanism is criticized as being ineffective, unreliable and thus irrelevant without the assistance of economic planning. The criticism on the efficiency of the market mechanism in the underdeveloped countries is centered on the following points:

- Market prices do not reflect the opportunity costs to society. (In other words, private costs and benefits differ from public costs and benefits, due to externalities, monopolistic market structures, indivisibility and immobility and immobility of factors of production, state intervention etc.)
- Personal income distribution is disregarded.
- Lack of institutions and organisations required for the proper functioning of the market mechanism. (for instance lack of capital market, and entrepreneurship)
- As a consequence, market mechanism in underdeveloped countries wastes the scarce resources.

It seems true that the development level of a country may be correlated to the functioning quality of the market mechanism, since most of the arguments related to malfunctioning of the market forces listed above diminish and even disappear as the country gets developed. Then the problem is to "develop" the market mechanism and economic planning may well be suited for this purpose.

Professor Jan Timbergen, pioneer in introducing the "Planning by stages", insists on the idea that instead of rejecting planning it should be improved. In his latest essay, Timbergen wrote: "Individual projects cannot be appraised, in my opinion, without the framework of at least a national plan, if not even a plan covering a wider area. Instead of rejecting we must try to improve planning. An example of the impossibility to appraise a project without a general plan is an electricity plant. Its use cannot be estimated if we don't know to what industries electricity will be supplied" (14) Timbergen's explanations refer to his former view on "planning by stages".

(13) P.T.Bauer, *Ibid*, p: 4

(14) Jan Timbergen, "Lessons and Prospects", *Studies In Development*, Vol: 11, 1984, p: 15.

N ASSESSMENT OF DEVELOPMENT AND PLANNING

Among various types of planning, "planning by stages" occupies a very special place due to its being adopted by most of the underdeveloped countries in their development planning. This type of planning consists of three stages, (macro planning, sectoral analysis, micro planning) all linked to each other to maintain consistency. In macro planning stage, macroeconomic variables (growth rate, savings, capital/output ratio, Investment, etc.) of the selected growth model are set. In the sectoral phase, amount of the final goods to be produced, the input requirements of the sectoral output (demand of the intermediate goods) and the interindustrial relations are set to achieve the target stated in macro stage. Microplanning being counted last, but is never of the least importance. It is probably the most vital part of the economic planning since it consists of the building blocs of the whole planning framework. Appraisal and evaluation of projects, consistent with the sectoral requirements, are realized in this stage of planning. Criteria used in the project evaluation process are of high importance with respect to the projects impact on the firm and the national economy. Projects may be evaluated from the national economy's point of view by measuring the project's contribution to national income, employment, balance of payments, consumer's rant, or simply by calculating the social cost/benefit.

Various techniques are implemented in economic planning to accomplish consistency and optimisation. Input-output analysis for consistency and linear programming for optimisation are the two practical tools mostly used in many countries' development plans.

It should be noted that the success of economic planning is closely tied to factors like political stability, administrative efficiency, availability of data and a number of feasible projects, proper implementation of the advanced planning techniques and realistic formulation of economic development.

V – CONCLUSION:

Dominant feature of the world economy is dualism, which has been created by the coexistence of the developed and the underdeveloped countries. This structure prevails until the world wide measures are taken by both parties. Otherwise measures taken by single nations will fortify dualism especially through policies avoiding integration with the rest of the world. So underdevelopment should be regarded as an international problem and all countries, poor and rich, benefit from the solution of it.

Underdevelopment theories and development economics are incapable of prescribing appropriate policies, to initiate and sustain development which is complex and ambiguous in nature. As a consequence of this event, growth models with few

variables have been adopted as a substitute for this purpose. (Of course, availability and applicability of such models don't necessarily indicate their relevance) However, there hasn't been any better device invented or discovered yet.

Economic planning, if it is properly implemented, may be a valid device in developing the market mechanism in the underdeveloped countries which have poor performance in resource allocation. In this sense, the role of economic planning in the market economies is to maintain properly functioning market mechanism. All goals and subgoals of development should be aimed at this ultimate objective.

Success of economic planning in development depends on not only the careful implementation of plan but also the realistic and rational formulation of development which is multidimensional in character. G.M. Meier confirms this view by saying, "a major difficulty with development planning has been the economists' inadequate understanding of the development process and that the secret of successful planning is not only - nor even mainly - a matter of implementation". (15)

REFERENCES

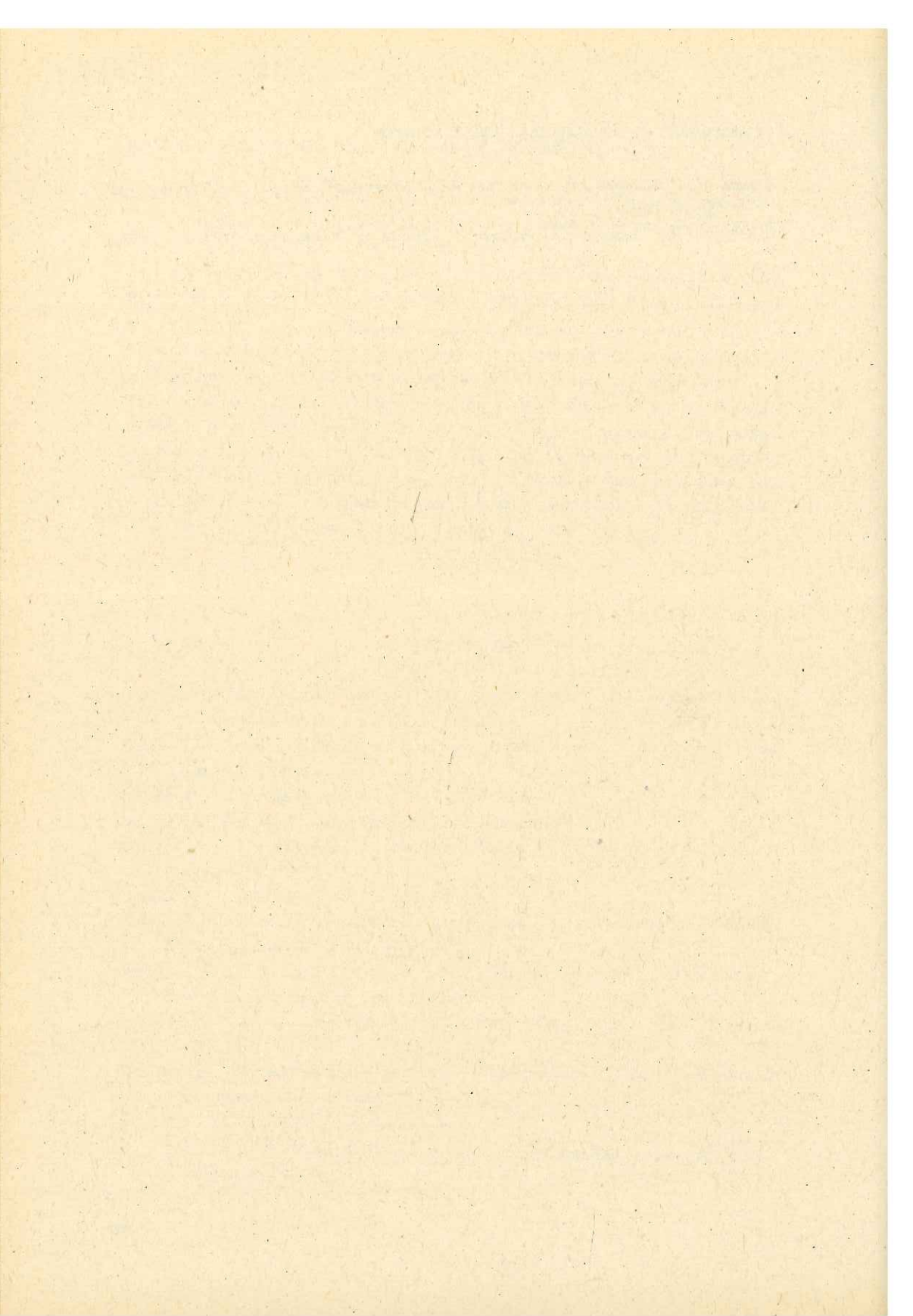
- Bauer, P.T., "Market Order and State Planning In Economic Development", *Journal of Economic Growth*, Vol.1, No.1, 1986.
- Bhagwati, J., "Development Economics: What Have We Learned" *Studies In Development*, Vol: 11, 1984.
- Higgins, B., *Economic Development*, New York, 1959.
- Meier, G.M., *Leading Issues In Economic Development*, 1971.
- Meier, G.M., "The Future of Development Planning", *Leading Issues In Economic Development*, 1971.
- Myrdal, G., *Asian Drama*, New York, 1968.
- Nixon, F., "Economic Development: Utopian Ideal or Historical Process", *Studies In Development*, Vol: 11, 1984.
- Rosen, G., "Development Economics: Some Thoughts On Its Past and Its Future", *Studies In Development*, Vol: 11, 1984.
- Streeten, P., "Development Dichotomies", *"World Development "* Vol: 11, No. 10, 1980.
- Streeten, P., "Development Economics in Retrospect and Prospect", *Studies In Development*, Vol: 11, 1984.

(15) G.M.Meier, "The Future of Development Planning" *Leading Issues In Economic Development*, 1971, p.744.

AN ASSESMENT OF DEVELOPMENT AND PLANNING

Şenses, F., "*Development Economics At A Crossroad*", *Studies In Development*,
Vol: 11, 1984.

Timbergen, J., "*Lessons and Prospects*", *Studies in Development*, Vol: 11, 1984.



KAPASİTE KULLANIM İNDEKSLERİ VE DOLAYLI VERİLERLE BİR DENEME

Yrd. Doç. Dr. Hasan İşın DENER (*)

1. ÜRETİM KAPASİTESİ KULLANIM İNDEKSİ

Sektör veya ülke çapında hesaplanan üretim kapasitesi kullanım göstergelerinde (çelişkisiz olarak ancak ürün veya firma seviyesinde tanımlanabilen) 'fiziksel kapasite', 'ekonomik kapasite' gibi mühendislik ya da işletmecilik kavramlarına sadık kalabilmek çoğu kez mümkün değildir (1). İkame edilen seçenek kavramlar ise, 'doğrudan' ölçümü değil, 'gösterge' ölçümü hedefleyen birtakım az veya çok tartışmalı yaklaşımlardır. Yöntembilimci perspektifiyle ifade edersek, makro düzeydeki kapasite kullanım ölçülerinde sözkonusu olan husus, türetilen ölçüm aracının 'pragmatik' geçerliğidir (2).

'Kapasite kullanım indeksi', kısaca, belli bir dönemdeki üretim kapasitesi kullanımını tam kapasitenin bir oranı olarak ifade eden ölçütlerden oluşan bir zaman serisidir.

Genelde üretimin, mevsimlik (ve hatta aylık) bir 'konjonktürel hareket' karakteristiği vardır. Dolayısıyla, 'kapasite kullanımı', yıl içerisinde (ürün çeşidine göre şöyle veya böyle) bir dalgalanma gösterecektir ve bunun saptanabilmesi önemlidir. O halde, kapasite kullanım indeksindeki birim zaman süresinin bir yılın belli bir kesri olması da, indeksin analitik amaçlar doğrultusunda kullanılışılığını arttıracaktır.

2. KAPASİTE KULLANIMI İNDEKSİ HAMVERİLERİNİN ANKETLE SAPTANMASI

Sektör (ve giderek üst sektör ve ülke) düzeyinde türetilecek kapasite kullanım indekslerinin temel verilerini elde edebilmek için, bellibaşlı iki yol mevcuttur. Bunlar-

(*) Hacettepe Üniversite İşletme Bölümü

(1) Bu kavramlar için, örneğin bakınız: Can, Tuncer, Ayhan (1984) S.77 v.d.

(2) Bakınız: Acar, Dener (1979), S.45 v.d.

dan biri, (ankete başvurarak) müteşebbise veya işletme yöneticisine, firması hakkında ilgilenilen dönemdeki kapasite kullanımına ilişkin yargısını sormaktır. Sağlanan bilgiler, daha sonra uygun bir yöntemle agregre edilerek, sektörel boyuttaki kapasite kullanım göstergeleri elde edilebilir.

Türkiye'de bu tür anketler, uzun yıllardan beri uygulanagelmektedir. İlk hazırlıkları, Teşvik-i Sanayi Kanunu'ndan yararlanan müesseselerle ilgili istatistik çalışmalarında başlamıştı. 50'li yıllarda ise, Sanayi Vekaleti'nin 'İhzarı Sicil Beyannameleri' ve İstatistik Umum Müdürlüğü'nün özel soru kağıtları ile, imalat sanayii müesseselerinden 1949, 1956-1959 yıllarına ait tam kapasite üretim tahminleri sorulmuştur. Elde edilen yanıtlar, İstatistik Umum Müdürlüğü'nce eski Uluslararası Standard Klasifikasyon'daki iki haneli imalat alt sektörlerine göre düzenlenip, 'gerçekleşen üretim' değerleriyle birlikte yayınlandı (3). Bu rakamlardan basit bir kapasite kullanım indeksi türetilebileceği açıktır.

1964'ten itibaren Devlet Planlama Teşkilatı (önce 6'şar aylık ve sonra 3'er aylık aralıklarla) imalat sanayii kuruluşlarının kapasite kullanım oranları hakkındaki müteşebbis beyanlarını anketle topladı ve bunların tartılı ortalamalarını alarak, sektör bazında birtakım 'kapasite kullanım oranı' sonuçları elde etti (4). Bir süre sonra, bu yöntemle veri toplama işi Devlet İstatistik Enstitüsü'ne devrolundu. Enstitü de, (1977 başından itibaren) aynı mahiyette üçer aylık anketler sürdürmeye başladı.

Devlet İstatistik Enstitüsü'nün 'Üç Aylık Sanayi Eğilim Anketi' soru kağıdına bakarsak, üretim kapasitesi kullanım oranına ilişkin soruda yalnızca, işaretlenecek 4 yargı seçeneği bulunduğunu görürüz. Bunlar, % 39 ve daha az, % 40 - 59, % 60-79, % 80 - 100 kapasite kullanım oranı gruplarıdır (5). Ankette, bu konuda daha başka bir soru veya (örneğin, müteşebbislerin düşüncelerindeki çeşitli üretim kapasitesi kavramlarını ve farklı tahmin eğilimlerini bir ölçüde ortak kılmaya yönelik) özel açıklamalar yoktur.

Enstitü, böylece toplanan verileri grup temsili değerlerine göre derleyip, 1984'e kadar işyeri sayılarına ve 1984/1 'den itibaren hem işyeri sayılarına ve hem de üretim değerlerine göre ağırlıklandırarak, 3 haneli ve daha üst sektör ayrıntısında yayınlamaktadır (6).

3. İŞYERİ SAYISI VE ÜRETİM AĞIRLIKLİ İNDEKSLER

Eğilim anketi yoluyla yapılan kapasite değerlendirmelerinin genel eleştirisi ko-

(3) *İnceleyiniz: İstatistik Umum Müdürlüğü (1960), S.24, 35 v.d.*

(4) *Bu konudaki ilk süreli yayın için, bakınız: Devlet Planlama Teşkilatı (Mart 1965)*

(5) *Karşılaştırınız: Devlet İstatistik Enstitüsü (Aralık 1986). S.13*

(6) *Birbirleriyle karşılaştırınız: Devlet İstatistik Enstitüsü (Eylül 1984), S.107 ve S. 119.*

KAPASİTE KULLANIM İNDEKSLERİ VE DOLAYLI VERİLERLE BİR DENEME

numuz dışındadır ve zaten iyi bilinmektedir (7). Buna, Enstitü anketinin yapılış biçiminden kaynaklanan bazı özel sorunlar da eklenebilir. Burada yalnızca, (ileride kullanmak üzere) aşağıda belirtilen basit karşılaştırmaya değinmek istiyoruz!

Devlet İstatistik Enstitüsü'nün yürütülen anketinde, işyeri sayıları ve üretim değerleriyle yapılan ağırlıklandırma sonucunda elde edilen alternatif sektörel kapasite indeks sayılarının, aynı dönemler için aynı bulguları sağlamaları genelde beklenmemelidir. Çünkü, diğer nedenler bir tarafa, en azından imalat sanayii anketlerinin sektörel düzeydeki işyeri büyüklüğü dağılımları (kapasite eğilim anketinin uygulandığı büyük işletmeler ölçeğinde dahi) oldukça asimetrik dağılımlardır (8).

Bu yazının bitirildiği tarihte, işyeri ve üretim ağırlıklı seriler, 1984/1 'den 1986/II dönemine kadar 10 zaman noktası için hesaplanarak yayınlanmıştı (9). Anlaşıldığına göre, anket verilen örneklem sayıları, yeni Uluslararası Standard Sanayi Klasifikasyonu'nun 3 haneli kod düzeyindeki her sektörde (anlamı bir karşılaştırmayı sağlamak bakımından) yeterli olmamaktadır (10). Dolayısıyla burada, sadece iki haneli ayrıntıdaki alternatif serilerin gözönüne alınmasıyla yetinilmiştir.

10 zaman noktası da aslında çok azdır. O halde yapılabilecek bir karşılaştırmaların, işyeri ve üretim ağırlıklı seriler arasındaki ilişkinin fonksiyonel formuna özgü bir postüla taşımaması iyi olur. Bu açıdan, örneğin 'sınıflararası korelasyon oranı', akla

Tablo I

1984/I – 1986/II Dönemleri Arasında Üç İndeksin Karşılaştırılması

	Sınıflararası korelasyon oranları (E^2)		E'ler arasındaki Samiüddin t değerleri
	DİE işyeri – DİE Üretim	DİE üretim – Tablo II	
31: Gıda, içki ve tütün	0,549	0,348	0,787
32: Dokuma, giyim, deri	0,753	0,709	0,274
33: Orman ürünü ve mobilya	0,404	0,680	1,225
34: Kağıt ürünü ve basım	0,623	0,585	0,172
35: Kimya ürünleri	0,601	0,656	0,267
36: Taş, toprak ürünleri	0,680	0,271	1,784
37: Metal ana sanayii	0,758	0,435	1,618
38: Metal eşya, makina	0,687	0,818	0,895

(7) İyi bir özet için bakınız: Christiano (1981), S.170 v.d..

(8) Gözlemler için, örneğin bakınız: Devlet İstatistik Enstitüsü (Haziran 1986), S.6 v.d.

(9) Bu veriler için, aşağıdaki yayınların ilgili bölümlerinde, her seferinde Tablo I ve Tablo XIII'e bakınız: Devlet İstatistik Enstitüsü (Eylül 1984), (Kasım 1984), (Aralık, 1984/1108), (Mayıs 1985), (Ekim 1985), (Aralık 1985), (Ocak 1986), (Mayıs 1986), (Aralık 1986).

(10) Önceki nottaki kaynaklarda zikredilenlere ilave olarak, bu kez, her seferinde Tablo I'deki rakamlara bakınız.

gelen uygun ölçütlerden biridir (11).

Tablo I'in 1. sütunu, iki haneli sektörler içinde bulunan sınıflarası korelasyon oranı sonuçlarını vermektedir. Korelasyon oranının yapısı sebebiyle, buradaki hipotez şöyledir: Bu oran ne kadar küçükse, işyeri ve üretim ağırlıklı kapasite kullanımı indeksleri arasındaki 'farklılık' ta o kadar azdır (12). Sözkonusu farklılığın % 95 olasılıkla önemli olduğu korelasyon oranı değeri, (F tablosundan, ilgili serbestlik dereceleri gözönüne alınarak yapılabilecek hesaba göre) 0,399'dur. Bu değeri kıstas olarak alıp 1. sütundaki sonuçları incelersek, işyeri sayısı ve üretim tartı sistemlerinin, iki haneli sektör seviyesinde ve aynı hamverilerden hareket ederek, birbirlerinden önemli ölçüde farklı kapasite indeksleri yarattığını anlarız. Beklenileceği gibi ortaya çıkan manzara, üçlü kodlu sektörler için de değişik değildir.

Bu gözlemin düşündürebileceklerine, ileride tekrar döneceğiz.

4.KAPASİTE KULLANIMI İNDEKSİNİN DOLAYLI YÖNTEMLERLE SAPTANMASI

Kapasite kullanımı indekslerinin temel verilerini elde etmek amacıyla başvuru- lan diğer yol, bunların üretim ve üretim faktörü zaman serilerinden (bazı varsayımlara göre yapılan) istatistiksel düzenlemelerle elde edilmesidir. Birçok anlamlı yaklaşım akla gelebilir. Ancak, üretimin mevsimlik konjonktürünü dikkate almaksızın (örneğin yıllık verilerle) yapılan hesaplamalar, ilgili ana varsayımların kuramsal dayanaklarının genelde zayıflığından, bugüne kadar, Türkiye verilerinden hareket ederek böyle metodlarla kapasite kullanımı indekslerine ulaşma konusunda fazla bir çaba gösterilememiştir. (13).

Sözkonusu yöntemleri birkaç örnekle anımsatalım! 'Wharton Okulu metodu' diye şöhret bulan bir yaklaşımda, maksimum üretimlerin gerçekleştiği mevsimlerdeki kapasite kullanım oranları % 100 olarak alınmıştır. Bu durumda, maksimum üretim değerleri arasında saptanacak trend doğrusunun ara dönem noktaları, 'tam kapasite' üretimin bir öngörüsü olarak kabul edilebileceğinden, aynı dönemlerin üretim değerlerinin tahminlere oranı, bir 'kapasite kullanım indeksi' verecektir (14).

Diğer taraftan, minimum sermaye-hasıla oranı tam kapasite üretimin bir göstergesi sayılırsa, mevsimsel sermaye-hasıla oranlarının diğer bir kapasite kullanım indeksi türetilir. (15) Bu kapsamda, hasıla-sermaye oranını zamana bağımlayan reg-

(11) Bu ölçüt için, bakınız: Hartung (1985), S.631.

(12) Çünkü, bu durumda, işyeri ve üretim tartılı indekslerin ortalamaları arasındaki farklılık ta, muhtemelen daha azdır.

(13) Örneğin, bakınız: Dener (1974), S.167 v.d.

(14) Yöntem ve uygulamaları için bakınız: Klein, Summers (1966).

(15) Bu konuda, bakınız: Brown, Conrad (1967), S.352.

resyon doğrusunun vereceği dönemsal tahmin değerleri içerisinde gerçek değerlerden en fazla sapmanın görüldüğü dönem tam kapasite üretiminin sağlandığı zaman noktası olarak kabul edilirse, gerçek değerlerin trend değerlerine oranlanmalarından bir diğer 'kapasite kullanım indeksi' elde edilebilir (16).

Tüm üretim faktörlerinin üretime katkısı hesaba katıldığında ise, örneğin üç aylık zaman serileriyle iki faktörlü üretim fonksiyonu tahminlerine gidilebilir ve sonuçlardan 'maksimum çıktıyı' veren faktör bileşimini 'tam kapasite eşdeğeri' olarak ele alan bir kapasite indeksi türetilir (17). Başka bir bakış açısıyla, üretim faktörü kullanım oranları faktör talep fonksiyonundan da bulunabileceğinden, faktör talep fonksiyonu tahmin modellerinden elde edilecek sayısal sonuçlar, uygun dönüşümlerle, yine bir kapasite indeksinin hesaplanabilmesini mümkün kılabilir (18).

Tekrar vurgulamak gerekirse, yukarıdaki örneklerde bahsedilen dolaylı yöntemlerle ortaya konulabilen kapasite kullanım indeksleri, farklı ana varsayımları esas almaktadırlar. Diğer bir ifadeyle, değişik yaklaşım biçimleri, aslında (makro düzeyde karmaşıklaşan) bu kavramın farklı tanımlayıcı özelliklerini ön plana almalarıyla birbirlerinden ayrılmaktadırlar. Dolayısıyla sık sık karşılaşılan gerçek, böylesine yöntemlerle türetilen çeşitli indekslerin, zaman serileri olarak birbirlerine pek benzemedikleridir (19). Ama yine de bu yolla geliştirilen indeksler, çoğu kez, muğlak kapsamlı eğilim anketi metodu indekslerine nazaran daha tutarlı ve kullanım amacına uyumlu biçimlerde saptandıklarında daha anlamlı sayılabilirler (20).

5. BAZI MEVSİMLİK HAMVERİLER HAKKINDA

Bu yazının asıl amacı, yukarıda belirtilen türdeki istatistiksel düzenlemeler yoluyla 'imalat sanayii üç aylık üretim kapasitesi indeksi' çalışmalarına yoğunlaşma vaktinin Türkiye için de artık gelmekte olduğunu vurgulamaktan ibarettir. Çünkü ilgili mevsimlik veriler, 90'lı yılların başlarında yeterli uzunlukta zaman serileri meydana getirebileceklerdir.

Bu açıdan bakıldığında, Devlet İstatistik Enstitüsü, üretim konjonktürünü ürün bazında ve üçer aylık devreler halinde yayınlanabilir bir düzen içerisinde takip etmeye (6 yıllık uzunca bir hazırlık döneminden sonra) 1974'te başladı (21). Hamverileri sağlamak üzere yürütülen Üç Aylık Sanayi Üretim Anketleri'nin kapsamı, gittikçe,

(16) Yöntem için, bakınız: Christiano (1981), S.152 v.d.

(17) Yöntem ve uygulamaları için, bakınız: Harris, Taylor (1985), S.852 v.d.

(18) İlgili yöntemler için, bakınız: Christiano (1981), S.156 v.d.

(19) Benzerliği olması gereken serilerle ilgili bir karşılaştırma için, bakınız: Phillips (1963), S.291 v.d.

(20) Kullanım amacına uyumluluğun bir örneği için, bakınız: Brown (1966), S.144 v.d.

(21) Bu konudaki ilk süreli yayın için, bakınız: Devlet İstatistik Enstitüsü (1975).

hem içerilen işletme sayısı ve hem de izlenen ürün sayısı itibariyle geliştirildi. Nihayet eldeki bilgiler, 1981 yılı üretim değerlerini 100 olarak kabul eden bir 'imalat sanayii üretim indeksini' hesaplayabilecek yeterliliğe vardı ve indeks, 1982'nin ilk üç aylık döneminden bu yana, yeni Uluslararası Standard Sanayi Klasifikasyonu'nun 3 haneli faaliyet kolları ve üst sektörleri ayrıntısında düzenlenerek yayınlanmaya başlandı (22).

Diğer taraftan, aynı sanayi anketiyle istihdam bilgileri de alınmaya başlanmıştı. Böylece derlenen 'üretimde çalışanların ortalama sayısı' ve 'çalışma süreleri', 1976'dan itibaren üçer aylık dönemler itibariyle yine aynı alt sektör kapsamında kullanıcıya sunuldu (23).

Bugün varılmış bulunan aşamada, mevsimlik sabit sermaye stoku veya yatırım serileri henüz hesaplanmamaktadır. Yukarıda değinilen istihdam rakamlarını 'kapasite indeksi' türetme amacıyla kurulabilecek birtakım modellerde kullanabilmek için ise, içerik yönünden yeniden düzenlemek gerekir. Diğer taraftan, üretim indeksini mal düzeyindeki üçer aylık üretim rakamlarından istifade ederek istihdam indeksinin başladığı döneme kadar geri götürebilmek te (çeşitli veri eksiklikleri nedeniyle) pek kolay değildir.

Ancak üretim indeksine ilişkin olarak, 1981 yılının yayınlanmamış bulunan üçer aylık 4 değerinin, yayınlanan rakamlardan kolayca hesaplanabileceğine işaret etmek gerekir. İlgili yayınlarda sunulan karşılaştırmalı tablolarda, 1983/IV – 1983/III dönemleri indekslerinin 1981/I – IV indekslerine nazaran ne kadar değiştiği belirtilmiştir. (24) Basit bir geri hesaplama, 1981'in indeks sayıları elde edilebilir.

6. ÜRETİM VERİLERİYLE BİR KAPASİTE İNDEKSİ DENEMESİ

Yalnızca elde mevcut üretim indeksi ile de 'birşeyler' yapılabileceğinin bir örneğini vermek üzere, aşağıda özetlenen yöntemle ve iki haneli faaliyet kolu seviyesinde, Devlet İstatistik Enstitüsü üretim indeksinden bir 'kapasite kullanımı indeksi' türetilmiştir.

Bu yazının bitim tarihinde, 1986/III döneminin verileriyle birlikte 19 zaman noktasına ait üretim indeksi sonuçları mevcuttu (25). 1981'e ait 4 zaman noktası da yukarıda açıklanan şekilde kazanılınca, toplam 23 zaman noktası sağlanabilmiştir.

(22) İlk süreli yayın; Devlet İstatistik Enstitüsü (Temmuz 1984)

(23) İlk veriler için, örneğin bakınız: Devlet İstatistik Enstitüsü (1976), S.9.v.d.

(24) Bu rakamlar için, şu yayınlarda, her seferinde S.14 – 15'e bakınız: Devlet İstatistik Enstitüsü (Temmuz 1984), (Ağustos 1984), (Ekim 1984), (Aralık 1984/1107).

(25) Toplu sonuçlar için, bakınız: Devlet İstatistik Enstitüsü (Ocak 1987), S.11. v.d.

KAPASİTE KULLANIM İNDEKSLERİ VE DOLAYLI VERİLERLE BİR DENEME

Eldeki zaman serisi bu tür işlemler için yine de çok kısa olduğundan, maksimum kapasite kullanımının varolduğu kabul edilen lokal ekstremumların bazı 'sübjektif' kurallar koyarak tayini, (örneğin, Wharton tipi yaklaşımın birçok uygulamasında görüldüğü veçhile saptanması) sakıncalıdır (26). Dolayısıyla, önce 'kapasite genişlemesi trendinin' tesbitini esas alan bir yöntemi tercih etmek, daha uygun olacaktır (27).

Yukarıda bahsedilen modellerdeki temel varsayımlardan biri, kapasite genişlemesinin üretim artışına yansıtacağı hususudur. O halde, üretim indeksinin trend eğimi, uzun vadede kapasite indeksinin trend eğimini temsil edecektir.

İşte bu basit anafikirden hareket ederek, önce sektörel üretim zaman serileri için doğrusal regresyon tahminleri yapılmıştır. Eğer elde edilen her bir regresyon doğrusu en az % 95 olasılıkla anlamlı ise ve doğrunun eğimi pozitifse, üretim indeksi serisi değerlerinin kendilerine tekabül eden trend tahmin değerlerinden maksimum sapma oranını veren dönem, (Panic yönteminde izlenen şekilde) tam kapasite kullanım eşdeğeri' olarak kabul edilmiştir (28). Böylece regresyon doğrusu, tam kapasitenin kullanıldığı varsayılan dönemin indeksi 100 alınarak kaydırılmıştır. Bu durumda, diğer dönemlerin kapasite oranları, üretim indeksini kaydırılan trend doğrusunun ilgili tahmin değerlerine oranlamak suretiyle hesaplanmıştır.

Yöntemin uygulanmasında, 34 kodlu Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayii hariç, hiçbir sorun çıkmamıştır. Ancak bu sektörde, regresyon doğrusu, (yine pozitif eğime sahip olmakla birlikte) % 95 olasılıkla anlamlı bulunmamıştır.

Söz konusu seri incelendiğinde, sorun kolayca çözülebilmştir. Sektörün üretim indeksi, başlangıcından 1983/II dönemine kadar ve 1983/II 'den sonuna kadar iki adet ve her ikisi de % 95 olasılıkla anlamlı bulunan doğrularla ortalanabilmektedir. Üstelik bu regresyon doğrularının eğimleri de sırasıyla 2,262 ve 2,036 yani birbirlerine oldukça yakın ve pozitifler:

Her bir doğru parçası için yukarıda belirtilen yöntem ayrı ayrı uygulanmadan önce, ortak dönem 1983/II'de ikinci tahmin birinci tahmine zincirlenmiştir. Ancak bu zincirleme bile (doğru eğimleri birbirlerine yakın olduklarından) % 5'e dahi varmayan bir kaydırmayla gerçekleştirilebilmiştir.

Tablo II, böylece elde edilen kapasite kullanım indekslerini, üretim indeksinin hesaplandığı 8 ikili kodlu sektör ayrıntısında yansıtmaktadır.

(26) Bu tür kurallar için, örneğin bakınız: Klein, Preston (1967), S.34. v.d.

(27) Bir örnek için, bakınız: Harris, Taylor (1985), S.862.

(28) Karşılaştırınız: Christiano (1981), S.152. v.d.

Tablo II
Üretim İndeksinden Türetilen Kapasite Kullanım İndeksi

	31 Gıda, İçki, tütün	32 Dokuma, giyim, deri	33 Orman ürünü, mobilya	34 Kağıt ürünü, basım	35 Kimya ürün- leri	36 Taş, toprak ürünü	37 Metal ana sanayii	38 Metal eşya, makina
1981/I	76	100	91	90	92	93	100	100
II	79	96	88	79	89	87	94	92
III	78	92	88	82	87	86	86	85
IV	84	90	82	91	87	82	75	81
1982/I	77	86	84	100	88	100	92	79
II	75	85	78	93	99	80	78	83
III	83	77	75	86	86	75	87	70
IV	92	89	88	88	91	77	79	76
1983/I	83	87	82	90	99	68	85	80
II	83	85	86	81	99	76	81	84
III	86	85	81	73	85	72	77	71
IV	95	90	94	81	85	71	75	84
1984/I	80	96	87	95	98	87	88	95
II	85	85	78	93	100	72	79	88
III	81	83	75	79	84	77	90	76
IV	100	89	89	87	89	81	79	81
1985/I	66	88	71	100	86	82	83	83
II	79	82	74	81	98	79	73	83
III	84	91	79	79	84	84	82	80
IV	100	90	100	80	83	79	83	85
1986/I	60	100	91	93	90	92	91	91
II	76	84	86	83	97	82	83	88
III	82	94	84	78	93	90	95	77

7. BAZI SAPTAMALAR

Kapasite kullanım indeksimizi türetmek için seçilen yöntemin bu derecede problemsiz uygulanabilmesi, biraz da şans eseridir. Örneğin 34 kodlu sektörün trendini birbirleriyle uyumlu ve istenen yüksek anlamlılık düzeyinde tahminleri gerçek-

leşen doğru parçalarıyla belirleyebilmek mümkün olmayabilirdi. Daha kötüsü, bazı doğruların eğimi negatif çıkabilirdi.

Negatif eğim, 'kapasite daralmasının' bir göstergesidir. Teorik açıdan mümkündür, ama hele iki haneli imalat sanayii faaliyet kollarında bu daralmanın özel koşullarda ve çok ufak boyutta gerçekleşmesi beklenir (29). Dolayısıyla, her negatif eğim kabul görmeyebilir ve ortaya yeni 'belirleme sorunları' çıkabilirdi.

Hesaplanan bazı indekslerde iki maksimum bulunması, 34 kodlu sektör için yöntem gereği, 31 kodlu Gıda, İçki ve Tütün ile 32 kodlu Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri sanayileri için ise, tesadüfidir. Bütün indekslerdeki tam kapasite noktalarından 1981/1 başlangıç dönemine rastlamayan tümünün lokal maksimumlara isabet etmesi, belki (dolaylı verilerle uygulanan diğer yöntemlerin temel varsayımlarını gözönüne alırsak) indekslerin 'iyi-oturduğunun' ayrı bir delili sayılabilir.

Şüphesiz ki, Tablo II 'deki indeks değerleri, başka varsayım ve yöntemlerle çalışıldığında değişecektir. İndeksimizin, Devlet İstatistik Enstitüsü eğilim anketinden elde edilen üretim ağırlıklı indeksle önemli ölçüde benzeşmesi de olası değildir. Herşey bir tarafa, eğilim anketi bulgularından tam kapasite kullanımına işaret eden bir sonuç hesaplanabilmesi, (hele % 100, soru kağıdında sadece bir grup üst sınırı olarak alındığına göre) Enstitü'ce, gerektiğinde özel editing kararları verilmedikçe imkansızdır. Halbuki burada uygulanan yöntem, tersine, bir 'tam kapasite tavan değerinden' hareket etmektedir.

Belirtilen farklı anlayışların yapılabilecek bir karşılaştırma üzerindeki etkilerini hafifletmek üzere, belki (henüz 1984/1'den bu yana hesaplanmakta olan) üretim ağırlıklı indeksin maksimum değerini 100'e yükselten bir ayarlama, ya da daha karmaşık bir dönüşüm yapılabilmirdi. Ancak her indeksi olduğu gibi bırakarak, ortak 10 zaman noktası için (3. bölümdeki işlemi tekrarlayarak) hesaplanacak bir 'sınıflararası korelasyon oranının' da bir rasyoneli vardır.

Tablo I'in 2.sütununda, İstatistik Enstitüsü'nün üretim ağırlıklı kapasite kullanımı indeks değerleriyle bulduğumuz indekslerin onlara tekabül eden değerleri arasındaki korelasyon oranı sonuçları sıralanmıştır. Görüleceği üzere, indeksimizin üretim ağırlıklı Enstitü indeksi ile uyumu, işyeri ağırlıklı alternatif Enstitü indeksinin üretim ağırlıklı indeksle uyumundan daha kötü değildir; bilakis, ilk bakışta değinilen uyumun daha iyi olduğu izlenimi dahi uyanmaktadır.

Samiüddin, iki korelasyon oranının karşılaştırılmasında da kullanılabilir bir t-testi geliştirmiştir (30). Bu testle, İstatistik Enstitüsü'nün işyeri ağırlıklı ve üretim ağırlıklı indeks alternatifleri arasındaki korelasyon oranı sonuçları ile bizim indeksi-miz ve yine Enstitü'nün üretim ağırlıklı indeksi arasındaki korelasyon oranlarının birbirlerinden önemli ölçüde farklı olup olmadıklarını sınayabiliriz.

(29) Bu konudaki bazı varsayımlar için, bakınız: Phillips (1963) S.282.

(30) Bakınız: Samiüddin (1970), S.462.

Tablo 1'in 3. sütununda ilgili t-testi değerleri verilmiştir. % 95 olasılıkla 10 veri çifti için (8 serbestlik derecesine ait) t tablo rakamı 2,306'dır. Görüldüğü üzere, karşılaştırılan indeks çiftlerinin hiçbirinin, yekdiğerinden önemli ölçüde daha uyumlu çıktığını söyleyemiyoruz. Diğer bir deyişle, bütün iki haneli sektörlerde, Enstitü'nün işyeri ağırlıklı ve üretim ağırlıklı kapasite indeks alternatifleri arasındaki benzerlik veya yakınlık derecesi, bizim (üretim verilerini esas alan) kapasite indeksimizle Enstitü'nün üretim ağırlıklı indeksi arasındaki benzerlik veya yakınlık derecesinden pek farklı değildir.

Ortaya konulan indeksimiz, düşünülebilecek seçeneklerden yalnızca biri olduğu için, elde edilen sonuçlara bakarak birtakım iktisadi yorumlara gitmeyeceğiz. Ancak bir husus oldukça açıktır! 11 adet % 100 'ün 3 tanesi 1981/I'e, 2 tanesi 1982/I 'e, 2 tanesi 1985/IV'e düşmüştür. Bunun 'tesadüfen' meydana gelmesi çok düşük bir olasılıktır. Üstelik, diğer 3 adet 'tam kapasite' noktası 1984/II – 1985/I süresinde birbirlerini takip eder vaziyette oluşmuş ve nihayet, 1986/Idönemindeki 'tam kapasite' bulgusu da 1985/IV'teki 2 adet tam kapasite göstergesinin hemen ardından gelmiştir. Demek ki, bu dönemlerde nispi bir 'yüksek konjonktürün' yaşanmış olması olasılığı, az değildir.

KAYNAKLAR

- Acar, A.; H.I. Dener (1979): *İşletmecilikte Araştırma Yöntemleri*, Ankara.
- Brown, M. (1966): *On the Theory and measurement of technological change*, rbridge, Cambridge,
- Brown, M.; A.H. Conrad (1967): *The influence of research and education on CES production relations*, (M. Brown (Editör): *The theory and empirical analysis of production*) S.341 – 394, New York.
- Can, H.; D. Tuncer; D.Y. Ayhan (1984): *İşletme ve Yönetim*, Ankara,
- Christiano, L. (1981): *A survey of measures of capacity utilisation*, *International Monetary Fund Staff Papers*, C.28, S.145–198.
- Dener, H.I. (1974): *Die den Zwei -Faktoren -Produktionsfunktionen zugrundeliegenden Hypothesen des technischen Fortschritts und deren Überprüfung mit Zeitreihen des Aggregats der türkischen Wirtschaft ausser Landwirtschaft*, Bonn.
- Devlet Planlama Teşkilatı (Mart 1965): *İmalat Sanayünde Eğilimler*, Sayı 1, DPT: 230
- Devlet İstatistik Enstitüsü (1975): *Üç aylık dönemler itibariyle başlıca sanayi maddeleri üretimi*, DİE: 727
- (1976): *Üç aylık dönemler ve sektörler itibariyle imalat sanayii, İstihdam ve üretim*, 1975/I – 1976/I, DİE: 779.

KAPASİTE KULLANIM İNDEKSLERİ VE DOLAYLI VERİLERLE BİR DENEME

- Devlet İstatistik Enstitüsü (Temmuz 1984): İmalat Sanayii üretim indeksi, 1982 (I-IV) — 1983 (I-IV), DİE: 1090.*
- (Ağustos 1984): İmalat sanayii üretim indeksi, 1982 (I — IV) — 1984 (I), DİE: 1094
- (Eylül 1984): İmalat sanayii: İstihdam, üretim, eğilim, 1983/I — 1984/I, DİE: 1096.
- (Ekim 1984): İmalat sanayii üretim indeksi, 1982 (I — IV) — 1984 (I-II), DİE: 1099.
- (Kasım 1984): İmalat sanayii : İstihdam, üretim, eğilim, 1983/II — 1984/II, DİE: 1104.
- (Aralık 1984/1107): İmalat sanayii üretim indeksi, 1982 (I-IV) — 1984 (I-III), DİE: 1107.
- (Aralık 1984/1108) : İmalat sanayii: İstihdam, üretim, eğilim, 1983/III — 1984/ III, DİE: 1108.
- (Mayıs 1985): İmalat sanayii: İstihdam, üretim, eğilim, 1983/IV — 1984/IV, DİE: 1128.
- (Ekim 1985): İmalat sanayii İstihdam, üretim, eğilim, 1984/I — 1985/I, DİE: 1147
- (Aralık 1985):İmalat sanayii: İstihdam, üretim, eğilim, 1984/II — 1985/II, DİE: 1155.
- (Ocak 1986): İmalat sanayii: İstihdam, üretim, eğilim, 1984/III — 1985/III, DİE: 1161.
- (Mayıs 1986): İmalat sanayii: İstihdam, üretim, eğilim, 1984/IV — 1985/IV, DİE: 1183.
- (Haziran 1986): Yıllık imalat sanayii istatistikleri, 1983, DİE: 1179.
- (Aralık 1986): İmalat sanayii: İstihdam, üretim, eğilim, 1985/II — 1986/II, DİE: 1214.
- (Ocak 1987): İmalat sanayii üretim indeksi, 1982 (I — IV) — 1986 (III), DİE: 1225.
- Harris, R.; J.Taylor (1985): *The measurement of capacity utilisation*, Applied Economics, C.17, S.849 — 866.
- Hartung, J. (1985): *Statistik: Lehr-und f andnbuch der angewandten Statik*, 3. bası, Viyana.
- İstatistik Umum Müdürlüğü (1960): *Sanayi envanteri*, DİE: 397.
- Klein, L.R.; R.S.Preston (1967): *Some new results in the measurement of capacity utilisation*, American Economic Review, C.57, S.34 — 58.
- Klein, L.R.; R.Summers (1966): *The Wharton index of capacity utilisation*, Pennsylvania.
- Phillips, A. (1963): *An appraisal of measures of capacity*, American Economic Review Papers and Proceedings, S.275-292.
- Samiuddin, M.(1970): *On a test for an assigned value of correlation in a bivariate normal distribution*, Biometrika, C.57, S.461—464.

SERBEST İTHALATA İLİŞKİN TUTUMLARI ÖLÇMEK AMACIYLA TUTUM ÖLÇEĞİ GELİŞTİRİLMESİ

SERBEST İTHALATA İLİŞKİN TUTUMLARI ÖLÇMEK AMACIYLA TUTUM ÖLÇEĞİ GELİŞTİRİLMESİ

Dr. Selim HOVARDAOĞLU

GİRİŞ

Sosyal psikolojinin en eski ve önemli konularından bir tanesi tutumlardır. İlk tanımlarında, sosyal psikoloji, tutumları bilimsel olarak inceleyen psikoloji dalı şeklinde tanımlanmıştır (Ajzen ve Fishbein, 1980). Özellikle 1950'li yıllarda tutum ölçme teknikleri bir hayli önem kazanmış ve bu çalışmaların sonucu olarak, halen kullanılmakta olan Thurstone, Likert ve Osgood tipi ölçekler geliştirilmiştir. Bu tekniklerde yapılan işlem ve analizler farklı olmakla birlikte, üçünün de ortak bir sayılıtı vardır. Bu sayılıtıya göre tutum, insan davranışlarını yönlendiren bir özellik olduğu için yordanıp kontrol edilebilmesi amacıyla, bireylerin o konudaki tutumları hakkında bilgi sahibi olmak gerekir. Böylece çeşitli sosyal davranışların yönünü saptamak mümkün olabilir. Örneğin, seçim öncesinde uygulanan bir tutum ölçeğinden elde edilen verilere dayanarak, hangi partinin ne kadar oy alabileceği yordanabilir. Diğre yandan, doğum kontrolünün yaygınlaştırılması amaçlandığında doğum kontrolü uygulanacak bireylerin bu konudaki tutumlarının bilinmesi gerekir. Böylelikle, doğum kontrolü uygulamasına ve eğitimine nasıl başlanacağı, ne yönde ve nasıl devam edileceği konusunda sağlam veriler elde edilmiş olur.

Tutum konusu, sosyal psikolojide önemli bir yer tutmakla birlikte, tutumun tanımı hakkında, herkesin fikir birliği yaptığı tek bir tanım bulunmamaktadır. Ancak, genel olarak ifade edilirse, tutum, bir tutum nesnesine ilişkin düşünce, duyu ve davranışları kapsayan bir ara değişkendir. (Ajzen ve Fishbein, 1980; Wortchel ve Cooper, 1979). Tutumun ara değişken olması, onun doğrudan doğruya gözlenemediğini; gözlenen davranışlardan vardandığını belirtmektedir. Diğere bir deyişle, tutum, bireyin gözlenen davranışlarına bakılarak varılan sonuç olmaktadır. Örneğin, karısı-

nın çalışmasına karşı çıkan bir erkeğin, bu davranışına bakılarak kadın hakları konusunda olumsuz bir tutuma sahip olduğu söylenebilir. Burada, bireyin, kadın hakları konusundaki tutumu doğrudan doğruya gözlenmemiştir ancak, bununla ilişkili bazı davranışlardan bu sonuca ulaşmak mümkün olmuştur.

Tutum konusunda yapılan çalışmalar, bir tutum nesnesine ilişkin tutumların birbirinden farklı üç ögesinin bulunduğuna işaret etmektedir. Bunlar bilişsel (cognitive), duygusal (affective) ve davranışsal (behavioral) öğelerdir. Ajzen ve Fishbein'a (1980) göre bilişsel öge düşünce ve inançları; duygusal öge otonom sinir sistemi faaliyetini; davranışsal öge de, tutum nesnesine ilişkin açık (overt) davranışları içermektedir.

Diğer yandan, tutumların bazı özellikleri de bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi tutumun şiddetidir. Tutumun şiddeti, tutum öğelerinin güçlerinin toplamı olarak düşünülebilir. (Kağıtçıbaşı 1979). Yani birey, bir konuda çok aşırı bir tutuma sahip olabilirken, başka bir bireyin aynı konudaki tutumu daha ılımlı olabilir. Bu durum, tutumun dereceli olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, şiddet yönünden bir tutuma ilişkin bireysel ayrılıklar bulunduğu gibi bir bireyin farklı tutum nesnelere ilişkin tutumları da farklı şiddette olabilir. Tutumların diğer bir özelliği basit ya da karmaşık olmalıdır. Genel olarak, bireyin, bir tutum nesnesi hakkında bir çok inancı, düşüncesi, duygusu ve davranışı varsa, tutumunun karmaşık olduğu söylenebilir.

Tutumların bir diğer özelliği de birbirleriyle olan ilişkileridir. Bazı tutumlar birbirleriyle sıkı sıkıya ilişkili oldukları halde bazıları birbirinden bağımsız olabilir. Örneğin, siyasal partilere ilişkin tutumlar ile ekonomik kalkınma modeline ilişkin tutumlar, birbirine bağlı tutumlar olarak ele alınabilir. Diğer yandan, liselerde modern matematik okutulmasına ilişkin tutum ile kadın haklarına ilişkin tutumlar birbirlerinden oldukça bağımsız tutumlar olarak değerlendirilebilir. İlişki yönünden ele alındığında, bazı tutumların merkezi tutum haline geldiğini ve diğer tutumları da etkileyip bir çok davranışa yön vermeye başladığını görmek de mümkündür. Bu tür tutumlara ideoloji adı da verilebilir (Kağıtçıbaşı, 1979).

Tutumların başka bir özelliği de, bilişsel tutarlığın olup olmamasıdır. Bilişsel tutarlık, tutum öğelerinin birbirleriyle uyumu olarak ele alınabilir. Örneğin, bir birey, ormanların yararlı olduğuna inanıyor (bilişsel öge) ve ağaçları seviyorsa (duygusal öge), bu iki ögenin uyduğu, çelişkinin olmadığı söylenebilir. Ancak bazan bilişsel, duygusal ve davranışsal öğeler arasında farklılıklar bulunabilir. Örneğin, bir birey kadın haklarına inanabilir ama evde eşinin bazı konularda söz söylemesine izin vermeyebilir. Bu durumda bilişsel çelişki söz konusudur. Ajzen ve Fishbein'a göre birey bu çelişkiyi farketmediği sürece çelişen davranış ve inançlarını sürdürebilir. Bu çelişkinin çatışma durumu olup rahatsız edici rol aynaması için bireyin bu çelişkiyi farketmesi gerekir. Birey bu çelişkinin farkında olduktan sonra tutumlarında ve/veya tutumlarının herhangi bir ya da bir kaç ögesinde değişiklik

SERBEST İTHALATA İLİŞKİN TUTUMLARI ÖLÇMEK AMACIYLA TUTUM ÖLÇEĞİ GELİŞTİRİLMESİ

yapma gereği duymaya başlar. Ancak, bazı durumlarda birey, sosyal baskı nedeniyle tutumuyla uyuşmayan davranışta bulunabilir. Örneğin, kağıt oyunlarından hoşlanan bir kimse, eşyle tartışmaktan çekindiği için arkadaşlarının oyun davetini reddedebilir. Bu durumda, birey, sosyal baskı algıladığı için tutumlarında değişiklik yapma gereği duymaz. Çünkü, bireye davranış seçeneği tanınmadığından, tutumuyla çelişen davranışı kendisinin seçmiş olması söz konusu değildir ve bu durum, bireyi tutum değiştirmeye yönlendirmez.

Buraya kadar kısaca sözü edilenlerden de anlaşılacağı gibi, tutumlar insan ilişkilerinde önemli rol oynamaktadır ve insanın herhangi bir konuda sahip olduğu tutumu davranışlarını önemli ölçüde etkileyebilir. Özellikle günlük yaşamı ilgilendiren bir çok konuda insanların olumlu ya da olumsuz tutumlarının olması beklenir. Bu tutumlar, kişilerarası ilişkileri etkileyeceğinden davranışını yordaması söz konusu olduğunda tutumların ölçülmesi yönü hakkında bilgi sahibi olunması gerekmektedir.

Araştırmanın Amacı

Özellikle Amerika Birleşik Devletlerinde tutum ölçme çabaları, seçimlerde hangi parti ya da adayların ne oranda oy alacağını yordama yönünden önem kazanmakta, bu dönemde tutum ölçme girişimleri yoğunlaşmaktadır (Ajzen ve Fishbein, 1980). Yazarlara göre seçmenler değişik etkiler altında kalarak parti ya da adaylar hakkında farklı inançlara sahip olabilmekte ve seçim zamanı yaklaştıkça bilgi ihtiyacı artmakta; seçmenler inançlarını, tutumlarını destekleyecek bilgileri almak üzere daha açık hale gelmektedirler.

Bu bilgiler ışığında, ülkemizdeki Kasım 1983 seçimi öncesinde yapılan propagandaların, seçmenin oy verme davranışını nasıl etkilediğini düşünmek mümkündür. Bu seçimden önceki propaganda konuşmalarında ve basında yoğun olarak vurgulanan konulardan biri de, o güne kadar izlenmiş olan ithalat politikasıdır. Buna göre, ithalatı kısıtlamak bazı malların yasal olmayan yollardan ülkeye sokulmasına neden olmakta ve döviz kaybına yol açmaktadır. Dolayısıyla, bu propagandalar sırasında, ithalatın serbest bırakılması sonucu hem döviz kaybının azalıp devletin vergi gelirlerinin artacağı hem de yerli üreticinin rekabet edebilmek için kaliteyi arttırıp fiyatı düşürmek zorunda kalacağı ileri sürülmüştür. Genel hatlarıyla özetlenen bu görüş, ANAP'ın hükümeti kurmasıyla birlikte uygulanmaya konulmuştur. Bunun bir sonucu olarak da, daha önce yasal olmayan yollardan yurda giren ya da daha önce yurda hiç getirilmemiş olan bir çok mal piyasada serbestçe satılır hale gelmiştir.

Bu durum, son yıllarda izlenen ithalat politikası yönünden oldukça önemli bir yeniliktir. Dolayısıyla, bireylerin bu yeni uygulama hakkında belirli bir tutuma sahip olmaları da beklenen bir sonuçtur. Bu araştırmanın amacı da, bu tutumların doğru olarak ölçülmesini sağlayacak bir tutum ölçeği geliştirmektir.

YÖNTEM

Denekler: Ölçek, Hacettepe Üniversitesi Beytepe kampüsünde öğrenci olan 60 kişiye uygulanmıştır. Deneklerin 30'u kız, 30'u da erkektir. Deneklerin yaş ortalaması 21.36, yaş ranjı da 18-27'dir. Cinsiyet ve yaş dışında deneklerden hiç bir bilgi alınmamıştır.

Ölçeğin Geliştirilmesi, Puanlaması ve Uygulanması: Serbest ithalat konusundaki tutum ölçeği Likert tipi ölçek olarak düzenlenmiştir. Ölçekteki ifadelerin seçiminde şöyle bir yol izlenmiştir. Önce günlük gazetelerden serbest ithalat konusunda tek yönlü 35 değişik yargı saptanmıştır. Daha sonra bu ifadeleri üç yargıcı değerlendirmiştir. Bu değerlendirmede yargıcılardan, kendileri için açık ve belirgin olan ifadeleri seçmeleri istenmiştir. Bu seçim sırasında, ifadelerden, özel terim bilgisi gerektirenlerin de değerlendirme dışı bırakılmasına dikkat edilmesi gerektiği de belirtilmiştir. Bu tür ifadeler ölçeğe alınmanın nedeni şöyle açıklanabilir. Böyle bir ifadeyle karşılaşan denekler kararsız olduklarını belirttikleri takdirde, kararsızlığın, bu konuda belirginleşmemiş bir tutumu mu yansıttığını yoksa terimin anlamını bilmemekten mi kaynaklandığını ayırdetmek mümkün değildir. Dolayısıyla, bu ayırım dakik olarak yapılamayacağından terim bilgisi gerektiren ifadelerin kullanılmasından kaçınılmıştır. Yargıcıların değerlendirmelerine dayanarak, üç yargıcının da açık ve belirgin olarak nitelendirdiği 20 değişik ifade ölçekte kullanılmak üzere seçilmiştir.

Ölçekte bulunan 20 ifadeden 10 tanesi serbest ithalat konusunda olumlu; 10 tanesi de olumsuz fikirleri belirtmektedir. Her ifade 5 basamak üzerinden değerlendirilmektedir. Bu basamaklar, "Tamamen katılıyorum-Katılıyorum-Kararsızım-Karşıyım-Tamamen karşıyım" şeklinde puanlanmış; olumsuz ifadelerin için bu basamaklar 5-4-3-2-1 şeklinde puanlanmış; olumsuz ifadelerin puanlanmasında bu puanlamanın tersi yapılmıştır. Böylece, ölçekten alınabilecek en düşük puan 20, en yüksek puan da 100 olmaktadır. En düşük puan aşırı olumsuz tutumu, en yüksek puan da aşırı olumlu tutumu yansıtmaktadır.

Diğer yandan, bilişsel tutarlığı ölçmek amacıyla ölçeğe, içinde bazı malların adları bulunan ikinci bölüm eklenmiştir. Deneklerin bu bölümde yapmaları gereken iş, ithal edilmesini istedikleri mal için EVET; ithal edilmesini istemedikleri mal için de HAYIR sütununa işaret koymaktır. Her EVET ve HAYIR işareti ayrı ayrı olarak bir puan şeklinde puanlanmış ve EVET-HAYIR puanları elde edilmiştir. Bu puanlar ile ölçekten alınan toplam puan arasındaki korelasyon, bilişsel tutarlığın ölçümü olarak değerlendirilmiştir.

Ölçek teksir edilerek çoğaltılmış ve Hacettepe Üniversitesi Beytepe Kampüsünde okuyan öğrencilerden 60 tanesine uygulanmıştır. Uygulama sırasında deneklerin fikir alış verişinde bulunmamalarına ve kimliklerini belirtecek ifadelerden kaçınmalarına dikkat edilmiştir.

BULGULAR

a. Ölçeğin güvenilirliğine ilişkin bulgular: Serbest ithalata ilişkin tutum ölçeği uygulandıktan sonra bir önceki bölümde belirtildiği gibi puanlanmış ve ölçeğin güvenilirliğiyle ilgili olarak t-test değerleri, madde- test korelasyonları ve iki-yarım güvenilirliği hesaplanmıştır.

Denekler toplam puan yönünden puan sırasına dizildikten sonra en yüksek puan alanların %25'i ile düşük puan alanların %25'inin verilerine dayanarak madde analizleri yapılmıştır. Bu analizlerde her ifade için iki grubun ortalamaları t-testle karşılaştırılmıştır (Edwards, 1957). Alt ve üst grupların her ifade için ortalamaları, standart kaymaları ve her ifade için hesaplanan t değerleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1'de gösterilen t-test sonuçlarına göre ölçekte kullanılan 20 ifadeden, 2,10 ve 20 numaralı olanlar dışında kalan 17 ifade, üst ve alt grubu anlamlı olarak ayırmaktadır. Diğer bir deyişle, bu 17 ifade, olumlu ve olumsuz tutuma sahip bireyleri ayırdetmekte ve bu ifadelere verilen cevaplar göz önünde tutularak, tutumun yönünü belirlemek mümkün olmaktadır. Ancak, Tablo 1'deki t-test sonuçlarına göre 2,10 ve 20. ifadeler açısından bakılırsa, bu ifadelere verilen cevaplar yoluyla tutumun yönünü belirlemek mümkün olmamaktadır. Çünkü, t-test sonuçlarına göre bu ifadeler, alt ve üst gruplarına ortalamaları yönünden anlamlı farklar göstermediği için yüksek puan alan ile düşük puan alan kişileri ayırdetmemekte; yani bu ifadelerden alınan puana bakarak tutumun yönünü yordamak mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla, ölçeğe esas şekli verilirken, yalnızca t-test sonuçları dikkate alınırca, bu ifadelerin, tutumu ölçme yönünden yeterli olmadığı ileri sürülerek, kullanılmalarının gerekli olmadığı belirtilebilir.

Tablo 1. Üst ve alt grubun her ifade için ortalama (x), standart kayma (s) değerleri ve t-test sonuçları

İfade	Üst Grup		Alt Grup		t
	X	S	X	S	
1	3.53	1.13	1.53	.64	5.96 x
2	3.20	1.27	2.60	1.24	1.31
3	3.53	1.06	1.93	.96	4.33 x
4	4.07	1.10	1.47	.52	8.28 x
5	3.67	.90	2.20	1.15	3.90 x
6	4.53	.64	2.67	1.23	5.20 x
7	4.13	.74	2.27	1.16	5.24 x
8	3.40	1.12	2.07	.88	3.62 x

9	4.27	.70	2.00	1.20	6.33 x
10	3.67	.72	3.07	.88	2.04
11	4.20	.56	1.93	.70	9.21 x
12	3.67	1.11	2.20	1.01	3.79 x
13	3.87	.64	2.07	.70	7.35 x
14	2.60	1.30	1.33	.62	3.42 x
15	3.27	1.16	2.13	.96	2.98 x
16	2.80	.94	1.47	1.06	3.64 x
17	4.00	.66	1.53	.64	10.41 x
18	3.67	.72	1.80	.68	7.31 x
19	4.27	.59	1.87	1.06	7.66 x
20	3.73	.70	3.67	.72	.23

P < 01

t-test sonuçları, 2,10 ve 20. ifadelerin, tutumun yönünü belirleme açısından yetersiz kaldığını göstermekle birlikte, grubun tümünden elde edilen veriler değerlendirildiğinde 2 ve 10. ifadelerin de tutumun yönünü belirlemede etkin oldukları anlaşılmaktadır. Bu amaçla yapılan analizlerde, her ifadenin toplam puanla olan korelasyonuna bakılmıştır. Diğer bir deyişle, herhangi bir ifadenin toplam puanla olan korelasyonuna bakılmış ve bu yönden anlamlı olan ifadeler araştırılmıştır.

Ölçekteki ifadelerden her birinin tüm grup için ortalama, standart kayma değerleri ile bu ifadelerden alınan puanların toplam puanla olan korelasyonları Tablo 2' de gösterilmiştir.

Tablo 2. Tüm grup için her ifadenin ortalama (\bar{X}), standart kayma (s) değerleri ile madde-test korelasyonları.

İfade	X	s	r
1	2.38	1.15	.73 x
2	2.67	1.12	.32 x
3	2.28	1.15	.60 x
4	2.68	1.27	.80 x
5	2.53	1.10	.52 x
6	3.53	1.11	.69 x
7	3.20	1.19	.67 x
8	2.58	.98	.57 x
9	3.17	1.30	.67 x
10	3.42	.87	.37 x

SERBEST İTHALATA İLİŞKİN TUTUMLARI ÖLÇMEK
AMACIYLA TUTUM ÖLÇEĞİ GELİŞTİRİLMESİ

11	2.93	1.15	.84 x
12	2.92	1.17	.54 x
13	2.73	1.01	.67 x
14	1.88	1.04	.43 x
15	2.60	1.00	.47 x
16	2.18	.98	.55 x
17	2.87	1.17	.77 x
18	2.85	1.25	.68 x
19	2.90	1.25	.70 x
20	3.60	.69	.16

P < .01 xx p < 05

Tablo 2'de verilen korelasyonlara bakıldığında, 20.ifade dışında tüm ifadelerin tutumun ölçme yönünden yeterli oldukları anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, toplam puan yönünden anlamlı korelasyon gösteren 19 ifadenin kullanılarak ölçeğe esas şeklinin verilmesi mümkündür.

Genel olarak bakıldığında, bu ölçek, serbest ithalat konusundaki tutumları ölçmek için yeterli görünmektedir. Bu nedenle, ölçeğe esas şekli verilirken, madde analizi ve/veya madde-test korelasyonu sonucunda anlamlı olan ifadeler ölçeğe alınmıştır. Ancak ölçekteki 20.ifade ne madde analizi ne de madde-test korelasyonu sonucu anlamlı çıkmadığından, ölçeğe esas şekli verilirken bu ifade kapsam dışı bırakılmıştır.

Ölçeğin güvenilirliğini saptamak amacıyla ik-yarım güvenilirliği hesaplanmış ve testin tümünün güvenilirliği .89 olarak bulunmuştur. Bu bulgu, testinin güvenilirliğinin ve dolayısıyla iç tutarlığınının yüksek olduğunu göstermektedir (Edwards, 1957).

b. Grubun tutumuna ilişkin bulgular: Ölçek uygulanıp puanlandıktan sonra ortalama (\bar{X}) ve standart kayma (s) değerleri bulunmuştur. Buna göre $\bar{X} = 55.95$ ve $s = 12.95$ 'tir. Bu ortalama değeri, deneklerin, genel olarak kararsıza yakın olumsuz bir tutuma sahip olduklarına işaret etmektedir. Diğer bir deyişle, bu değer, deneklerin, aşırı olumlu ya da olumsuz değil kararsız olmak ile karşı olma boyutları arasında bir tutuma sahip olduklarını göstermektedir. Ayrıca, (s)değerine bakıldığında dağılımın geniş olduğu düşünülürse de, bağıl katsayının (V) % 23.15 olması, standart kaymanın ilk bakışta görüldüğü kadar büyük olmadığı ve dolayısıyla, dağılımın da geniş bir dağılım sayılmayacağını göstermektedir.

Ölçekten alınan puanların birinci çeyreği (Q_1) 46.27, ortancası (Q_2) 53.36 ve üçüncü çeyreği (Q_3) 66.75, tepe değeri de 44'dür. Bu bulgular dağılımın geniş olmadığı gibi simetrik de olmadığını ve ayrıca $Ky = 2.24$ olması nedeniyle de pozitif kaymalı bir dağılım olduğunu göstermektedir.

Bunların yanı sıra, ölçekteki her basamağın frekans ve yüzdeleri incelendiğinde, en yüksek frekans ve yüzdenin "karşiyım" yargısına ait olduğu görülmüştür (f = 371, % 30.92). İkinci sırada "katılıyorum" (f = 297, % 24.72), üçüncü sırada da "kararsızım" yargısı (f = 278, % 23.17) gelmektedir. İki aşırı ucu belirten yargılardan "tamamen karşiyım" yargısı dördüncü sırada (f = 167, % 13.92) ve "tamamen katılıyorum" yargısı da sonuncu sırada (f = 87, % 7.25) bulunmaktadır. Bu durumda, ifadelere verilen cevapların % 78.83'ünün kararsızlık, katılma ve karşı olma boyutlarında toplandığı anlaşılmaktadır. Cevapların ancak % 21.17'si aşırı uçlarda bulunmaktadır. Nitekim, Tablo 2'de verilen madde ortalamalarına bakıldığında, bu ortalamaların büyük bir bölümünün (%70) karşı olma boyutunda toplandığı görülebilir. Geri kalan 6 ifadeden 5'inde ise ortalamalar kararsızlıkla katılma boyutları arasında yer almaktadır. Yalnız 14 ifade için "tamamen karşı olma" boyutuna kayma söz konusudur. Ayrıca, ifadelere ait ortalamaların ortalaması 2.80, standart kayması da .44'tür. Bu bulgular ile değişim katsayısının % 15.71 olmasına dayanarak, grubun büyük bir bölümünün karşı olma-kararsızlık boyutları arasında toplandığını ve dağılımın da, daha önce belirtildiği gibi dar bir dağılım olduğunu söylemek mümkündür.

Bu bulgulara ek olarak, araştırmada denek olan 30 kız ve 30 erkek karşılaştırıldığında Tablo 3'teki bulgular elde edilmiştir. Buna göre, toplam puan yönünden kız ve erkekler arasındaki fark anlamlıdır (t = 2.15, p < 0.5). Kız deneklerin puan ortalaması 59.48, erkeklerin puan ortalaması ise 52.5'tir. Bu bulgu, erkeklerin daha olumsuz bir tutuma sahip olduklarını göstermektedir.

Tablo 3 . Kız ve erkeklere ait ortalama (X), standart kayma (s) ve ortalamaların karşılaştırılması sonuçları

	KIZ		ERKEK		t
	\bar{X}	s	\bar{X}	s	
Genel puan	59.48	12.85	52.5	12.25	2.15 x
+ puan t	31.77	7.09	27.82	6.87	2.18 x
- puan tt	28.47	7.49	24.17	6.19	2.42 x
EVET puanı	14.58	7.66	12.43	7.58	1.10
HAYIR puanı	31.67	7.67	33.53	7.59	.95

* p < .05

t olumlu ifadelerden alınan puan

tt olumsuz ifadelerden alınan puan

Diğer yandan, ölçekteki olumlu ifadelerden alınan puan (+ puan) açısından bakıldığında, kız ve erkekler arasındaki fark yine anlamlı olmaktadır (t = 2.18, p <

SERBEST İTHALATA İLİŞKİN TUTUMLARI ÖLÇMEK AMACIYLA TUTUM ÖLÇEĞİ GELİŞTİRİLMESİ

.05). Aynı şekilde - puan olarak nitelendirilen olumsuz ifadelerden alınan puanlar açısından da kız ve erkek denekler arasındaki fark anlamlıdır. ($t = 2.42, p < .05$).

Yine Tablo 3'te görüldüğü gibi, kız ve erkekler arasında EVET ve HAYIR puanları yönünden anlamlı bir fark yoktur. Yani kızların ithal edilmesini istedikleri mal sayısı ile erkeklerin ithal edilmesini istedikleri mal sayısı arasında anlamlı bir fark bulunmamaktadır. Aynı durum, ithal edilmesi istenmeyen mallar (HAYIR puanı) açısından da gözlenmektedir. Ancak, cinsiyet ayırımı yapılmaksızın genel olarak değerlendirildiğinde, EVET puanlarının ($\bar{X} = 13.51$), HAYIR puanlarından ($\bar{X} = 32.6$) anlamlı olarak az olduğu görülmüştür ($t = 13.65, p < .01$). Dolayısıyla, denekler, bir çok malın ithal edilmesine karşı olduklarını belirtmişlerdir.

Bilişsel tutarlığın ölçülmesi amacıyla, ölçekten alınan toplam puan ile EVET ve HAYIR puanları arasındaki korelasyonlara bakılmıştır. Sonuçlara göre, toplam puan ile EVET puanı arasındaki korelasyon .64'tür. Toplam puan ile HAYIR puanları arasındaki korelasyon ise - .60 olarak bulunmuştur. Bu bulgu, ölçekten alınan puan arttığında EVET puanlarında artış; ölçekten alınan puan azaldığında HAYIR puanlarında artış olduğuna işaret etmektedir. Dolayısıyla, bu korelasyonlar, bilişsel tutarlığın yüksek düzeyde olduğunu, deneklerin serbest ithalata ilişkin tutumlarının bir çok ögesinin birbiriyle çekişmediğini göstermektedir.

TARTIŞMA ve ÖNERİLER

Bu araştırmanın amacı, daha önce de belirtildiği gibi, serbest ithalata ilişkin tutumların ölçülmesi değil, bu konudaki tutumları ölçmek için sağlıklı bir araç geliştirmektir. Dolayısıyla, öncelikle üzerinde durulması gereken nokta, araştırma sonunda amaca ne denli ulaşıldığıdır. Geliştirilen bu ölçeğin, gerçek madde analizi gerekse madde-test korelasyonlarına dayanarak tutumu sağlık biçiminde ölçtüğü ileri sürülebilir. Ayrıca, güvenilirliğin yüksek olması da, bu yargıyı desteklemektedir. Böylece, bu ölçeği kullanarak, serbest ithalata ilişkin tutumlar konusunda, büyük örneklem gruplarından doğru bilgiler elde etmek mümkündür. Bu bilgiler, yalnız tutumun yönünün belirlenmesinde değil aynı zamanda, yordanması konusunda da önem kazanmaktadır.

Ölçeğin değişik özellikteki kişilerden oluşan geniş bir örneklem grubuna uygulanması sonucunda, bu konudaki tutumun genel yönünü belirleme olanağı çıkar ve farklı özellikteki kişilerin tutumları karşılaştırarak serbest ithalat konusunda ilerde alınacak kararlara yol gösterici veriler elde edilebilir. Ekonomik kararlar, eninde sonunda sokaktaki adamı ilgilendireceğinden çeşitli konulardaki tutum ölçeklerinin dikkatle geliştirilip çok sayıda denekten veri toplanmasında daima yarar vardır. Serbest ithalata ilişkin tutumlar konusundaki bu ölçek düşük bir örneklem grubuna uygulanmıştır. Örneklem grubundaki denek sayısı, bu sonuçların genellenebilirliği yönünden yeterli olmasa bile, araştırma sonucunda elde edilen verilere dayanarak üni-

versite öğrencilerinin bu konuda olumsuz tutumlara sahip olduğu düşünülebilir. Daha büyük örneklem gruplarından benzer veriler elde edildiğinde, bu verilerle dayanarak bu konuda alınacak başka kararların yönü ve ayrıntılarını düzenleme olanağı elde edilmiş olur.

Kısaca belirtmek gerekirse, bu araştırmanın sonuçları, serbest ithalat konusundaki tutumların ölçülmesi amacıyla geliştirilen bu ölçeğin güvenilir bir ölçek olduğunu göstermektedir. Ancak, genelde, bu konudaki tutumun yönünü belirlemek için daha geniş kitlelerden veri elde edilmesi gerekir. Ayrıca, gelişmelere göre ölçekte yeni düzenlemelere gitmek de mümkün olabilir. Böylelikle, hem daha yapılandırılmış bir ölçek elde etmek hem de tutumun yön ve miktarını sağlıklı biçimde yordamak mümkün olur.

KAYNAKLAR

- Ajzen, I., Fishbein, M. *Understanding attitudes and predicting social behavior*. New Jersey: Prentice — Hall, 1980.
- Edwards, A.L. *Techniques of attitude scale construction*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1957.
- Kağıtçıbaşı, Ç. *İnsan ve insanlar*. İstanbul: Cem Ofset, 1979.
- Worchel, S., Cooper, J. *Understanding social psychology*. Illinois: Dorsey, 1979.

SORUMLULUK MUHASEBESİ

Dr. Mustafa IPCİ

GİRİŞ

Sorumluluk Muhasebesi belli bir hedefe ulaşma sorumluluğu verilmiş kişilerin (yöneticilerin) sözkonusu hedeflere ne ölçüde ulaşabildiğinin denetlenmesine olanak sağlayan bir sistem olarak tanımlanabilir. Bu hedefler en yalın anlamıyla ikiye indirilebilir:

- 1 – Hedef kâr
- 2 – Hedef gider (maliyet) (1)

Kolaylıkla kabul edilebileceği gibi hedefi kâr olarak belirlenmiş yöneticilerin hedef kârdan daha az kâr elde etmeleri başarısızlık olarak değerlendirirken, hedefi gider olarak belirlenmiş yöneticilerin hedef giderken daha fazla gider yapmaları başarısızlık olacaktır.

Hedeflerin kâr ya da gider olarak belirlenmesi ilgili yöneticilerin bir kâr merkezinden ya da gider merkezinden sorumlu olmaları anlamını taşır. Buna göre kâr merkezi bir işletmede bir yöneticinin sorumluluğu altında ve kârları belli tutarın altına düşmemesi amaçlanan işletmenin bir bölümü, gider merkezi ise giderleri belli tutarın üstüne çıkmaması istenen ve yine bir yöneticinin sorumluluğunda bulunan bir işletme bölümüdür. Sorumluluk merkezi ise ikisini de içeren üst kavramdır. Diğer bir deyişle bir gider merkezi ya da kâr merkezi aynı zamanda bir sorumluluk merkezidir. Ancak bir sorumluluk merkezi ya bir gider merkezi ya da kâr merkezidir.

Herhangi bir bölümün kâr ya da gider merkezi olarak belirlenmesi genellikle isteğe bağlı değildir. Çünkü kâr merkezinden sözedilebilmesi için bir sorumluluk merkezinin kâr elde edebilmesi gerekir. Diğer bir deyişle ilgili bölümün gelir ya da hasılat elde etmesi önkoşuldur. Oysaki tüm bölümler için bu koşulun varlığı söylenemez. Örneğin, işletmenin bir üretim bölümünde üretilen ara mamulün dış piyasada satış olanağı yoksa ve sözkonusu ara mamul diğer bir üretim bölümünde işletmenin

(1) Bundan böyle gider teriminin maliyeti de içerdiği varsayılacaktır.

sattığı mamul haline dönüşüyorsa özellikle ilk bölümün kâr merkezi olarak tanımlanması anlamsızdır. Bu nedenle kâr merkezinin oluşturulabilmesi için temel koşul herhangi bir bölümün faaliyetlerinin diğerlerinden bağımsız olmasıdır.

O halde ilk olan kâr merkezi olarak tanımlanmak olmakla birlikte herhangi bir bölümün kâr merkezi olma olanağı yoksa gider merkezi olarak tanımlanması kaçınılmaz olmaktadır. Bu nedenle yazının bundan sonraki bölümünde bir bölümün yöneticisinin giderlerinin sorumlu olduğu varsayılacaktır.

Sorumluluk muhasebesi sistemiyle başarılmak istenen şudur: Bir gider merkezi yöneticisinin başarı ya da başarısızlığına karar vermek ve başarılı sonuçları özendirmek, başarısız sonuçların tekrarlanmasının önüne geçmek. Bunun için bir yöneticiye şu soru sorulmalıdır: "Bay X, senin belli bir dönemde yaptığın gider 1.000 TL'dir. Oysaki bu dönem için en fazla 800 TL harcamalıydın. Bu 200 TL'lik fazlalığın nedeni nedir?"

Sorudan görüldüğü gibi bir yönetici için örneğimizde belirlenen bir hedef tutar vardır: 800 TL. Bu tutar geçmiş yıl ortalamalarından alınabilir ya da en bilimsel ve akılcı olduğu üzere standart maliyet yöntemiyle belirlenebilir. Yani belli bir hedefe ulaşmak için katlanılan gider toplamının miktar x fiyat denkleminde hareketle belirlenmesi sözkonusudur. Bilindiği gibi standart maliyet yöntemi belli bir çıktıyı elde etmek için gerekli girdileri gerek miktar gerekse fiyat olarak belirlemeyi hedefler.

Geçmiş yıl tutarları da esas alınsa, standart maliyet yöntemiyle de belirlense gider merkezi yöneticisinin ulaşmaya çalıştığı hedefe bütçe adı verilir. O halde sorumluluk muhasebesi sistemi esas itibarıyla her bir gider merkezi yöneticisinin elde ettiği sonuçları kendi gider merkezi için hazırlanmış bütçeyle karşılaştırıp, fiili sonuçlarla bütçe arasındaki sapmaları irdeleyen bir sistemdir. Yöneticiler için hedef olan bütçelerin hazırlanmasında ilgili gider merkezi yöneticilerinin de bulunmasının onları daha etkin bir biçimde güdüleyeceği varsayılır.

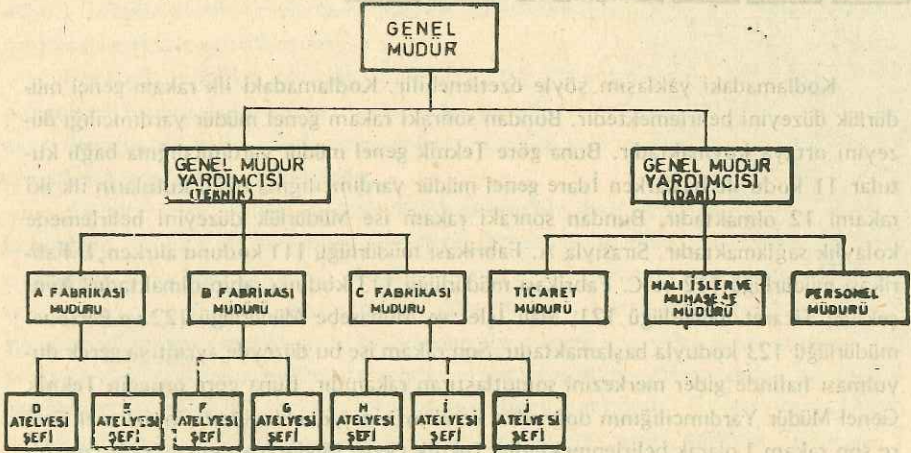
SORUMLULUK MERKEZLERİ KODLAMASI

Sorumluluk muhasebesi sisteminin işleyişindeki temel güçlük işletme örgüt yapısı için bir gider merkezi yöneticisinin hem emir aldığı hem de emrettiği başka gider merkezi yöneticilerinin bulunmasıdır. Bu nedenle giderlerin ortaya çıktığı bir gider merkezi yöneticisinin sözkonusu giderlere ilişkin sorumluluğu ile bir üst düzeyde bulunan ve ilgili gider merkezi yöneticisinin amiri pozisyonundaki bir başka gider merkezi yöneticisinin sorumluluğu farklıdır. Bu bir ölçüde doğrudan ve dolaylı sorumluluk olarak ayrımlaştırılabilir. Yani bir gider merkezi kendi merkezi içinde gerçekleşen giderlerden doğrudan sorumlu olacakken ilgili yöneticinin amiri pozisyonundaki yöneticinin sözkonusu giderlere karşı sorumluluğu dolaylıdır. Bu arada bir alt gider merkezinin giderlerinden dolayı dolaylı sorumluluğu olan yöneticinin doğrudan sorumlu olduğu kendi gider merkezine yönelik giderleri de bulunmaktadır.

SORUMLULUK MUHASEBESİ

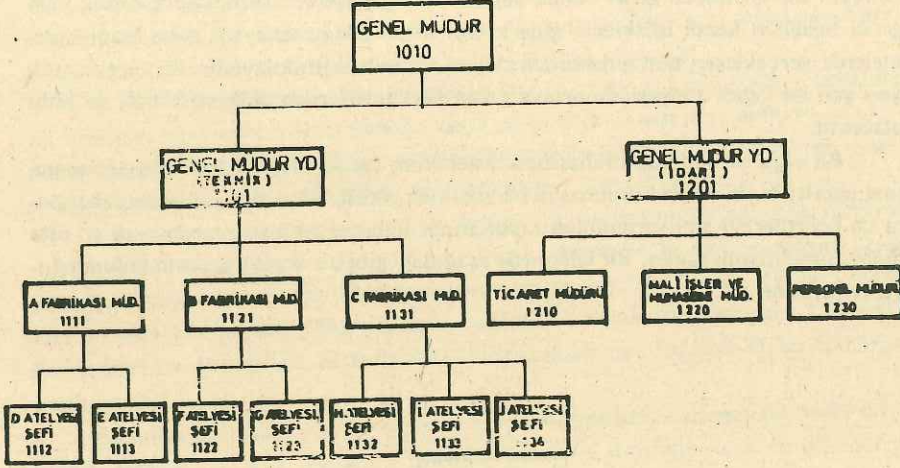
Örneğin bir işletmede genel müdür yapılan tüm giderlerden sorumludur. Ancak ilgili genel müdürün kendi ofisindeki giderlerden sorumluluğu dolaysız, daha aşağı kademelerde gerçekleşen tüm giderlerden doğan sorumluluğu dolaylıdır. Bir üretim atelyesi şefi ise kendi atelyesinde ortaya çıkan tüm giderlerden dolaysız olarak sorumlu olacaktır.

Bu olgu sorumluluk muhasebesi sisteminin, sorumluluğu yansıtan örgüt şemasına paralel bir biçimde kurulmasını beraberinde getirir. Böyle bir yaklaşım daha sonra da belirtileceği gibi sorumluluk raporlarının içiçe ve en alttan başlayarak en üste doğru sunulmasını sağlar. Bir işletmede aşağıdaki gibi bir örgüt yapısının bulunduğunu varsayalım:



Şemadan izleneceği gibi en üst düzey olan Genel Müdürlük ile en alt düzey olan Atelye şeflikleri arasında dört aşama vardır. Bu aşamaların birbirlerinden farklılığını ortaya koymak için bir kodlama sisteminin geliştirilmesi zorunluluğu söz konusudur. Belli bir mantıkla hazırlanacak kodlama sistemi hem herbir aşamayı hem herbir gider merkezini diğerlerinden kolaylıkla ayırabilecektir.

Örgüt şemasının aşağıdaki gibi kodlandırıldığını kabul edelim.



Kodlamadaki yaklaşım şöyle özetlenebilir. Kodlamadaki ilk rakam genel müdürlük düzeyini belirlemektedir. Bundan sonraki rakam genel müdür yardımcılığı düzeyini ortaya koymaktadır. Buna göre Teknik genel müdür yardımcılığına bağlı kutular 11 kodu ile başlarken İdare genel müdür yardımcılığına bağlı kutuların ilk iki rakamı 12 olmaktadır. Bundan sonraki rakam ise Müdürlük düzeyini belirlemede kolaylık sağlamaktadır. Sırasıyla A. Fabrikası müdürlüğü 111 kodunu alırken, B. Fabrikası müdürlüğü 112 ve C. Fabrikası müdürlüğü 113 koduna sahip olmaktadır. Aynı şekilde Ticaret müdürlüğü 121, Mali İşler ve Muhasebe Müdürlüğü 122 ve Personel müdürlüğü 123 koduyla başlamaktadır. Son rakam ise bu düzeyde ayrıntıya gerek duyulması halinde gider merkezini somutlaştıran rakamdır. Buna göre örneğin Teknik Genel Müdür Yardımcılığının doğrudan kendi ofisine yönelik giderlerini izlemek üzere son rakam 1 olarak belirlenmektedir. Teknik Genel Müdür Yardımcılığı bir tane olduğu için başka bir rakama gerek duyulmazken, en alt düzeyde her fabrikaya bağlı birden çok atelye şefliği bulunmakta ve son rakam bu farklılaşmayı yansıtmaktadır. Örneğin C Fabrikası Müdürlüğünün dolaysız giderlerini kendisine bağlı üç atelye şefliğinden ayırabilmek için bu müdürlüğün son rakamı 1 olurken, üç şefliğin son rakamları sırasıyla H. Atelyesi için 2, İ. Atelyesi için 3 ve J. Atelyesi için 4 olmaktadır.

Kodlamada göze çarpan diğer bir husus da şudur: Son rakamın verilmesine gerek duyulmuyorsa, diğer bir deyişle son rakam verilmeden bir gider merkezini diğerlerinden ayırmak olanaklıysa üçüncü rakam bu işlevi görmektedir. Örneğin Genel Müdürlüğün dolaysız giderleri için üçüncü rakam olarak verilen 1 bunu sağlamaktadır. Aynı şekilde Ticaret Müdürlüğünün, Mali İşler ve Muhasebe Müdürlüğünün ve Personel Müdürlüğünün üçüncü rakamları sırasıyla 1, 2 ve 3 olmaktadır. Kuşkusuz bu müdür-

SORUMLULUK MUHASEBESİ

lülere bağı başka kutular olsaydı böyle davranma olanağı bulunmayacaktı.

SORUMLULUK RAPORLAMASI

Sorumluluk muhasebesi hedeflerin ve hedeflerden sapmaların belirlenmesi ve olumsuz sapmaların önüne geçilmesi amacıyla geliştirildiğine göre belli dönemlerde hedeflere ne ölçüde ulaşıldığının denetlenmesi gerekir. Denetim döneminin (sıklığının) aylık olmasının uygulama için en uygun süre olduğu görüşündeyiz. Çünkü daha uzun aralıklarla yapılacak denetim (örneğin üç aydabir) alınabilecek önlemlerin geçikmesinde beraberinde getirirken, daha sıklıkla yapılacak bir denetim (örneğin haftada bir) gerek bütçelerin bu kadar kısa dönemler için hazırlanmasını zorunlu kılacak gerekse fiili verilerle bütçeler arasında doğru karşılaştırma yapılmasını güçleştirecektir. Örneğin denetimin ayda bir yapılması durumunda aylık hammadde tüketiminin belirlenebilmesi için ay sonunda atelyede kalan hammaddenin ay içinde ambardan talep edilen toplam hammadde miktarından düşülmesi gerekir. Denetim aralığının haftalık olarak belirlenmesi halinde bu işlem ayda dört kez yapılacaktır ki kanımızca gereksiz ve anlamsızdır.

Denetim; hedefleri, ulaşılan sonuçları ve hedeflerden sapmayı gösteren bir raporlama sistemiyle başarılıdır. Bu raporlar ay bitiminden itibaren süratle hazırlanmalı, örneğin bir hafta içinde yöneticilerin biraraya geldiği ve sapma nedenlerinin tartışılacağı toplantıya sunulmalıdır.

Raporlama sistemiyle ilgili bir sorun raporların hangi ayrıntı düzeyinde hazırlanacağıdır. Bu konuda ilke şudur: Giderlerin ortaya çıktığı gider merkezleri için düzenlenecek raporların olabildiği ölçüde ayrıntılı olması, bu ayrıntıların daha üst düzeye sunulacak raporlarda azalması. Üst düzeyde bir yönetici için gereğinden fazla ayrıntıda düzenlenecek bir rapor bir yandan üst yöneticinin daha sonra uygun bir zamanda değerlendirme eğiliminin artmasına yol açacakken, diğer yandan ilgili yöneticinin gereğinden fazla teknik bilgiyle donatılmasını gerektirir. Oysaki örneğin bir atelye şefinin kolaylıkla çözümleyebileceği bir sorunun genel müdürce çözülmesi anlamsızdır. Ancak olağanüstü sapmaların bulunduğu dönemlerde yine de üst düzeyde bulunan yöneticilerin kendisine sunulan raporların ayrıntısı niteliğini taşıyan ve kendisinden daha alt düzeydeki yöneticiye sunulan raporları istemesi her zaman için olanaklıdır.

Örneğimizdeki işletme için bir raporlama sistemini oluşturan raporların aşağıdaki gibi olduğunu varsayalım:

HACETTEPE Ü. İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

RAPOR 1:

AYLIK SORUMLULUK RAPORU

GENEL MÜDÜRLÜK ÖZETİ..... AYI

<u>SORUMLULUK MERKEZİ</u>	<u>BÜTÇE</u>	<u>FİİLİ</u>	<u>SAPMA</u>
1010 Genel Müdürlük	100	105	(5)
1100 Gen.Müd.Yard.(Teknik)	3.000	3.800	(800)
1200 Gen.Müd.Yard.(İdari)	700	650	50
TOPLAM	3.800	4.555	(755)

RAPOR 2:

AYLIK SORUMLULUK RAPORU

GENEL MÜDÜRLÜK ÖZETİ ... AYI

<u>GİDER</u>	<u>BÜTÇE</u>	<u>FİİLİ</u>	<u>SAPMA</u>
Dolaylı İşçilik	80	83	(3)
Dolaylı Madde	20	22	(2)
TOPLAM	100	105	(5)

RAPOR 3:

AYLIK SORUMLULUK RAPORU

GENEL MÜDÜR YARD. (TEKNİK) ÖZETİ ... AYI

<u>SORUMLULUK MERKEZİ</u>	<u>BÜTÇE</u>	<u>FİİLİ</u>	<u>SAPMA</u>
1101 Genel Müdür Yard.(Teknik)	70	75	(5)
1110 A.Fabrikası Müdürlüğü	1.000	1.200	(200)
1120 B.Fabrikası Müdürlüğü	700	850	(150)
1130 C. Fabrikası Müdürlüğü	1.230	1.675	(445)
TOPLAM	3.000	3.800	(800)

SORUMLULUK MUHAŞEBESİ

RAPOR 4:

AYLIK SORUMLULUK RAPORU

C.FABRİKASI MÜDÜRLÜĞÜ ÖZETİ ... AYI

SORUMLULUK MERKEZİ	BÜTÇE	FİİLİ	SAPMA
1131 C.Fabrikası Müdürlüğü	40	38	2
1132 H.Atelyesi Şefliği	400	450	(50)
1133 İ. Atelyesi Şefliği	300	380	(80)
1134 J.Atelyesi Şefliği	490	807	(317)
TOPLAM	1.230	1.675	(445)

RAPOR : 5

AYLIK SORUMLULUK RAPORU
J.ATELYESİ ŞEFLİĞİ ÖZETİ AYI

GİDER	BÜTÇE	FİİLİ	SAPMA
Dolaysız Madde	200	450	(250)
Dolaysız İşçilik	150	180	(30)
Dolaylı Madde	40	50	(10)
Dolaylı İşçilik	30	25	5
Enerji gideri	45	32	13
Diğer	25	70	(45)
TOPLAM	490	807	(317)

Tüm raporların bu yazıda sunulması olanağı bulunmamaktadır. Ancak örgüt şemasındaki 16 kutu için 22 rapor düzenlenmesi gerektiğini vurgulayalım. 16 rapor her bir kutunun yani gider merkezinin giderlerinin dökülmesi için gerekli olurken her bir kademenin toplam giderlerinin bir üst kademeye sunulması olgusu 6 adet özet raporun da düzenlenmesini gerektirmektedir. Örneğin ikinci rapor Genel Müdürlüğün giderlerini izlemede kullanılırken ilk rapor tüm işletmeyi bir bütün olarak kavramaktadır. Dolayısıyla Genel Müdürlük düzeyi için iki rapora gerek duyulmaktadır. Aynı şekilde her iki Genel Müdür Yardımcılığı için ve Teknik Genel Müdür Yardımcısına bağlı her bir fabrika müdürü için ek özet raporlar gerekli olmaktadır.

Sunulan 5 rapordan aşağıdaki gözlemler yapılabilir:

- 1) Genel Müdürlüğe sunulan 1 nolu raporda yalnızca 3 satır bulunmaktadır. Bu rapor izlendiğinde ilk satır Genel Müdürlüğün kendi giderlerinin toplamını ve-
rirken, izleyen satırlar kendisine bağlı iki Genel Müdür Yardımcılığının toplam
giderlerini yansıtmaktadır. Bu yardımcıları için toplam gider kuşkusuz kendile-
rine bağlı tüm gider merkezlerinin toplamı olmaktadır. Bu nedenle Genel Mü-
dürlük gider merkezi kodu 1010 olarak izlenirken Teknik Genel Müdür Yardım-
cılığına bağlı tüm gider merkezlerini 1100 rakamı temsil etmektedir. Aynı şe-
kilde İdari Genel Müdür Yardımcılığına bağlı gider merkezlerinin toplamı 1200
koduyla izlenmektedir. Böylelikle 1100 kodu 1101 Genel Müdür Yardımcılığı
(Teknik) ndan başlayıp 1134 J. Atelyesi Şefliğiyle biten serinin toplamını içere-
mektedir. Kuşkusuz aynı özellik 1200 kodu için de geçerlidir.
- 2) 2. rapor 1010 nolu Genel Müdürlük gider merkezinin giderlerini dökmektedir.
Dolayısıyla bu raporun toplamı olan 100 TL'lık bütçe, 105 TL'lık fiili ve 5 TL'
lık sapma 1 nolu raporun ilk satırındaki rakamların ayrıştırması niteliğini taşıma-
ktadır. Dolayısıyla 2 nolu rapor, 1 nolu raporun birinci satırına bağlanmaktadır.
- 3) 3. Rapor ilk raporun ikinci satırında yer alan rakamların ayrıştırması olmaktadır.
Teknik Genel Müdür Yardımcılığına sunulan bu rapor, Teknik Genel Müdür
Yardımcılığı gider merkeziyle birlikte bu gider-merkezine bağlı 3 fabrikanın
toplam giderlerini vermektedir.
- 4) 4. rapor C. Fabrikası Müdürlüğüne sunulmakta olup, 3. rapordaki son satırın
ayrıntısıdır. Burada C. Fabrikası Müdürlüğü gider merkezindeki toplam giderler
ve bu merkeze bağlı 3 şeflikteki toplam giderler yer almaktadır.
- 5) Son rapor J. Atelyesi şefliğine sunulmakta ve bu şefliği ilgilendiren tüm gider-
ler ayrıntılı bir biçimde dökülmektedir.

Raporların birbirine bağlantısını görebilmek için tekrar başa dönelim. Genel
Müdür kendisine sunulan 1 nolu rapora hızlıca göz attığında 775 TL'lık sapmanın tem-
melde 1100 nolu Teknik Genel Müdürlüğüne bağlı gider merkezlerinde olduğunu
görecektir. İsterse 3 nolu raporu isteyerek ve Teknik Genel Müdür Yardımcısını
çağırarak bu sapmanın nedenlerini birlikte tartışabileceklerdir. 3 nolu rapora göre il-
gili sapmanın büyük bölümü C. Fabrikasında gerçekleşmiştir. C. Fabrikası Müdürü
sapmayı derinlemesine incelemek isterse C Atelyesi şefliğinin giderlerinin dökümünü
gösteren 5 nolu raporu isteyecektir. 5 nolu rapora göre en büyük sapma dolaysız mad-
dede görülmektedir. Dolayısıyla tüm yöneticilerin biraraya geldiği bir toplantı yapı-

SORUMLULUK MUHASEBESİ

lacaksa ilgili toplantıda tartışma Genel Müdür-Teknik Genel Müdür Yardımcısı- C. Fabrikası Müdürü ve J. Atelyesi Şefi arasında geçecektir. Kuşkusuz toplantıda müdürlük düzeyinin altındaki yöneticilerin katılması sözkonusu değilse C. Fabrikası Müdürü daha önce sapmayı J. Atelyesi şefiyle tartışmış olmalı ve tartışmanın yarattığı sonuç ve önlemleri toplantıda belirtmelidir.

Görüldüğü gibi aylık raporların önemi burada ortaya çıkmaktadır. Çünkü bütçeler ciddiyetle belirlendiğinde her bir sorumluluk merkezi yöneticisi kendinden üst kademedeki sorumluluk merkezi yöneticisine özet olarak sunulacak aylık mali raporların başarı değerlemesi için bir ölçüt olduğu bilincine varacak ve kendi giderlerini daha etkin bir biçimde kontrol etmeye çalışacaktır.

Konuyla ilgili olarak eklenecek bir diğer husus da sorumluluk muhasebesi sisteminin sağlıklı bir biçimde yürütülebilmesi için gerek muhasebe kayıtlarının gerekse muhasebe kayıtlarından üretilen sorumluluk raporlarının bilgisayar yardımıyla ortaya çıkarılmalarıdır. Örneğimizdeki basit örgüt şemasında bile 22 rapor gerektiğine ve uygulamada raporların sayısı çok büyük boyuta erişebileceğine göre raporların süratle hazırlanmasının ancak verilerin bilgisayarca işlenmesiyle olanaklı olabileceği kabul edilebilir. Herbir sorumluluk merkezi için belirlenmiş kodlama, gider çeşitlerine ilişkin kodlamayla birleştirilerek bilgisayara veriler girildiğinde ay sonlarında yapılacak şey ne istendiğinin tanımından ve isteğe yönelik komutun bilgisayara verilmesinden ibaret olacaktır. Raporlar bilgisayarca istenilen ayrıntıda ve derhal hazırlanacak ve düzeltici önlemlerin biran önce alınması sağlanacaktır.

FISCAL AND MONETARY POLICIES AND INFLATION IN TURKEY

By Prof. Dr. Orhan MORGİL

1. Introduction

The Turkish economy experienced great difficulties in the late 1970's as a result of petroleum crisis and of the general recession in the world economy. Inadequate and sometimes wrong economic policies, then applied, also contributed to the economic crisis in Turkey in the late 1970's. Basic economic problems, which Turkey faced then, can be summarized as follows.

a. There was extensive direct government intervention in the economy. Especially, the large price controls, which were strictly implemented by the government, created black markets and speculation in the economy. As a result, efficiency of the economy and the productivity of firms declined.

b. There were strong inflationary pressures in the economy, which adversely affected the distribution of economic resources and national income. The rate of inflation were 53.6 per-cent in 1978 and 79.2 percent in 1979. Inflation caused savings to decline to a large extent since the rate of interest was kept lower than the market determined rate by the government.

c. An important bottleneck developed in the balance of payments which limited the Turkey's capacity to import necessary raw materials and capital goods. The basic causes of the balance of payments problem were huge increase in the petroleum prices which deteriorated Turkey's terms of trade and the implementation of the fixed exchange policy despite the high rate of inflation.

As a result of these problems production and investment in Turkey declined in the late 1970's. Industrial production went down 5.6 per-cent in 1979. The growth rate of gross national product was minus one per-cent in 1980.

In order to cure the economic crisis in Turkey a new economic program has been put into effect since January 1980.

Before presenting our economic analysis on the subject of inflation it is useful to explain briefly the main aims of the new economic program.

2. Main Aims Of The New Economic Program

I believe that the basic aims of the new economic program could be explained as follows.

a. The main philosophy and the long term target of the new economic program are to minimize the intervention of the government to the economic life and to implement necessary measures for the operation of the free market economy. It should be pointed out that in a free market economy, even though a guiding plan could be applied to indicate the equilibrium levels of macro economic variables and the priority sectors to be encouraged in micro basis, the distribution of economic resources should be mainly realized by the price mechanism. However, in order to achieve the efficient distribution of economic resources through the price mechanism, it is necessary that the prices of good and services and of the production factors should reflect the degree of their scarcity. Starting from this economic fact, the following measures were implemented.

– Price controls were abolished and the determination of interest rate has been left to the market to a great extent.

– The exchange control system was liberalised and realistic and flexible exchange rate policy has been initiated.

– The quota system was abolished and more liberal foreign trade policies have been put into effect.

– State Economic Enterprises have been given more freedom to decide their production, prices and investments.

b. With the application of the new economic program the industrialization strategy has been changed from the former one, which was depended on the import substitution and supported by the expanding volume of domestic demand and financed through cheap credit and cheap foreign currency policies, into a new strategy based upon the comparative advantages theory and characterized as export oriented and open to foreign markets. Cheap credit and cheap foreign currency policies have been stopped and domestic demand has been taken under control. The change of strategy from the import substitution industrialization to export oriented industrialization made it necessary to create structural change in the industrial sector. The aimed structural change in the industrial sector has been

achieved through the free market mechanism.

c. Since one of the major problems in the Turkish economy was the foreign currency bottleneck in the late 1970's, the new economic program has emphasized the increase of exports as one of the main targets. In order to realize this aim flexible exchange rate policy and export encouragement measures such as tax rebates and cheap export credit have been implemented. As a result of these measures there have been very important increase and structural change in the Turkey's export. The average yearly increase of exports between 1980-1985 was 24.5 per-cent. The share of industrial goods in total exports has risen from 34.7 per-cent in 1980 to 75.8 per-cent in 1985. Providing price stability through controlling inflationary pressures in the economy was underlined by the new economic program. It was indicated that in order to control inflation tight monetary policy and balanced budget policy will be applied. It should be stressed that the control of inflation is very important for the successful implementation of the new economic program. The reason is that the new program has emphasized the price mechanism for the efficient allocation of economic resources. The price mechanism could perform this function effectively if there is a price stability in the economy. In other words, inflation need to be controlled.

3. Inflation And Economic Growth

The important question should be answered is that there is any detrimental effect of inflation on the growth of economy. This is a controversial subject in the theory of economic growth. However, the researches made in various countries showed that the high rate of inflation generally affects savings, investments and the growth rate unfavourably. In Turkey, inflation gaining speed from the year of distribution on the other hand. Infact, the marginal propensity to saving, investments and the production in the manufacturing industry began decreasing in 1978 and had continued to do so until the second half of 1980.

Above explanations show that inflation has detrimental effects on the efficient allocation of economic resources and on the growth of the economy. Therefore, the implemented economic policy should give top priority to the control of inflation. In order to have effective policy measures against inflation we need to briefly investigate the causes of inflation. There are two view points in explaining the inflation theoretically in the developing countries like Turkey.

a) The Structural View

According to this view, in the developing countries, the inflation arises from

the bottlenecks which appear during the development process and from the inelasticity of supplies in the markets of goods and services. Therefore, in this countries to overcome the inflation by fiscal and monetary measures is not possible.

Streessing the monetray measures will create stagnation in the economy, the investments will be slowed down, so, there will be breaks in the development process 1). It has been verified by the researches that structural factors create inflationary pressures, though limited, in developing countries 2). However, this type of inflationary pressure should not be overrated. The fact that the applications of correct economic policies could largely remove the structural bottlenecks should be kept in mind. We should accept after all that an inflation of 5-8 percent is a natural result of development process in the developing countries.

b. The Monetai View

This view, based on the quantity theory, explains that the rising impetus in overall price level is dependent on the increasing volume of money supply. The increase in money supply is immediately transferred in the form of "demand" to the goods and services market as the capital market has not sufficiently been developed particularly in developing countries. Therefore, the period of lag in effecting the increase of money supply to over all price level is rather short in the Turkish economy. According to the various studies, while time lag is around 12-18 months in the American Economy, it is 3-9 months in the Turkish economy. Though, the increase in money supply is transfered to the goods and services market in the form of demand in a short period of time, the increasing volume of demand largely effects the overall price scale depending upon the low level of elasticity of supply due to the insufficiency of infrastructure, energy and foreign exchange sources. However, as is known that when the growth rate of real GNP is high, then the effects of the increase of money supply upon the aggregate price level will be limited.

4. Inflation and Monetary Policy

The Turkish economy has been in inflationary process since 1977. There has been large increases in the supply of money since 1977 except in 1981 and 1982. There has been several studies which explains inflation in terms of the increasing volume of money supply based on the quantity theory3).

In the Turkish economy the relation between the changes in aggregate price level and the changes in money supply, gross national product and price expectation is shown in the regression equation below.

FISCAL AND MONETARY POLICIES AND INFLATION IN TURKEY

$$dP_t = -2.007 + 0.466 dM_t + 0.367 dM_{t-1} - 0.893 Y_t + 0.295 dP_{t-1}$$

$$(3.06) \quad (0.189) \quad (0.172) \quad (0.314) \quad (0.165)$$

$$R^2 = 0.628$$

The above equation shows that the increase in aggregate price level could largely be explained by the money supply, expectations related to prices and real gross national product. When we place the figures for the increase in money supply, GNP growth rate and the previous year's price increase that indicates the price expectation we get the estimated inflation rates which are very close to actual inflation rates. Therefore, we may conclude that the inflation in Turkey can be explained by monetary factors.

The above analysis indicates that the rate of inflation in Turkey depends mainly on the changes of money supply. An important question to be raised of this stage should be what are the determining factors of money supply in Turkey. In various econometric studies relating to the Turkish economy it was concluded that the most important variable determining the money supply is the base-money which is defined as the volume of cash money in circulation plus cash in the bank's safes¹⁾. The regression equation that indicates the functional relation between base money and the money supply in the Turkish economy, is shown below.

$$d \log M_t = 1.11 d \log BM_t \quad \text{BM} = \text{Base Money}$$

$$R^2 = 0.860 \quad \text{SEE} = 0.013$$

The above regression equation shows that the 86 per-cent of changes of the supply of money is determined by the base money. Therefore, the control of the supply of money depends largely on the Central Bank's ability to limit the printing of cash money. Thus, we need to examine the subject of what are the determinants of the changes in the amount of the "base-money". Before examining this subject, it should be indicated that the Central Bank in Turkey has not been successful to limit the printing of cash money, hence, the Central Bank has not been successful in controlling the supply of money in the Turkish economy in the last ten years except the years of 1981 and 1982.

At this point it should be pointed out that with the implementation of the new economic program the rate of interest is employed as an important instrument of monetary policy to control the inflation. Before the implementation of the new economic program the rate of interest was kept at a low level to provide cheap

financial resources for the industrial firms. This policy was changed in order to use the interest rate policy for the control of inflation. After 1980 real interest rate policy was put into effect and the rate of interest has been kept above the rate of inflation. It was thought that the rate of interest has two important functions in the free market economy.

a. The first function of the interest rate mechanism in the economy is that it is one of the important variables which determines the volume savings in the economy. Financing of the investments, without causing an inflationary pressure, is possible by the use of savings created in the economy. Thus, the interest mechanism is an important factor which provides saving / investment balance in the economy.

b. The second and important function of the interest mechanism in the market economy is to provide efficient allocation of capital. Turkey's past experience shows that to keep the interest rates in the low levels during the period of accelerated inflation encouraged the speculative stock investments on the one hand and caused to initiate hundreds of investment projects both in public, and private sectors without rational economic calculations on the other hand, and consequently the capital factor was wasted.

After this brief explanation of the interest rate policy we may now examine the factors that determine the amount of base money in the Turkish economy. For this we need to consider the fiscal policy in Turkey.

5. Inflation and Fiscal Policy

In Turkey the Treasury has a strong control over the Central Bank. In another words, the Central Bank is not independent to manage the monetary policy in the Turkish economy. The Treasury owns the 54 per-cent of the shares of the Central Bank. Therefore, the fiscal policy operations of the Treasury strongly affects the monetary policy decisions of the Turkish Central Bank. Especially, the government budget deficits have been largely financed by the Central Bank sources.

The relation between budget deficits and supply of base money is shown by the following regression equation.

$$BM_t = 1280 + 6.24 BD_t \quad BD = \text{Budget Deficits.}$$

(19.30)

$$R^2 = 0.944 \quad F = 372$$

1) Maxwell Fry, *Finance and Development Planning in Turkey*, Leiden E.S. Brill, 1972, pp.78-90.

FISCAL AND MONETARY POLICIES AND INFLATION IN TURKEY

The figure in the parenthesis in the above equation indicates the value which shows that the relation between dependent and independent variables is statistically meaningful. The value of coefficient shows that the 94 per-cent of the changes is the amount of the base money could be explained by the amount of the budget deficits in the Turkish economy.

The above analysis brings us to the point that the rate of change in the supply of money is mainly determined by the fiscal policy actions in the Turkish economy. This conclusion reinforced by the fact that the changes in the foreign currency reserves has not been an important variable in determining the base money.

Thus, it can be said that there has been close relation between the rates of inflation and the amount of budget deficits as a percentage of the Gross National Products. The inflation rates and the budget deficits as a percentage of the Gross National Products in the period of 1976 and 1985 are shown below.

Years	% BD/GNP	Inflation Rates
1976	2.0	17.3
1977	6.0	28.5
1978	4.7	53.6
1979	6.1	75.1
1980	5.6	90.3
1981	2.0	34.1
1982	1.6	25.5
1983	2.2	30.3
1984	5.3	53.6
1985	3.4	43.2

Sources: Orhan Morgil, *Monetary Growth Models and Monetary Policies*, p.106.
Hasan Kazdağılı, *Wealth Effects and the Budget Restraint in Macro Economic Models: Theories and Policies*. (Unpublished Ph.D. Thesis) p.219.

From the above table it can be understood the high rate of budget deficit as a percentage of the Gross National Product causes the supply of money to increase. The rise in money supply enters as a demand in the goods and services market in a short period of time since the time lag is rather short, around 3 to 9 months, in the Turkish economy as indicated by various studies. Additional large demand in the goods and services market creates inflationary pressures in the economy.

The important conclusion derived from the above analysis and explanations is that the controlling of the inflation and pulling it down to a reasonable level largely depends on the removal of the budget deficits. It could be said that in order to control the inflationary pressures in the Turkish economy the budget deficit should be kept below two per-cent of the Gross National Product. Thus, effective fiscal policy measures need to be implemented to decrease the budget deficit and in turn to pull down the rate of inflation. The government applies the policy of financing budget deficits by selling bonds and treasury notes to the people and the banking system rather than printing money in the recent years. It is expected that this type of policy will limit the supply of the base money in the economy. The amount of securities issued by the government in the period of 1980 and 1985 is shown below.

Years	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Amount of Securities (Billion T.L.)	75.8	135.0	74.7	249.0	1028.9	2607.1

Source: The Central Bank of Turkey: The Bulletins of Statistics and Evaluations.

As is shown in the table, in the last two years the budget deficits were largely financed through the government debt. In this point an important question should be asked. What is the effect of financing the budget deficit by selling government bonds to the people? Some economists claim that the rise in the volume of government bonds increases the amount of wealth people own. The increase in the amount of wealth induces the people to increase their consumption expenditure 1). Therefore even if the budget deficit is financed through selling government bonds to the people it will still create inflationary pressures in the economy. The latest studies on this subject concerning the Turkish economy indicate that there has been wealth effect of rapidly increasing government bonds which causes consumption expenditures to increase.

In addition, the payment of the large amount of interest creates additional expansionary effect in the economy. If the 1986 and 1987 government budgets are considered, it can be seen that the transfer expenditures increased 58 per-cent and 67 per-cent respectively even though the overall increase of the government budgets were 45 percent and 50 per - cent in the same years.

6. Conclusion

Our analysis showed that the high rate of inflation in the Turkish economy in

KAPASİTE KULLANIM İNDEKSLERİ VE DOLAYLI VERİLERLE BİR DENEME

the recent years could be largely explained by the monetary factors. The most important determinants of the money supply has been the budget deficits. Thus, it could be concluded that the controlling of the inflation and pulling it down to a reasonable level largely depends on the removal of budget deficits. It should be indicated that the finance of the budget deficit by selling government bonds to the people does not decrease the inflationary pressures in the Turkish economy sufficiently. Thus, the control of government spendings through program budgeting and through cost-benefit analysis of every Turkish lira spent by the government are necessary to control the inflationary pressures in the Turkish economy.

-
1. O.J. Ott and A.F. Ott, "Budget Balance and Equilibrium Income, " *Journal of Finance*, March 1985.
 2. Hasan Kazdağlı, *Wealth Effect and the Budget Restraint in Macro Economic Models: Theories and Policies*, Unpublished Ph.D. Thesis, pp. 210–248.

REFERENCES:

1. Anderson, L.C. "St. Louis Model Revisited" *International Economic Review*, June 1974
2. Chadavarkar, Amond, "Some Aspects of Interest Rate Politicies in Less Deveoped Economies, IMF Staff Paper, Vol 118 (March, 1971)
3. Fry, Maxwell, *Finance and Development Planning in Turkey*, E.J. Brill, Leidon, Netherlands, 1972
4. Gönensoy, Emre, *işsizlik, Durgunluk ve enflasyon*, Boğaziçi Üniversitesi Yayın, İstanbul, 1978
5. Hagen, E.E., *The Economics of Development*, R.D. Irwin Inc. Home-wood, 1968
6. Kazdağlı Hasan, *Makro Ekonomik Modellerde Servet Etkisi ve Bütçe Kısıtlaması, Teoriler ve Politikalar* (Cunpublished Ph.D. Thesis).
7. Kızıyalı, Hüsnü, *Türkiye Ekonomisindeki Gelişmelerin Parasal Faktörlerle Açıklanması*, Boğaziçi Üniversitesi Yayını, İstanbul 1978.
8. Laidler, D.E.W., *The Demand for Money: Theories and Evidences*, Intertewt Books, London, 1978.
9. Morgil, Orhan, "The Sources of Recent Inflation in Turkey" *Foreign Policy*, Vol. 8 No. 1.2, September, 1979.
10. Morgil, Orhan, "Faiz Hadlerinin Sermaye Birikimine ve Sanayileşmeye Etkisi, Ekonomik Tedbirler ve Sanayileşmemiz", Ankara Sanayi Odası Yayını, Ankara, 1978
11. Morgil, Orhan, *Parasal Büyüme Modelleri ve Para Politikaları*, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayını, Ankara, 1983
12. O.d. Ott and A.F.Ott "Budget Balance and Eguilibrium Income", *Journal of Finance*, March, 1985
13. Prebish, Raul "Economic Development and Price Stablility", *Economic Bulletin For Latin America*, March 1966.

KARŞILIKLI TİCARET

Doç. Dr. H. Oygur

I. Genel İlkeler ve Terminoloji

Karşılıklı ticaret, anlaşmalı ticaret, bilateral ticaret hatta parasız ticaret olarak isimlendirilen değişim biçimi çok yönlü ticaretten (multilateral trade) farklı özelliklere sahiptir. Çeşitli ve farklı görünümde işleyebilen karşılıklı ticaret temelde, ihracat ile ithalatın bir şekilde ilişkilendirildiği bir tür takas ya da takas benzeri (quasibarter) mübadeledir. Bu çerçevede içinde ihracat ve ithalat işlemiyle ilgili veya görevli özel firmalar ve/veya kamu kuruluşları arasında ticarete ilişkin bir anlaşma yapılır. Tarafların bir araya gelmesiyle yapılan görüşmeler sonunda ihracatçı sattığı mal hizmet ya da teknolojinin bedelini belli mal ve hizmetler cinsinden almayı kabul eder. Her ne kadar bu değişim işlemi farklı isimler ve karmaşık mekanizmalarla gerçekleştirilebilir de temelde yapılan şey, malın yada hizmetin aynı olarak ödenmesidir; yani mala karşı mal alışverişi söz konusudur.

Dünya ticaretinin büyük bir kısmı çok yönlü (multilateral) olarak yapılmaktadır. Nitekim II. Dünya Savaşı'ndan sonra kurulan uluslararası ekonomik ilişkiler düzeninin temelinde çok yönlülük vardır. IMF ve GATT'in önderliğinde yürütülen bu sistem ile 1950'den günümüze kadar dünya ticareti hızla gelişmiştir. Öte yandan anlaşmalı ticaretin dünya ticareti içindeki nisbi önemi çok daha azdır ve bu nisbi önem zaman ve mekan içinde önemli sayılabilecek değişiklikler gösterebilmektedir. Örneğin iki Dünya Savaşı arasındaki dönemde ve özellikle Batıda Büyük Buhanın yaşandığı 1930'lu yıllarda dünya ticaretinin önemli ölçüde takasa kaydığı bilinmektedir. Almanyanın o dönemde uzunca bir süreyle hemen hemen tüm ilişkilerini ikili anlaşmalara dayalı takas ile sürdürdüğü bilinmektedir. Batı dünyasının altın çağı olan 50'li ve 60'lı yıllarda ise bilateralizm genelde önemini büyük ölçüde yitirmiştir. Ancak aynı yıllarda, Doğu Bloğunun oluşmasıyla anlaşmalı ticaret bu bölgede bütünüyle hakim olmuştur. Günümüzde de Comecon ülkeleri arasındaki ticaretin tümüne yakın kısmı ikili anlaşmalar çerçevesinde yürütülmektedir. Öte yandan 1970'li yıllardan itibaren hızla gelişmeye başlayan Doğu-Batı ticareti de büyük ölçüde anlaşmalı olarak sürdürülmektedir. Yine günümüzde birçok az gelişmiş ülkelerin kendisi gibi az gelişmiş ülkelerle ve sanayileşmiş ülkelerle ticaretini anlaşmalara dayandırdığını görmekteyiz. Ve Nihayet 1980'den sonra bütün dünyada karşılıklı ticaretin nisbi öneminin arttığı dikkat çekmektedir.

* HÜ. İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

Uygulamada karşılıklı ticaret farklı isimler altında yürütülmektedir. Nitekim literatürde "counter purchase" "compensation" "off set" "blocked currencies" "switch trading" terimleri karşılıklı ticaretin çeşitleri olarak geçmektedir. Bunların ayrıntılarına ve uygulamadaki farklılıklara girmeden karşılıklı ticaretin hangi temel mekanizmalarla işlediğini anlamaya çalışalım:

Takas (barter) karşılıklı ticaretin en basit şeklidir. Takasta ihracatın bedeli önceden belirlenmiş başka bir cinsinden alınır. Bu tür değişim Doğu Blokunda oldukça yaygındır. Örneğin Bulgaristan Çekoslovakya'ya meyve satmak istiyorsa, Çekoslovakya'dan aynı değerde başka bir mal almayı bilateral bir anlaşma ile kabul eder. Genellikle alışverişin eşdeğer meblağlarda olmasına gayret edilir ancak bazı istisnai hallerde borçlanmaya izin verilir. Takas aslında gerçekleşmesi oldukça zor bir değişim biçimidir çünkü iki spesifik malın değişimini arzu eden tarafları kısa sürede bularak denkleştirmek hayli zordur. Üstelik sözkonusu malların parasal değerlerinin belirlenmesi ve eşitlenmesi de sorunlar yaratmaktadır. Bu zorluklara rağmen Doğulu ülkeler arasındaki ticaretin % 90'a varan kısmı bu şekilde yürütülmektedir.

Takasın biraz daha geliştirilmiş hali kliringdir. Takasta taraflar, iki ülkedeki ithalatçı ve ihracatçılardır ve genellikle ithalatçı ile ihracatçı aynı olmaktadır. (Örneğin Sosyalist ülkelerdeki Dış Ticaret Organizasyonları) Kliringde ise mekanizmaya ihracatçı ve ithalatçıların dışında bir aracı kuruluş girmektedir. Bu aracı kuruluş ülkelerin Merkez Bankaları veya bir Kliring Ofisidir. Bu sistemde ithalatçı, satın aldığı malın bedelini kendi ulusal parası cinsinden Merkez Bankasına öder. Karşı ülkeye mal satan ihracatçıya ise yine M.B. bu paralardan ödeme yapar. Bu işlemler diğer ülkede de aynen tekrarlanır. Bu durumda mal değişimi döviz ödemedi ulusal paralarla yapılmış olur. Kliring hesaplarının denk olmaması halinde tarafların birbirlerine kredi açması uygulamada sıkça rastlanan bir durumdur. Kredi tavanının aşılması halinde ise, hesaplar altın veya konvertibi dövizlerle ödenmektedir.

Günümüzde genelde ödeme anlaşmaları olarak isimlendirilebileceğimiz ve temelde kliringden pek de farklı olmayan uygulamalar çeşitli isimler altında yapılmaktadır. Örneğin "buy-back arrangement" tabir edilen uygulamada taraflardan birisi karşı tarafa makine teçhizat veya teknoloji satmakta , karşılığını bunlar aracılığı ile üretilen mal cinsinden almaktadır. "Buy-back" anlaşmaları teknoloji transfer kanallarının en önemlileri arasında yer almaktadır. Bu anlaşmalarda teknoloji transferi ya lisans satımı ya anahtar teslimi tesisler kurmak suretiyle ya da belli teçhizatın aktarılması şeklinde gerçekleşmektedir. Buyback anlaşmaları genellikle uzun süreli olmaktadır. ve Doğu -Batı ticaretinde bu tür anlaşmalar büyük yer tutmaktadır.

II – Karşılıklı Ticarete Yol Açan Nedenler

Bu nedenleri açıklarken meseleye değişik ülke grupları açısından yaklaşmak yararlı olacaktır. Başka bir ifade ile, farklı özelliklere sahip ülkelerin karşılıklı ticarete

KARŞILIKLI TİCARET

yönelmeleri kendilerine özgü nedenlerden kaynaklanmaktadır.

A— Doğu Bloku: Bilateralizm, Sosyalist ülkeler arasındaki ticaretin en önemli özelliğidir. Doğu Blokundaki biletarelizm tarihi, ekonomik, ideolojik ve kurumsal nedenlerden kaynaklanmaktadır. (1) İki Dünya Savaşı arasındaki dönemde Batı ile bütün ilişkileri kopmuş olan Sovyetler Birliği dış ticaret açıklarını finanse edecek kredileri sağlamakta büyük zorluklarla karşılaşmış ve bu nedenle ticari ilişkilerini devletler arasında yapılan anlaşmalarla düzenleme yoluna gitmiştir. Öte yandan anlaşmalara dayalı bir dış ticaret düzeni ilke olarak Sosyalist ekonomilere uygun düşen bir sistemdir. Bu ülkelerde dış ticaret ulusal planın bir parçasıdır ve plan hedefleri doğrultusunda yürütülmektedir. Bu sistemde ihracat, ihtiyaç fazlası malların elden çıkarılması, ithalat ise arzdaki yetersizlikleri gidermenin bir yolu olarak görülmektedir. Sosyalist bir ülkede makro planın temel amaçlarından birisi arz ile talep arasındaki genel dengeyi sağlamaktır. Ve böyle bir düzende dış ticaret bir belirsizlik unsuru oluşturmaktadır. Yani ithalat ve ihracattaki öngörülme yen değışiklikler ekonominin makro dengesini bozabilmektedir. İşte sosyalist ülkelerle özellikle 1950 li yıllarda hakim olan "trade aversion" yani ticarettten kaçınma eğilimi buradan kaynaklanmaktadır. (2) Buna karşılık bilateralizm, dış ticaretin neden olabileceği belirsizlik ve risk unsurunu minimum düzeye indirmektedir. İkili anlaşmalar doğrultusundaki ticaret, plan hedeflerinin gerçekleşmesine yardımcı bir ortam yaratmakta ve gerekli bağlantıların önceden belirlenen fiyatlar üzerinden yapılması istikrarı sağlamaktadır.

Doğu Blokunda bilateralizme yol açan bir başta neden ulusal paraların konvertibl olmayışıdır. Bilindiği gibi Doğu Bloku ülkelerinin paraları dolar mark gibi anahtar paralara ya da altına konvertibl değildir. Bu paraların diğer Blok ülkelerinin paraları ile de konvertibilitesi yoktur. Bu durum ihracatçı ülke açısından bir dış ticaret fazlasına sahip olmanın yararlarını azaltmaktadır. Örneğin Çekoslovakya'nın Bulgaristan ile ticaretinde bir fazla oluştuğunu varsayalım. Konvertibilitenin olmayışı nedeniyle Çekler bu fazlayı örneğin Rusya'dan mal almak için kullanamazlar. Öte yandan mal bazında konvertibilite yokluğu (commodity inconvertibility) Doğu ekonomilerinin önemli bir özelliğidir (3) Bu kavramı şöyle bir örnekle açıklayalım. Örneğin Sovyetler Birliğine mal satan bir ihracatçı elindeki ruble balansını istediği mala dönüştürememekle yani bu parayla istediği Sovyet mallarını alamamaktadır. Bu da yine

(1) Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Oygur H. Doğu-Batı Ekonomik İlişkileri H.Ü.İ. I. BF. No 9 Ankara 1985 Bölüm II. S. 17-41

(2) Brown A. Towards Theory of Centrally Planned Foreign Trade" Brown Neuberger (eds) International Trade and Central Planning. Univ of California Press, Berkeley 1968 S. 281

(3) Mc Millan CH. "The Bilateral Character of Soviet and East European Foreign Trade" Journal of Common Market Studies, Vol XIII 1975 S.8.

planlı ekonomi mantığının yarattığı bir sonuçtur. Elinde ruble balansı olan bir yabancıya Sovyetler Birliğinden istediği malı satın alması ulusal ekonomide plan yoluyla sağlanmış olan arz-talep dengesinin bozulmasına yol açabilecektir. Öte yandan sosyalist fiyat sisteminin bazı özellikleri de mal bazında konvertibiliteyi sakıncalı hale getirmektedir. Örneğin birçok sosyalist ülkede kıt da olsa belli bir malın planın öngördüğü amaçlar doğrultusunda iç piyasada maliyetin çok altında fiyatlarla satılıyor olması mümkündür. İşte bu durumda mal bazında konvertibilite mevcut ise dış talep bu mallara yönelecek ve dolayısıyla ülke çıkarlarına ters düşecektir. Kısacası fiyatlar ülke içindeki nisbi kıtlıkları yansıtmadıkça ve iç ve dış fiyatlar arasındaki kopukluk sürdükçe mal konvertibilitesi sakıncalı sonuçlar yaratabilmektedir. Böyle bir ortamda anlaşmalara dayalı bir mübadele kaçınılmaz olmaktadır.

Doğu Bloku içinde bilateralizmi daha da katı bir hale getiren uygulama "güçlü" mal "güçsüz" mal ayırımıdır. Güçlü mallar (hard goods) dünya piyasalarında kolaylıkla alıcı bulabilen yakıtlar, hammadde ve gıda maddeleridir. Güçsüz mallar (soft goods) ise Batıya ihracı nisbeten zor olan sınai mallardır. Son yıllarda petrol ve diğer hammadde fiyatlarının yükselmesiyle bilateral anlaşmalarda güçlü -güçsüz mallar için de denge sağlanmaya çalışılmaktadır. Yani güçlü mal, güçlü mal karşılığında ihraç edilmekte, buna karşılık güçsüz malın ithalatı aynı türdeki malın ihracı koşuluna bağlanmaktadır.

Görüldüğü gibi bilateralizm sosyalist sistemin özünden kaynaklanan bir olgudur. Ancak bu olgu aynı zamanda ülkeler arasındaki ilişkilerin istenen ölçüde gelişmesini de engellemektedir. Zaman içinde Blok içi ticaretin daha hızlı gelişmesi için yapılan çabalar yani çok yönlü bir ödeme sisteminin (multilateral payments basis) gelişmesi yönündeki çalışmalar fazla başarılı olamamıştır.

Comecon çerçevesinde enerji ve hammadde alanındaki işbirliği, anlaşmalı ticareti geliştiren bir başka önemli nedendir.

Sovyetler Birliği yakıt ve hammaddeler açısından çok büyük zenginliklere sahiptir. Ancak diğer Blok ülkelerinde durum farklıdır. Bu nedenle Doğu Avrupa ülkeleri büyük ölçüde Sovyetlerin doğal kaynaklarına bağımlıdır. Ne varki bu doğal kaynakların geliştirilmesi ve işlenmesi Sovyetler açısından büyük yatırımları gerektirmektedir. İşte bu nedenle Sovyetler söz konusu kaynaklardan yararlanmak isteyen Doğu Avrupa ülkelerinin bu projelere katkıda bulunmalarını istemektedir. Böylece örneğin Polonya ya da Çekoslovakya sermaye ve işgücü sağlayarak katıldığı bir doğal gaz projesinden aynı olarak yararlanmaktadır. Dostluk Petrol Boru Hattı, Mir enterkonnekte Elektrik Projesi, Orenburg Gaz Boru Hattı, Urallardaki Asbest Projesi hep bu işbirliği çerçevesinde ve anlaşmalara bağlı olarak gerçekleştirilen projelerdir. Böylece doğal kaynaklar, sermaye ya da emek ile takas edilmiş olmaktadır.

II. Az Gelişmiş Ülkeler

Döviz darboğazı ya da ödemeler dengesinden kaynaklanan sorunlar birçok azgelişmiş ülkeyi anlaşmalı ticarete iten temel nedendir. Döviz darboğazı içinde olan bu ülkeler anlaşmalı ticaret sayesinde kendileri için önemi olan ancak döviz darboğazı nedeniyle serbest piyasadan temin edemedikleri birçok malı ve özellikle teknolojiyi satın alabilmektedirler. Buna en güzel örneği ülkemizden verebiliriz. Doğu Avrupa ülkeleriyle ticaret toplam ticaretimizin nisbeten önemsiz bir kısmını oluşturmaktadır. Ancak ödemelerle ilgili sıkıntıların arttığı dönemlerde bu ülkelerle ilişkilerimizin bariz bir biçimde geliştiği görülmektedir. Nitekim 1953-58 döneminde toplam ticaretimizin 1/5 'i bu bölgeye kaymıştır. 70'li yılların sonunda da yine ekonomik gelişmelere paralel olarak Sosyalist ülkelerle ticaretin hacmi önemli ölçüde artmıştır. Anlaşmalı ticaret, aynı çerçevede birçok az gelişmiş ülkeye başka pazarlarda alıcı bulamayacağı malları elden çıkarma imkanı sağlamaktadır. Örneğin Endonezya'da inşaat ve benzeri alanlarda ihaleyle iş alan yabancı şirketler, ithal ettikleri makine ve teçhizat bedeli kadar yerli mamulleri ihraç etmeyi taahhüt etmektedirler. Türkiye'nin özellikle geçmiş senelerde Doğu Avrupalı ülkelerle ticaretini tütün ya da başka bazı geleneksel malla finanse etmesi de aynı olguya bir örnek teşkil etmektedir. Daha sonraki yıllarda ise imzalanan ikili ticaret anlaşmalarıyla Türkiye birçok sanayi tesisinin finansmanını (ör. Yatağan Termik Santrali, Seydişehir tesisleri vs.) önceden belirlenmiş mallarla gerçekleştirmiş, böylece önemli ölçüde teknoloji transferi kit döviz kaynakları tasarruf edilerek sağlanmıştır.

III. Karşılıklı Ticaretin Avantajları ve Yarattığı Sorunlar:

Daha önceki açıklamalarımızdan anlaşılacağı gibi karşılıklı ticaret temelde bazı zorunluluklardan kaynaklanmaktadır. Ancak bilateralizm bunun ötesinde taraflara belli yararlar da sağlamaktadır. Bu yararları şöyle özetleyebiliriz.

Karşılıklı ticaret bir ülkenin ihtiyaç duyduğu fakat rezervlerinin yetersiz olduğu nedeniyle serbest dövizle satın alamadığı mal, hizmet ve teknolojinin ithaline imkan vermekte, aynı zamanda başka koşullarda satmakta zorlanacağı mallar için yeni pazar imkanları sağlamaktadır. Bu çerçevede karşılıklı ticaretin önemli bir teknoloji transfer aracı olduğunu vurgulamak gerekmektedir. Genellikle bu mekanizma ile Batılı şirket teknolojisini bir az gelişmiş ülkeye ya da bir Doğu Bloku ülkesine devretmektedir. Böyle bir anlaşma her iki tarafa da belli avantajlar sağlamaktadır. Batılı şirket bu yolla büyük bir olasılıkla artık değerini ve özelliğini kaybetmeye başlayan, demode olma yolundaki teknolojisini elden çıkarma imkanı bulmaktadır. Ancak böyle bir teknoloji dahi birçok hallerde karşı tarafa sanayiini modernize etme imkanını sağlamaktadır. Doğu-Batı ticaretinde Doğulu taraf "buy-back" anlaşmalarına dayalı sınıai işbirliği girişimlerini özellikle tercih etmektedir. Çünkü bu yolla normal şartlarda piyasadan satın alamayacağı en son teknikleri sürekli bir akışla sağlaması ve aynı şekilde bu tekniklerle ürettiği mamullere sürekli ve istikrarlı bir pazar temin etme-

si mümkün olmaktadır. Batılı taraf ise aynı yolla bazı hammaddelerden, ucuz işgücünden ve sorunsuz bir işgücü piyasasının avantajlarından yararlanmaktadır.

Anlaşmalı ticaretin sağladığı bir başka önemli yarar da belirsizlik ve dalgalanmaları azaltarak ülkelerin ihtiyaç duyduğu istikrarı sağlamasıdır. Önceden belirlenmiş fiyatlar ve koşullar üzerinden yapılan alışveriş planlı ekonomilerde olduğu kadar piyasa ekonomileri için de bir avantajdır. Nitekim son yıllarda petrol ticaretinin birçok ülke tarafından anlaşmaları bağlı bir biçimde yürütülmesi böyle değerlendirilmelidir. Geçirilen tecrübeler petrol gibi mallarda arzın sürekliliğinin ve fiyat istikrarının sağlanmasının ne kadar önemli olduğunu ortaya koymuştur.

Taraflara çeşitli avantajlar sağlayabilen karşılıklı ticaret, öteden beri çok ağır eleştirilere hedef olmuştur. Bu konuda yaygın bir görüş şöyle özetlenebilir. Bir ülkenin üretim maliyetinin en düşük olduğu ülkeden mal alması ve malını en yüksek fiyatla satması ancak çok yönlü (multilateral) bir ticaret ile mümkündür. Bilateral ticaretle ise çoğu zaman böyle bir tercih şansı bulunmamaktadır. Yani en uygun alıcıyı satıcıyı ve fiyatları seçmek mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla bilateral ticaret "pahalı" bir ticarettir. Masa başında saptanan ve üzerinde anlaşılan fiyatlar çoğu zaman malların gerçek değerlerini aksettirmemektedir. Üstelik böyle bir sistem pazarlığa ve ona bağlı olarak baskıya açık bir sistemdir. Anlaşmaya oturan taraflardan hangisinin ekonomik ve politik gücü fazlaysa karşı tarafa kendi koşullarını kabul ettirmesi mümkün olmaktadır. Bu uygulamanın bir başka sonucu da aynı malın çeşitli ülkelere farklı fiyatlarla satılmasıdır. Örneğin Doğu Bloku içindeki ticarete ortaya çıkan fiyat farklılaşmasının "dünya kiliring tarihinde görülmemiş boyutlara" ulaştığı bilinmektedir (4) Bu fiyat farklılaşması dolaylı olarak başka bir sakıncalı duruma yol açmaktadır ki bu, reeksport olayıdır. Anlaşmalı ticaret ile ithal edilen bir malın başka bir ülkeye reeksportu ise üretici ülke açısından çok yönlü sakıncalar yaratmaktadır.

Anlaşmalı ticaretin bir başka olumsuz özelliği, zaman alıcı ve bürokrasiyi artırıcı niteliğidir. Özellikle fiyatların oynak olduğu dönemlerde anlaşmaların çok daha külfetli ve sorunlu cereyan ettiği bilinmektedir.

Takas ve kliringe dayalı mübadele düzeni, temelde, ticaretin gelişmesini önleyici bir nitelik taşımaktadır. Sistemin mantığından kaynaklanan dengeleme zorunluluğu taraflar arasında alışverişe bir sınır getirmektedir. Ticaretin gelişememesi ise ekonominin uzun vadeli gelişme potansiyelini etkilemektedir.

Bilinen bütün sakıncalarına rağmen karşılıklı ticaret uluslararası ilişkiler içindeki yerini muhafaza etmektedir. Hatta dünya ekonomisinin ciddi bunalımlarla karşılaştığı 1980'li yıllarda bilateralizmin daha da global bir işlerlik kazanmağa başladığı dikkat çekmektedir.

(4) Auch, S. *Theory and Practice of CMEA Cooperation*, Budapest, Akademiai Kiado 1977, s.79

KARŞILIKLI TİCARET

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde bilateralizm çoğu zaman kronik ödemeler dengesi problemlerinin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Ne var ki akılcı ve iyi düzenlenmiş bir karşılıklı ticaret politikasının yukarıda da belirtildiği gibi, belli avantajlar sağlama potansiyelidir.

TÜRKİYE'NİN AVRUPA TOPLULUĞU İLE BÜTÜNLEŞMESİ KARŞISINDA BİTKİSEL YAĞLARIN DURUMU VE İHRACAT SORUNU*

Prof.Dr. Hüseyin PAZARCI
Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

GİRİŞ:

14 Nisan 1987 tarihinde A.T.'na tam üyelik için başvuran Türkiye'nin tam üyeliğinin gerçekleşmesi durumunda bitkisel yağlar konusundaki kuralların ne olacağı sorusu ve ihracat olanaklarımızın araştırılması bu yazının konusunu oluşturmaktadır.

Bu açıdan vurgulanması gereken ilk nokta, Türkiye'nin AET'ye tam üye olarak katılması ile AET içinde kabul edilen tüm mevzuatın büyük bir olasılıkla aynen Türkiye'ye de uygulanması gerektiğidir. Gerçi, AET'nin kurucu andlaşmasını oluşturan Roma Andlaşmasının 237. maddesi yeni üye devletlerin kabulü ile AET düzeninde birtakım değişiklikler yapılabileceğini ilke olarak kabul etmektedir. Fakat, bu uygulamada yeni katılan devletlerin "AET müktesebi" denilen temel düzenlemeleri aynen benimsemek zorunda kaldıkları görülmektedir. Dolayısıyla, Türkiye'nin AET'ye katılması durumunda bitkisel yağlar konusundaki AET rejiminin bilinmesi zorunluluğu vardır.

Bu çerçevede, AET'de bitkisel yağların hangi rejime bağlı olduğu sorunu ortaya çıkmaktadır. Zira, genel olarak değerlendirildiğinde, bir tarım ürününden kaynaklanan, ancak bir sanayi işlemine tabi tutulmuş bu tür ürünlerin iki olasılık karşısında bulunduğu görülmektedir. Bir olasılık, bu tür ürünlerin sanayi ürünü olarak kabul edilmesi iken, öteki olasılık bunları tarım ürünleri rejimine bağlı tutmaktır. AET çerçevesinde, Roma Andlaşmasının 38. madde 1. fıkrasına göre, tarım ürünleriyle "doğrudan doğruya ilişkili olan ilk işleme aşamasındaki ürünler"de tarım ürünü olarak kabul edilmektedir. Nitekim, anılan maddenin 2. fıkrasında atıf yapılan Roma Andlaşmasının 2 sayılı ekinde bitkisel yağların tarım ürünleri rejimine bağlı olduğu açıkça bildirilmektedir. Böylece gerek sıvı ya da katı durumunda bulunan sabitleştirilmiş bitkisel yağlar, gerek hidrojene edilmiş ya da başka yöntemlerle katılaştırılmış bitkisel yağlar gerekse margarinler tarım ürünleri rejimine girmektedir (Bkz. Ek 2, No. 15 ve özellikle 15.07, 15.12 ve 15.13).

* Bu yazı 9 Ocak 1987 tarihinde Trakya Üniversitesi ve Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneğince Tekirdağ'da düzenlenen Bitkisel Yağ sempozyumunda yapılan konuşmadan geliştirilmiştir.

Durum böyle olunca, AET'de bitkisel yağlara ilişkin düzenlemeleri inceleyebilmek için önceden bağlı oldukları genel rejimi, AET tarım ürünleri rejimini, bilmek gerekmektedir. Ancak AET'nin ortak tarım rejimi ortaya çıktıktan sonra bitkisel yağlara ilişkin özel düzenlemelerin incelenmesi ve bu rejimin Türk bitkisel yağları bakımından etkilerinin ele alınması uygun olacaktır.

I. BÖLÜM: AET ORTAK TARIM REJİMİ

AET'yi kuran Roma andlaşmasının tarım ürünleri konusundaki hükümlerini şöyle özetlemek mümkündür:

i) En başta, AET'de tarım ürünleri konusunda bir ortak politikanın saptanması ve sürdürülmesi öngörülmektedir (And. mad. 3/d).

ii) Bu ortak tarım politikası üye devletlerce kademeli olarak gerçekleştirilecektir (And. mad. 38/4 ve mad. 40/1).

iii) Anılan ortak tarım politikasının başlıca amaçları ise şöyle belirlenmiştir: a) tarımda verimliliğin artırılması; b) tarım sektöründe çalışanların yaşam düzeyinin yükseltilmesi; c) tarım ürünleri piyasasında istikrar sağlamak; d) tarım ürünlerinin bulunmasını güvence altına almak; e) tarım ürünlerini uygun fiyatla tüketiciye ulaştırabilmek (And. mad. 39/1).

Roma Andlaşmasının anılan bu hükümleri çerçevesinde bir ortak tarım politikası oluşturulması çabalarının başlangıcı 3-12 Temmuz 1958 tarihli Stresa Konferansına kadar varmaktadır (Konferansla ilgili bilgi için bkz. R.Aktan, Müşterek Pazar Karşısında Türkiye Ziraati, Ankara, SBF yayını, 1960, s.28-31). Stresa Konferansında üye devletlerin kabul ettiği ilkeler üzerinde kurulu bir ortak tarım politikası oluşturulması Konseyin Aralık 1961 – Ocak 1962 dönemi çalışmaları ile ilk düzenlemesine kavuşmuştur (Bkz. J. Mégret, Le droit de la Communauté économique européenne: Vol.2-Agriculture, Bruxelles, Ed. de l' Université de Bruxelles, 1973, s.52). Daha sonra üye devletler ortak tarım rejimini 1964-1972 yılları arasında kademeli olarak geliştirmişlerdir (DPT, Avrupa Ekonomik Topluluğu Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, DPT Yayını, 1983, s.9)

Ancak oluşturulan bu ortak tarım rejimi daha 1969 yılında "Mansholt Planı" ile tartışılmaya başlanmış olup, son olarak özellikle Yunanistan, İspanya ve Portekiz'in Topluluğa katılmalarından etkilenmeleri sonucu, 1985 yılında Komisyon'un yeni bir ortak tarım politikası önerisinin konusunu oluşturmuştur (Örneğin bkz. P. Maillet "Quelle politique agricole pour demain?", Revue du Marché Commun, Septembre-October 1985, No.290, s.470-479). Başka bir deyişle, aşağıda ana çizgilerini vereceğimiz bu ortak tarım rejimi de bugün birtakım değişikliklere gebe olup, Türkiye'nin AET'ye tam üyeliği söz konusu olduğu tarihlerde daha değişik bir düzenleme sergileyebilecektir.

TÜRKİYE'NİN AVRUPA TOPLULUĞU İLE BÜTÜNLEŞMESİ KARŞISINDA BİTKİSEL YAĞLARIN DURUMU VE İHRACAT SORUNU

AET'nin ortak tarım rejiminin uygulanmasında başvurulan temel yöntem birçok ürün grubu ile ilgili olarak ortak piyasa düzenlerinin kurulması olmaktadır. Üye devletler arasında belirli bir ürünle ya da ürün gurubuyla ilgili olarak tek bir piyasa düzeni kurulmasında benimsenen ilk ilke bu ürünün üye devletlerde serbestçe dolaşımı olmaktadır. Bu da anılan ürünün ticaretinde ilke olarak her türlü Topluluk içi gümrük, vergi ve resimin kalkmasını, miktar kısıtlamaları ve benzeri önlemlerin koyulmamasını gerektirdiği gibi, ayrıca her türlü rekabeti bozucu nitelikteki önlemi de (örneğin sübvansiyon) yasaklamaktadır. Yine, ortak piyasa düzeninin bir başka ilkesi de Topluluk dışı devletlerden aynı ürünlerin ticaretinin ortak kurallara göre düzenlenmesi olmaktadır. Bütün bunların yanında ayrıca ürünlere göre değişen fiyat politikasının uygulandığı görülmektedir.

AET'nin ortak tarım politikasını yürütmeye başvurduğu bir başka yöntem, kimi tarım ürünlerinin üretimine Avrupa Tarımsal Garanti ve Yönelim Fonu adını taşıyan bir ortak tarım fonu aracılığıyla yardımlarda bulunmaktır: i) ortak piyasa düzenlerinin gereği olarak yapılan destekleme yardımları; ii) kimi ürünlere ya da devletlere ilişkin olarak tarımsal yapının değiştirilmesine yardımcı olmak üzere yapılan yapı değişikliği yardımları.

AET'nin ortak tarım politikasını yürütmek amacıyla başvurduğu üçüncü yöntem, üye devletlerin tarım ürünlerine ilişkin ulusal mevzuatların uyumunu sağlamak olmaktadır. Böylece, uygulamada özellikle tam rekabetin sağlanması için gerekli olan ulusal yardım ve sübvansiyonların ortadan kaldırılması konusunda üye devletlerin ulusal mevzuatlarının yeknesak duruma getirilmesini örnek olarak gösterebiliriz.

II. BÖLÜM: Bitkisel yağlara ilişkin AET ortak rejimi

Yukarıda belirtilen genel ortak tarım politikası kurallarına ve yöntemlerine uygun olarak AET'nin bitkisel yağlar konusunu bir piyasa düzenlemesine tabi tuttuğu görülmektedir. AET bunu bütün yağlı maddelere ilişkin olarak (süt ürünü yağlar hariç) Konseyin 22 Eylül 1966 gün ve 136/66 sayılı yönetmeliği ile gerçekleştirmiştir. Anılan yönetmeliğin 1. madde 2. fıkrası, kurulan bu piyasa düzenlemesinin yağlı tohumlar ve meyvalar yanında, sabitleştirilmiş sıvı ya da katı, ham, saf ya da rafine bitkisel yağlarla ham, saf ya da rafine zeytin yağına da uygulanacağını açıkça öngörmektedir (Metin için bkz. Journal Officiel des Communautés Européennes, 30 septembre 1966, no. 172, s.3025 vd.).

Bitkisel yağlar konusunda kurulan bu ortak piyasa düzenini etkileyen temel ekonomik ve sosyal etkenleri şöyle sıralamak mümkündür: i) genel olarak bakıldığında bitkisel yağlar konusunda AET devletleri zayıf bir üretime ve üretimin çok üstünde bir tüketime sahiptirler; bu da genelde ihracatta engelleri ortadan kaldıran bir rejimin benimsenmesini gerektirmektedir. ii) Buna karşılık, AET devletlerinin zeytin yağı

üretimi genellikle tüketiminden daha fazladır. Dolayısıyla, AET'nin ortak tarım politikası ilkeleri çerçevesinde zeytin yağı konusunda üreticiye koruyucu birtakım ek önlemlerin alınması gerekliliği doğmaktadır. Nitekim belirtilen bu veriler karşısında AET organları zeytinyağı ile öteki bitkisel yağların bağlı olacakları ortak piyasa düzenlerinin kimi kurallarını değişik tutmuşlardır. Ancak, öteki bitkisel yağlar arasında da bugün için kolza ve ayçiçek yağları ile bunların dışında kalan bitkisel yağların rejimi değişik düzenlenmiştir. Son derece ayrıntılı kuralların konusunu oluşturan bu yağlı maddeler ortak rejiminde AET'nin müdahalelerinin ölçüsünü göstermek için, 1966'dan 1986 yılı başına kadar bu konuda çıkarılan AET yönetmelikleri ve kararlarının yalnızca adlarının bulunduğu bir listenin 140 kitap sayfası tuttuğunu bildirmek yeterli olsa gerek (Bkz. Commission des Communautés européennes, Recueil des actes agricoles. Tome IX/1: Matière grasses (1), Luxembourg, 1986, s.4-144).

Bu çerçevede en korumacı rejimi oluşturan zeytin yağı ile ilgili olarak kabul edilen rejime göre, Topluluk için alım satım için dört değişik fiyatın önceden saptanması yoluna gidilmektedir. Bu fiyatlar şunlardır: i) üretici gösterge fiyatı; ii) piyasa gösterge fiyatı; iii) ortak destekleme fiyatı; iv) zeytin yağı "eşik" fiyatı (Yön.mad.4). Üretici gösterge fiyatı zeytin üretimini uygun ölçülerde tutmak amacıyla saptanan piyasa fiyatının üstünde bir fiyattır (Yön. mad. 6) . Piyasa gösterge fiyatı öteki yağlar da göz önünde tutularak saptanan ve normal koşullarda serbest piyasanın oluşturacağı zannedilen fiyattır (Yön. mad. 7). Destekleme fiyatı ise AET'nin yetkili kıldığı organların üreticiden mallarını almayı yükümlendiği sabit fiyat olup, üretim gösterge fiyatından üretici yardımı ile genellikle taşıma masraflarının çıkarılması ile elde edilen bir fiyattır. (Yön. mad. 8). "Eşik" fiyat ise ithal edilen zeytin yağının piyasa gösterge fiyatını geçmeden satılabilmesi amacıyla koyulan bir fiyatı oluşturmaktadır (Yön. mad.9). Bu fiyatlar bütün Topluluk ülkeleri için aynı ve tek olup, üretim sezonunun açılmasından önce saptanmakta ve ilan edilmektedir. Bu fiyatlar Komisyonunun önerisi üzerine Avrupa Parlamentosuna danışıldıktan sonra Konsey tarafından saptanmaktadır. Bugünkü koşullarda saptanan üretici gösterge fiyatı piyasa gösterge fiyatından yüksek olduğundan aradaki farkı kapatmak üzere üreticiye bir yardım verme yoluna gidilmektedir. Bu üretici yardımı her yıl 1 ağustostan önce olmak üzere bütün Topluluk için Konsey tarafından tek bir miktar olarak saptanmaktadır. Üretici yardımı, yılda en az 100 kilo zeytin yağı üretebilecek kadar zeytin üreten üreticilere üretimleri oranında, öteki zeytin üreticilerine ise sahip oldukları ağaç sayısı ve yağ potansiyeli oranında verilmektedir (Yön. mad. 5/2). Bundan başka, eğer üretici gösterge fiyatı üretici yardımı çıkarıldıktan sonra zeytin yağı piyasa gösterge fiyatından yüksekse o zaman bir tüketim yardımı yapılması öngörülmektedir (Yön. mad. 11). Bu tüketici yardımı, ya doğrudan bu yardımı talep eden zeytin yağı işletmelerine, ya da bu tür işletmeleri temsil eden meslek kuruluşları aracılığıyla dolaylı yoldan bu işletmelere yapılabilir (Yön. mad. 11/2-4).

TÜRKİYE'NİN AVRUPA TOPLULUĞU İLE BÜTÜNLEŞMESİ KARŞISINDA BİTKİSEL YAĞLARIN DURUMU VE İHRACAT SORUNU

AET dışı ülkelerle zeytinyağı alım-satımına gelince, AET 'ye giren yabancı kaynaklı zeytini ve zeytinyağını denetlemek amacıyla bir ithalat belgesi ile satılan zeytin yağını denetlemek için bir ihracat belgesi düzeninin kabul edildiği görülmektedir. (Yön. mad. 19). İthal edilen zeytinyağından birtakım koşullara göre değişen belirli bir miktar prim alınmaktadır (Yön. mad. 14-17). Buna karşılık, dünya piyasasının daha ucuz olması durumunda AET'den zeytinyağı ihracında belirli bir miktar ihracat iadesinde bulunulabileceği öngörülmektedir. (Yön. mad. 20). Böyle bir iadeyle ilgili kararı ve koşullarını Komisyon'un önerisi üzerine Konsey saptamaktadır. Öte yandan, zeytinyağı ithal ya da ihracının AET'nin ortak tarım politikası amaçlarına aykırı önemli dengesizlikler yaratması durumunda Konseyin belirleyeceği koşulları çerçevesinde ilgili AET üye devletinin gerekli geçici önlemleri almaya ve dolayısıyla kimi kurallara uymamaya hakkı vardır (Yön. mad. 20 ter).

Kolza ve ayçiçek yağı ile ilgili olarak kabul edilen göreceli (nispi) korumalı ortak rejime gelince, Topluluk içinde bu yağlı tohumların alım-satımında uygulanmak üzere burada iki fiyat saptamasına gidilmektedir: i) üretici gösterge fiyatı; ii) destekleme alımı yapacak organların uygulanacağı sabit destekleme fiyatı (Yön. mad. 22). Üretici gösterge fiyatı yağlı tohum üreticisinin eline geçmesi gereken miktarı belirtir. Destekleme alım fiyatı bu ürünlerin AET'de satılacakları asgari fiyatı belirlemektedir. Bu fiyatlar da bütün AET ülkeleri için tek fiyat olup, üretim sezonunun açılmasından önce, en geç 1 ağustos kadar, saptanmak zorundadır. Anılan bu yağlı tohumların fiyatının da, dünya piyasalarından yüksek fiyata sahip olmaları durumunda, ilgili üreticilere yardım yapma yoluna gidilmesi öngörülmektedir. (Yön. mad. 27). Yine, AET'de anılan yağlı tohumlar fiyatının dünya piyasasından yüksek olması durumunda AET içinde üretilen bu yağlı tohumların ihracı durumunda bir ihracat iadesi ödemesi öngörülmektedir (Yön. mad. 28).

Bu belirtilen türlerin dışında kalan bitkisel yağlar için ise genel yağlı maddeler rejimi uygulanmaktadır. Bu çerçevede de ilgili ürünlerin ve yağların herhangi bir fiyat belirlemesine bağlı olmadan Topluluk içinde serbest dolaşımı kabul edilmektedir. Böylece her türlü gümrük vergisi ve miktar kısıtlaması ilke olarak yasaktır. AET dışı ülkelerle alım-satımında da, ilke olarak, gümrük vergisi benzeri vergiler ile miktar kısıtlamaları yasaklanmaktadır (Yön. mad.3/10). Ancak, ihracatta ortak bir gümrük tarifesi uygulanması kabul edilmektedir (Yön. mad. 2/1). Nihayet, rekabeti bozacak her türlü devlet yardımı ilke olarak yasaklanmıştır (Yön. mad. 32).

SONUÇ: Türkiye'ye etkileri

Yukarıda ana çizgileriyle belirtilen AET bitkisel yağlar rejimi Türkiye'nin AET'ye katılması ile bizde de uygulanması gereken kuralları oluşturacaktır. Böylece, gerek yağlı tohumların üretimi ve pazarlanması gerekse bitkisel yağların üretimi ve iç ve dış alım ve satımı bu kurallara uygun olarak yürütülmek zorunda kalacaktır.

Bu mekanizmadan anlaşılacağı gibi, Türkiye'nin AET ile bütünleşmesinin en olağan sonuçlarından biri, gerek üretim ve alım satımda uygulanacak kuralların saptanması, gerekse her yıl yağlı tohumlar ve bazen de zeytinyağda olduğu gibi, bitkisel yağların fiyatlarının saptanması, bundan böyle AET organlarıncı gerçekleştirilecektir. Dolayısıyla, sorunlarını anlatmak ve hatta baskı gurubu olarak etkilemek amacıyla yağlı tohumlar üreticilerimizin ve sanayicilerimizin muhatabı AET organları olacaktır. Bu çerçevede ilgili üretici kooperatiflerimiz ile sanayicilerimizin AET'deki mekanizmayı bir an önce ayrıntılarıyla öğrenecekleri ve izleyecekleri bir örgütlenmeyi gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Bu açıdan gözden kaçırmamaları gereken bir gerçek de, Türk üretici ve sanayicilerinin AET organlarını etkilemede ve baskı gurubu oluşturmada ÜNİLEVER vb. gibi Avrupa kaynaklı çok-uluslu birkaç dev firma ile boy ölçüşmeleri gerekeceğidir.

Türk sanayiciler bakımından altı çizilmesi gereken bir başka nokta, AET'de bitkisel yağlar konusunda oluşturulan istikrarlı ve tam rekabeti benimseyen düzen içinde Türk firmalarının başarılı olabilmesi için verimi yüksek ve maliyeti düşük tutan bir işletmecilik gerçekleştirmeleri gerekmektedir (Bkz. DPT, agy., s.22). Bu da üretimden pazarlamaya kadar her türlü bilimsel yöntemin benimsenmesini ve yapının modernleştirilmesini gerektirmektedir.

Bitkisel yağlar konusunu salt AET'ye ihracat olanaklarımız açısından değerlendirirsek, AET ülkelerinin bitkisel yağ üretimi, açısından kendilerine yeterlilikleri çok düşüktür. En son bilinen rakamlara baktığımız zaman, İspanya ve Portekiz'in AET'ye tam üye olmalarından önce, 1982-1983 yıllarında AET'nin bitkisel yağ konusunda kendi kendine yeterliliği % 45 olarak belirlenmiştir (Bkz. P. Maillot, "Contradictions, problèmes et perspectives de l'agriculture européenne et de la politique agricole commune", Revue du Marché Commun, no. 294, Février 1986, s.59, tableau 2). Yeni katılmalarla bu tablo biraz değişse bile, AET'nin bu konuda kendi kendine yeterliliği üretiminin tüketimini % 50 civarında karşılaması biçiminde gerçekleşecek demektir. Bu da AET'nin bitkisel yağların satımı bakımından ne kadar büyük bir pazar olduğunu göstermektedir. Demek ki, Türkiye bakımından ilke olarak büyük bir bitkisel yağ pazarının ele geçirilmesi olanağı vardır. Ancak, bugün için en temel sorunumuz bu açıdan Türkiye'nin de yeterli yağlı tohumu üretememesi ve bizim dışarıdan yağlı tohum ve daha çok da ham bitkisel yağ ithal etmek zorunda kalmamız olmaktadır.

Son olarak vurgulamakta yarar gördüğüm bir başka nokta da sanayicilerimize yöneliktir. AET düzeni ilke olarak 4 konuda serbest dolaşım öngörmektedir: i) malların serbest dolaşımı; ii) hizmetlerin serbest dolaşımı; iii) iş gücünün serbest dolaşımı; iv) sermayenin serbest dolaşımı. Bu son serbest dolaşım ilkesi çerçevesinde, AET'ye tam üye olunduğu zaman eğer birgün Türkiye'de yağlı tohumların ve bitkisel yağların üretimi en kârlı ve uygun yol olacaksa, bütün AET dev firmalarının Türkiye'de yatırım yapmaları serbest olacaktır. Dolayısıyla, sanayicilerimizin her türlü rekabete hazırlıklı olmaları gerekmektedir.

KOOPERATİFÇİLİK EĞİTİMİ

Prof. Dr. Ayhan TAN
Gazi Üniversitesi İktisadi ve
İdari Bilimler Fakültesi Öğretim
Üyesi

GİRİŞ

Bilimsel ve teknolojik değişimin doğrultusunda eğitimin ilk amacı, toplumsal refahın sağlanmasıdır. Ekonomik kalkınmada etkili bir araç olarak kabul edilen kooperatifçilik eğitiminin genel eğitiminden soyutlanmaması gerekmektedir. Genel eğitimde olduğu gibi, değişikliklere ve yeniliklere açık bir kooperatifçilik eğitiminde de yaygın ve örgün eğitim söz konusudur.

EĞİTİMİN GEREKLİLİĞİ

Kooperatifçilikle eğitimin özdeş olduğunu Uluslararası kooperatifçilik alyanının şu görüşleri doğrulamaktadır. "Kooperatifçilik, eğitim çalışmasına dayalı bir ekonomik harektir."

Eğitimsiz bir kooperatifçilik, bu örgütlerin faaliyetleri açısından da düşünülemez, kooperatifler en mükemmel yasal çerçeveye de oturtulsa, eğitim aksadığı, ihmal edildiği sürece, bu örgütler kendilerinden beklenen sosyo-ekonomik gelişmeyi sağlayamazlar.

Sosyo-ekonomik kalkınma da kendilerinden büyük katkılar beklediğimiz kooperatif hareketinin teşvik edilmesi ve geliştirilmesi gerekmektedir. Bu gelişme halkın arzu ve iradelerine paralel olarak gerçekleştirilmelidir. Bu hareketin gelişmesinde de gözönünde tutulacak en önemli nokta, kooperatifçiliğin, gerçek anlamını anlatma yolunun ancak eğitim ile yerine getirilebileceğidir. Eğitimle kooperatif düşüncesi topluma benimsetilebilir, devamlılık sağlanarak kooperatifçilik olgusu hızlandırılarak rayına oturtulabilir. Böylece başarılı bir çalışma ortamı yaratılmış olur. Şu gerçeği açık bir şekilde ortaya koymak gerekmektedir. Kooperatifin özelliğini eğitim kadar belirleyecek ve geliştirecek başka bir etken henüz ortaya konulamamıştır.

Önemini kısaca vurgulamaya çalıştığımız kooperatifçilik eğitimi sorununa yay-

gın ve örgün eğitimle çözüm getirebileceğini bir kez daha altını çizerek vurguluyoruz.

A – YAYGIN EĞİTİM

Yaygın eğitim, kooperatifde çalışanlar için "Hizmet içi", tüm toplum için "Hizmet Dışı" olarak adlandırılabilir. Ancak bu iki şıkkı birbirinden soyutlayarak ayırmak mümkün değildir. Bu tür eğitimde amaç konferanslar, seminerler, kurslar yoluyla ve her türlü iletişim araç ve gereçlerden yararlanarak kooperatif örgütlerde çalışanların verimliliklerini artırılmasına çalışır. Ayrıca toplumda kooperatifçilik olgusu geliştirilmeye çalıştırılır. Halkı kooperatif kurmaya özendirmenin yolları gösterilir.

Yaygın eğitimin amaçlarını kısaca tekrar maddeler halinde özetlersek:

1) Halkın, kooperatif ortaklarının, kooperatifte çalışan memur, işçi, usta, uzman ve yöneticilerinin kooperatifçilik açısından temel eğitimini sağlamak bilgi ve becerilerini artırmak, başarılı bir kooperatif faaliyetlerini ortaya konmasını ve devam etmesini sağlayacak ortamı yaratmak.

2) Kooperatif liderlerini yetiştirmek,

3) Her türlü aydınlatma ve haberleşme araç ve gereçlerinden yararlanarak kamu oluşturmaktır.

Yaygın eğitimin belirtilen amaçlarına erişebilmesi için bazı ilkeler doğrultusunda yapılması gereklidir. Bu ilkeler.

1) Halkın, ortakların, gerçek problemlerine yönelik ve çözüm getirici olmalıdır.

2) Gereğinde boş zamanları değerlendirici nitelik taşımalıdır.

3) Her düzeydeki kooperatif ortak ve işyerlerini kapsamalıdır.

4) Yararlı olma yanında, karşılıklı dayanışmaya ve yardımlaşmaya, sevgi ve saygıya önem verici, ilişkileri iyileştirici bir ortam yaratmalıdır.

5) Çalışmalara gençlerin yanında kadınlar da katılmalıdır.

6) Birlikte çalışma ruhunu oluşturmali ve korumalıdır.

7) Bilgi ve beceri kazandırıcı nitelikte olmalıdır.

8) Verimlilik sağlamalı ve bunun devamı sağlanmalıdır.

Yaygın Eğitimin Yöntem ve Araçları Neler Olmalıdır? Bunlar:

1) Konferanslar, seminerler ve kurslar şeklinde,

2) Göze hitap eden, film, sergi ve afişler şeklinde,

3) Eğlence, tiyatro ve korolar şeklinde,

4) Haberleşme ve aydınlanma aralarında yararlanılarak kamu oyu oluşturulması şeklinde olabilir.

Kooperatifçilik yaygın eğitimi kendi başına uygulanırken örgün eğitim kurumlarında bulunanların da bu eğitimden etkileneceği doğaldır. Yaygın eğitim, hizmet içi ve hizmet dışı olarak ikiye ayrılır.

KOOPERATİFÇİLİK EĞİTİMİ

1) Hizmet içi eğitim:

Kooperatif örgütlerin elemanlarının faaliyetleri sırasında, iş içinde eğitilmelidirler.

2) Hizmet dışı eğitim:

Halkın kooperatifler hakkındaki düşüncelerini olgunlaştırarak, kooperatif kurmaya yönlendirilmesini içeren eğitimidir.

Hizmet dışı eğitimden kooperatif örgütlerinde çalışanların etkilenmeyeceği söylenemez.

Bu iki tür eğitimin yöntemlerine değinmeden önce bir noktayı önemle vurgulamakta yarar vardır. Eğitimin kimler tarafından nasıl yapılacağı konusu belirli, açık bir şekilde ortaya konmalıdır. Eğitimi verecek bu kişilerin doğru seçilmesi ve iyi eğitilmesi gerekmektedir. Bu kişilerin ehil olmaları sözkonusu olurken, başarılı olmayan bir konferansçı, bir öğretmen, kooperatifçilik eğitiminde bekleneni vermekten çok uzak olacaktır.

Hizmet içi eğitim yöntemleri:

1) Başlatma Kursları:

a) Kooperatif meslek okulları bulunmadığı durumlarda, 6 aya kadar varan, göreve yeni alınanların yetiştirilmesini içeren bir eğitim,

b) Meslek okulları bulunduğu hallerde 10–15 gün süreli, ilk girişte göreve alıştırmayı içeren bir eğitim.

2) Yetiştirme Kursları:

Kooperatif memurlarının halkla ilişkilerinde beceri kazanmasını hedefleyen eğitim,

3) Yönetici personel kursları:

1–3 ay süreli olacak şekilde düzenlenen, alt düzeydeki başarılı kooperatifçileri daha yukarı düzeydeki görevlere hazırlama, becerisini artırma eğitimi. Kursun türüne göre yönetici, muhasebeci, işletmesi şeklinde sertifika verilmesini içerir.

4) Bilgi Tazeleme Kursları:

Tecrübeli yüksek düzeydeki görevlilerin, bilgilerini tazeleme ve yeni bilgilerden haberdar olmalarını sağlama eğitim.

Hizmet Dışı Eğitim Yöntemleri:

1) Yetişkinlerin Eğitimi:

Eğlence düzenleyerek, tiyatro ve korolardan yararlanarak yetişkinleri daha olanaklı bir yaşam düzeyine kavuşturmak ve topluma iyi hizmet edebilmek inancını vermek için yapılan eğitim. Bu tür eğitimde öğretmen ve sendikal kuruluşlarla işbirliği yapılabilir. Hatta vaazlara ve imamlara da büyük görevler düşmektedir.

2) Liderlerin Eğitimi:

Öğretmen, imam, muhtar ve lider görünümünde olan kişilerin kooperatifçilik konusunda yetiştirilmesi eğitimi.

3) Daha yukarı düzeyde kooperatifçilik konusunda, münazara, sempozyum ve

açık oturum gibi grup çalışmaları yapılarak kamunun oluşturulması çalışmaları.

4) Orduda Eğitim:

Bu eğitimde amaç, erleri kooperatif konusunda aydınlatmak.

5) Halk Eğitim Başkan ve müdürlerinin kooperatifçilik konusunda aydınlanması eğitim.

6) Sendikal kuruluşlarla işbirliği:

Gerek sendikal yöneticiler, gerekse işçilerin bu konuda eğitilmesi,

7) Aydınlatma ve haberleşme araçlarından yararlanma:

Bu konuda tüm basın, TRT, sinemalar sözkonusudur.

Yaygın eğitim, kooperatif organizasyonlar, Milli Eğitim ve Tarım ve Köyişleri Bakanlığı gibi kuruluşların işbirliği ile yapılmalıdır.

B) ÖRGÜN EĞİTİM

Bu tür eğitimde amaç;

1) Genel örgün eğitim kurullarında, (İlkokuldan üniversite düzeyine kadar) kooperatif kavramını yerleştirmek ve kooperatifçilik kültürünü geliştirmek,

2) Orta dereceli meslek okullarında, öğrencilerin gereğinde kooperatif kuruluşlara önderlik ve rehberlik yapabilecek nitelikte yetişmelerini sağlamak.

3) Orta ve yüksek düzeyde kooperatifçilik meslek okulları açmak ve bu okullarda, kooperatifler için gerekli yönetici, muhasebeci, işletmeci uzman yetiştirmektir. Örgün eğitimin başarılı olabilmesi içinde bazı ilkelerin saptanması gerekmektedir.

Bu ilkeler:

1) Kooperatifçiliğin faydalarını ve felsefesini içeren nitelik taşımalıdır.

2) Kooperatifçiliğin sosyal ve ekonomik anlamını kavratmalıdır.

3) Her düzeyde görev alacak elemanların, yeterli nicelik ve nitelikte olmalarını temin edici olmalıdır.

4) Elemanların, teorik ve uygulamalı derslerde yetişmesini sağlamalıdır.

Örgün eğitimin bu yolda başarılı olabilmesi için tüm yöntem ve araçlardan yararlanılarak öğretimin teorik ve uygulamalı olması sağlanmalı, her düzeydeki örgün eğitim kurumundaki elemanların, kooperatifçilik konusunda istenilen nitelikte yetişmeleri sağlanmalıdır.

Ülke kalkınmasında kooperatifleri etkili bir araç olarak benimseyen ülkelerde, örgün eğitim kurumlarında yeterli nitelikte kooperatifçilik öğretimi yapıldığı, kooperatifçilik meslek okullarının ve kolejlerinin bulunduğu görülmektedir.

Ülkemizde de kooperatif örgütlerin kalkınmada etkin bir araç olarak kullanılması gözden uzak tutulmamalıdır. Örgün eğitim kurumlarımızda bu konunun uygun bir şekilde ele alınması ve kooperatifçilik meslek okullarının açılması gerekmektedir. Halen ülkemizdeki konuyla ilgili örgün eğitim kurumları ve dersleri tablo I, II, III ve IV de görülmektedir.

KOOPERATİFÇİLİK EĞİTİMİ

Örgün eğitim kurumlarında nasıl bir planlama olmalıdır?

1) Genel örgün eğitim kurumlarında kooperatifçilik eğitimi:

Her düzeydeki okullarda, düzeylerine uygun kooperatifçilik dersi konulmalıdır.

1) İlkokullarda:

a) Üçüncü sınıflarda hayat bilgisi

b) Dördüncü ve beşinci sınıflarda bağımsız bir ders veya sosyal bilgiler dersleri arasında yer alacak şekilde kooperatifçilik bilgisi verilmelidir.

2) Orta düzeyli okullarda:

a) Ortaokullarda Ticaret Dersi kapsamında

b) Liselerde bağımsız ders olarak kooperatifçilik verilmelidir.

c) Orta düzeyli meslek okullarında: Öğretmen, imam hatip ve teknik tarım okullarında ders saati adedi ve konular yönüyle kapsamlı kooperatifçilik dersleri konulmalı, uygulama sağlanmalıdır.

3) Yüksek okullar düzeyinde:

a) Özellikle öğretmen yetiştiren meslek okullarında kooperatifçilik dersi ağırlıklı konulmalıdır.

b) Üniversitelerde, özellikle yönetici (Kaymakam, Vali yetiştiren Siyasal Bilimler Fakültelerinde, Hukuk Fakültelerinde, Ziraat Fakülteleri, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültelerinde kooperatifçilik konusunu kapsamlı içeren derslerin konulması ve YÖK yasasında bu konuya daha açık ve belirgin yön verilmesi.

c) İktisadi ve İdari Bilimler Fakültelerinde Kooperatifçilik ana bilim (İşletme bölümünde) dalının diğer bilim dalları gibi daha çok önemsenmesi ve hatta kooperatifçilik Araştırma enstitüsü kurulması sağlanmalıdır.

II. 1.) Özel Kooperatifçilik Meslek Okulları:

Kooperatiflerde istihdam edilecek elemanların yetişmesini sağlayacak şekilde orta düzeyli okullar açılabilir. Bu okul öğrencilerine (en az bir yıl) yaz tatillerinde staj yaptırılmalıdır.

2) Yüksek dereceli kooperatifçilik enstitüleri. 2-4 yıl süreli kooperatifçilik meslek okulları açılmalıdır. Buradan yetişecek elemanlar her düzeydeki örgütlerin uzmanlık isteyen konularında istihdam edilecek şekilde yetiştirilmelidir. Bu öğrencilerin dış ülkeler tecrübelerini görme ve staj yapma olanakları sağlanmalıdır. Bu tür okulların nerede olacağı, ne zaman açılacağı ve sayısı ülke gerçeklerine ve diğer koşullarla eşgüdümlü bir şekilde araştırılıp planlanmalıdır.

Kooperatifçilik eğitiminde konular neler olmalıdır?

Bunlar:

1) Kooperatif kavramının açıklanması, kavramın geliştirilmesi ve kooperatif felsefesinin oluşturulması,

2) Kooperatif hareketin doğuşu ve nedenleri (Gerek Türkiye gerekse diğer ülkelerde),

- 3) Kooperatif türleri ve ilkeleri,
- 4) Kooperatifçilik yasası,
- 5) Kooperatif eğitimi ve önemi,
- 6) Kooperatiflerde finansman,
- 7) Kooperatiflerde muhasebe,
- 8) Kooperatiflerin ülke kalkınmasında yeri ve önemi,
- 9) Kooperatifler ve diğer özel ve kamu kuruluşları,
- 10) Kooperatiflerde örgütlenme ve sorunları,
- 11) Kooperatifler arası işbirliğinin önemi,
- 12) Araştırma yöntemleri,
- 13) Kooperatiflerde staj olanaklarını sağlanması olmalıdır.

SONUÇ:

Her yönüyle bu derece önem taşıyan kooperatif örgütler, eğitimleriyle birlikte düşünülmediği sürece başarılı bir çalışma ortaya koyamazlar. Kooperatif olgusunun temeli eğitime dayalı bir ekonomik faaliyet olarak kabul edilince, sayıları gün geçtikçe artan kooperatif kuruluşları eğitime dönük çalışmalarla iyileştirmek verimli sonuçlar alabilecek duruma getirmelidir.

Yaygın eğitim faal kooperatiflerin ortaklarını ve çalışmalarını iş içinde eğitmeyi, halk yığınlarının kooperatif kurmaya özendirilmelerini içerirken; örgün eğitim, her kademedeki örgün eğitim kurumlarına, kooperatifçilik dersi konulmasını bugünkü dar, yetersiz sınırlarından çıkarılarak gerçek kişiliğine getirilmesi gerekmektedir. Orta ve yüksek düzeydeki meslek okullarında kooperatifçilik konusunun ağırlık kazanmasını orta ve yüksek düzeyde kooperatifçilik meslek okullarının bu konuda gerçek raylarına oturacak şekilde biçimlendirilmeleri gerekmektedir.

Kooperatifçilik eğitiminin yaygın ve örgün eğitim düzeyinde örgütlenmesi; işbirliği içinde, bir kuruluşun koordinatörlüğünde yürütülmesi gerekmektedir.

TABLO - I
LİSANS EĞİTİMİ YAPAN ÖĞRETİM KURUMLARINDA KOOP. DERSİ

ÜNİVERSİTE ADI	FAKÜLTE/YÜKSEK- OKUL ADI	BÖLÜMÜ	YIL (SÜRE)	DERSİN ADI	SÖMESTRE	MECBURİ/ SE
Akdeniz Üni. ANTALYA	Turizm İşl. Yük. Ok.	-	4 yıllık	Turizm Kooperatif	1. Sömestire	M
Anadolu Üni. ESKİŞEHİR	İk. ve İd. Bil. Fak.	İktisat	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestire	M
Ankara Üniversitesi	Siy. Bilg. Fak.	Çalışma ekonomisi.	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestire	1 M
Atatürk Üniv. ERZURUM	Ziraat Fak.	Tarım Ekonomisi	4 Yıllık	Tarım Koop.	2. Sömestire	1 M-15
	İk. İd. Bil. Fak.	İşletme	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestire	M
Cumhuriyet Üniv. SİVAS	Ziraat Fak.	Tarım Ekonomisi	4 Yıllık	Tarım Koop.	1. Sömestire	M
Çukurova Üniv. ADANA	Ziraat Fak.	Tarım Ekonomisi	4 Yıllık	Tarım Koop.	1. Sömestire	M
	Mersin Turz. İşt. ve	Tarım Ekonomisi	4 Yıllık	Tarım Koop.	1. Sömestire	M
	Otel. Yük. Okulu	-	4 Yıllık	Turizm Kooperatifi	1. Sömestire	M
Dicle Üniv. DIYARBAKIR	Ş. Urfa Ziraat Fak.	Tarım Ekonomisi	4 Yıllık	Tarım Koop.	1. Sömestire	M
Dokuz Eylül Üniv. İZMİR	İk. İd. Bil. Fak.	Çal ve End. İlişk.	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1 Sömestire	M
	Aydın Turizm. İşt. ve	-	4 Yıllık	Turizm Kooperatif	1. Sömestire	M
Ege Üniv. İZMİR	Otel Yük. Okulu	Tarım Ekonomisi	4 Yıllık	Tarım Koop.	1. Sömestire	M
Erciyes Üniv. KAYSERİ	Ziraat Fak.	İktisat	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestire	S
	İk. ve İd. Bil. Fak.	-	4 Yıllık	Turizm Koop.	1. Sömestire	M
	Neveşehir Turz. İşt. ve	Uluslararası İliş.	4 Yıllık	Turizm Koop.	1. Sömestire	M
	Otel Y.O.	-	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestire	M
Gazi Ün. ANKARA	İk. İd. Bil. Fak.	İşletme	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestire	M
	Bolu İd. Bil. Y. Ok.	-	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestire	M
Hacettepe Üniv. ANKARA	İk. ve Sos. Bil. Fak.	İşletme	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestire	M
	Sos. His. Y. O.	-	4 Yıllık	Türkiye nin Top. Yap. ve Kooperatifçilik	1. Sömestire	M

İnönü Üniv.MALATYA İstanbul Üniv.	İk.İd.Bil.Fak. İktisat Fak.	- Çalışma Ek.ve End. I Ulus.İlişki.	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestre	M
Karadeniz Üniv.	İk.İd.Bil.Fak.	-	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestre	M
Marmara Üniv.	İk.İd.Bil.Fak.	-	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestre	M
19 Mayıs Üniv.SAMSUN	Ziraat Fak.	Çal.Ek.ve End.İl.	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestre	M
Selçuk Üniv.	Ziraat Fak.	-	4 Yıllık	Tarimsal Koop.	1. Sömestre	M
Trakya Üniv.	Tekirdağ Ziraat Fak.	-	4 Yıllık	Kooperatifçilik	1. Sömestre	M
Uludağ Üniv.BURSA	İk.ve İd. Bil.Fak.	Çal. Ek. ve End.İl.	4 Yıllık	Tarimsal Koop.	1. Sömestre	M
100.Yıl. Üniv.VAN	Balkesir Tur.İş.Y.O. Ziraat Fak.	-	4 Yıllık	Turizm Koop.	1. Sömestre	M
		-	4 Yıllık	Tarimsal Koop	1. Sömestre	M

NOT : Bu tablolar Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kooperatifçilik doktora öğrencisi Dursun Özemre tarafından derlenmiştir.

KOOPERATİFÇİLİK EĞİTİMİ

TABLO II
2 YILLIK ÖN LİSANS EĞİTİMİ YAPAN YÜKSEK OKULLARDA KOOP. DERSLERİ

BAĞLI BULUNDUĞU ÜNİVERSİTE	YÜKSEK OKULUN ADI	BÖLÜMÜ	YIL	DERSİN ADI	OKUTULTUĞU DÖNEM	MECBURİ /SEÇMELİ
Dokuz Eylül Üniversitesi	İzmir, Mes.Y. Okullu	Kooperatifçilik	2 Yıl	Koop.Tar.Koop. Hukuk	Herbiri birer Sömestre	M
Gazi Üniversitesi	Bolu Mes.Y. Okullu	Kooperatifçilik	2 Yıl	Koop.Tar.Koop. Huk.Koop.		M
Diğer Üniversite (18 Üniversi)	Bağlı Mes.Yük. Okull. (32 adet)	İşletme Bölümü	2 Yıl	Muhasebesi Kooperatifçilik	Sömestre 1 Sömestre	M
Diğer Üniversiteler	Bağlı Eğitim Yükse. Okul. (17 ad)	Turizm Bölümü	2 Yıl	Turizm Koop. Kooperatifçilik	1 Sömestre	M

TABLO III
LİSELER

M.E.G.ve Spor Bak.	Ticaret Liseleri Normal Liseler	—	3 Yıl	Kooperatif I-II	1 sene devamlı	M
	Koop.Eğit.	—	3 Yıl	Genel Koop	1 sene devamlı	S
	Kol.Haftada 3 saat	—	3 Yıl	Tarım Koop.	1 sene devamlı	M
T.O.ve Köy İş Bk. Kült.ve Turz.Bak.	Tarım Meslek L. Turz.Liseleri	—	4 Yıl	Turizm. Koop.	1 sene devamlı	M

TABLO IV
KOOP. İLGİLİ LİSANS ÜSTÜ PROGRAMLAR

BAGLI OLDUĞU ÜNİVERSİTE T.O'ne K'ya İtibak	YÜKSEK OKUL T'naş Meslek T.	BÖLÜMÜ	OKUTULDUĞU DÖNEM 3 Yıl	DERŞİN ADI 1 zene qeasııı	DÖNEMİN W	MECBURİ/ SEÇMELİ
Gazi Üniversitesi M.E.C'ne 2bol. B'ak.	Sosyal Bil. Ens. M'olması T'zelel. T'icariet T'zelel.	İşletme Anabilim Dali	3 Yıl 4 Dönem	Koop. Hukuku Koop. Vergi. Mev.	1 Dönem 1 Dönem W	M M M
	Kooperatifçilik T'ZETEK T'VBFO III		3 Yıl	Koop. İşletmesi Koop. Tatbikatı Koop. Muhase- besi	1 Dönem 1 Dönem 1 Dönem	M M M
	Okul (11 sq) Bağı Eğitim A'lık (33 sqel)		3 Yıl	Koop. Geliş. Egt. Koop. İşlt. Koop. Finansman Koop. Teşkilat- lanma	1 Dönem 1 Dönem 1 Dönem 1 Dönem W	M M M M M
Diğer Üniversiteler	Bağı Mes. A. Okulu		3 Yıl	Huk. Koop. Koop. Tar. Koob.	1 Dönem	M
Diğer Üniversiteler	Bağı Mes. A. Okulu		3 Yıl	Hukuk Zimmetle	W	
Diğer Üniversiteler	İşlet. Mes. A. Okulu		3 Yıl	Koop. Tar. Koob. Hukuk	Hesap. Bilgi	
			3 Yıl	Koop. Tar. Koob.	Dönem	İSEÇMELİ
			3 Yıl	Koop. Tar. Koob.	OKULUNUN	MECBURİ

3 YILLIK ÖMİ T'ZUMIZ EĞİTİMİ AYBANI AOKSEK OKULUNDA KOOP. DERŞTEBİ
T'VBFO II

YÜKSEK ÖĞRENİM KURUMLARINDA REKLAM EĞİTİMİ

YÜKSEK ÖĞRENİM KURUMLARINDA REKLAM EĞİTİMİ

Y. Doç. Dr. Sema TAPAN

Türkiye'de reklamcılık bugün 67 milyar Türk Lira'lık bir endüstriye dönüşmüştür. Reklam faaliyetlerinin yürütülmesinde rol oynayan kurumlar ve bunların eleman ihtiyaçları çeşitlidir. Reklam veren ve pazar arasında bir haberleşme süreci olan Reklam faaliyetlerindeki temel kurum reklama ayrılan kaynakların verimli kullanımının sorumluluğunu taşıyan "Reklamveren" dir. Reklam verenin çabalarını şekillendiren ve/veya kısıtlayıcı rol oynayan "Kısıtlayıcı Kurumlar" ise devlet ve rekabet olarak düşünülebilir. Reklam veren, reklam faaliyetlerinin yürütülmesinde bazı "Yardımcı Kurumlar"ın servislerine muhtaçtır: Reklam Ajansı, Medya ve Araştırma Kurumları, Reklamveren tarafından başlatılan, yardımcı kurumların işbirliği ve katkısı ile yürütülen ve maliyeti yüksek olan bu haberleşme sürecinin amacı tüketiciye bilgi vermek ve satın almaya ikna etmektir. Reklamveren veya yardımcı kurumlardan herhangi birinde icra edilecek reklamcılık mesleği, planlama, veri toplama, bilgi ve beceri gerektiren maddi ve manevi açıdan doyurucu bir meslektir. Bu mesleği icra etmek için birey hangi bilgi ve becerilerle donatılmış olmalıdır, reklam eğitimi ne sağlamalıdır.

Reklamveren için çalışacak olan elemanın sorumluluğu pazarlama programı bünyesinde yer alan reklam planının hazırlanması, uygulanması ve kontrol edilmesi- dir. Bu konumdaki reklam sorumlusu işletmecilik eğitimi içerisinde pazarlama ihtisası yapmış ve en az bir reklam dersi almış bir eleman olmalıdır. Reklam üretimi konusunda bilgili olması ise onu ideal bir reklam yöneticisi yapacaktır.

Medya için çalışacak olan "Reklamcı" esas itibarıyla yer ve zaman satan bir yöneticidir. Onun da pazarlama eğitimi görmüş olması, gerekli bilgi ve becerileri edinmesi için yeterlidir.

Araştırma kurumlarının eleman ihtiyaçları ise yönetici ve teknik eleman olarak gruplandırılabilir. Yönetici grubundaki elemanların pazarlama ve tercihen araştırma teknikleri konusunda eğitilmiş olması, teknik gruptaki elemanların ise pazarlama, istatistik, sayısal yöntemler ve bilgisayar konularında ihtisasları olması gereklidir.

Reklam ajanslarının ihtiyacı olan elemanlar, başlıca üç grupta düşünülebilir. Reklam kampanyasını geliştiren, ana temayı hazırlayan ve reklamı yürüten "Yaratıcı Servisler Grubu" elemanları: Bu grupta reklam yazarları, grafikerler ve rek-

lam üretiminden sorumlu diğer elemanlar yer almaktadır.

İkinci grup "Pazarlama Servisleri Grubu" olarak ele alınabilir. Ana sorumlulukları Medya ve Araştırma olan teknik elemalar, psikologlar, yöneylem araştırmacıları, bilgisayarlılar ve İstatistikçiler olabilir.

Üçüncü grup "Müşteri Servisleri Grubu" dur. Bu grupta müşteri temsilcileri yer alır ve esas sorumlulukları fırsatları değerlendirmek, yeni işler yaratmak ve mevcut işlerin başarılı bir şekilde sürdürülmesini sağlamaktır.

Yaratıcı grup elemanları öncelikle sanat ve /veya teknik eğitim görmüş olmalıdır. Ancak bu yeterli değildir. "Reklamı" anlayabilmeleri ve genel eğilimleri olan suboptimizasyonun önlenmesi için, pazarlama nosyonuna sahip olmalarını sağlamaya yetecek pazarlama bilgisi bunlara verilmelidir. Teknik eğitim gerektiren pazarlama servisleri grubundaki elemanlar için de aynı koşul geçerlidir. Müşteri servisleri grubu elemanları için ise reklamveren kurumdaki reklam yöneticisi gibi, öncelikle pazarlama ihtisası gereklidir. İlaveten bu elemanlar yaratıcılık ve reklam üretimi konusunda bilgili olmalıdır.

Türkiye'de bu pozisyonlarda görev alacak elemanları yetiştiren yüksek öğretim kurumlarının bir dökümü TABLO I'de verilmiştir. Reklam sektöründeki çeşitli pozisyonların ihtiyaçlarını karşılayacak bilim kollarında eğitim yapan yüksek öğretim kurumu sayısı oldukça fazladır (92) (Bu döküme reklam sektörü yansayan ihtiyacı katılmamıştır). Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda öngörülen yüksek öğrenimli insan gücü arzı tahminlerine göre 1989 yılında sosyal bilimler dalında 261.000, güzel sanatlar dalında ise 9.900 eleman eğitilmiş olacaktır. Bu mezunların %25'inin Reklam Sektörünün ihtiyacını karşılayabilecek nitelikte olduğunu varsayarsak eğitilmiş insan gücü eksiğinin ciddi boyutlarda olmadığı ortaya çıkar. Ancak reklamveren ve özellikle "Reklamcı", ihtiyacına uygun eleman bulamamaktan şikayetçidir. Bu durumda problemi "ihtisas eğitimi yapmış eleman eksiği" şeklinde ifade etmek daha doğru olacaktır.

Halen yüksek öğretim kurumları seviyesinde "Reklam" veya benzeri isim altında açılan ders sayısı kısıtlıdır. Bu derslerin isimleri ve ilgili okul ve programların bir listesi TABLO II 'de verilmiştir. Burada ihtisaslaşmış Reklam Eğitimi kısaca gruplandırılacaktır.

Yüksek Okullar seviyesinde Yürütülen Reklam Eğitimi: Milli Eğitim Bakanlığı Meslek Yüksek Okulları Öğrenim Programları Kataloğuna göre Reklamcılık dersi Meslek Yüksek Okullarının Pazarlama Bölümlerinde okutulmaktadır. Amaç, reklamcılığa ilişkin ve rekabet-fiyat ilişkisi konusunda öğrenciyi yüzeysel olarak bilgilendirmektir. Bu dersi gören Pazarlama Bölümü öğrencileri Reklamveren, Reklam Ajansı veya Medya kurumlarınca orta kademe idareci veya yönetici, yetenekli ise müşteri temsili konularında üst seviye yöneticisi olarak istihdam edilebilirler. Meslek Yüksek Okulları içerisinde bir istisna İngilizce eğitim yapan Boğaziçi Üniversitesi İş İdaresi Programıdır. Bu programda Pazarlama ihtisas dalını seçen öğrenciler öncelikle reklamveren ve reklam ajansları tarafından pazarlama, reklam, müşteri temsili konularında üst seviye yöneticisi olarak istihdam edilebilirler. Bu öğrenciler özellikle reklamverenin ihtiyacını karşılamaya yönelik 3 kredilik bir "Reklam Yönetimi" dersi alır-

YÜKSEK ÖĞRENİM KURUMLARINDA REKLAM EĞİTİMİ

lar. Benzeri bir ders lisans seviyesi dahil diğer öğretim kurumlarında yoktur. Ancak diğer programlarda olduğu gibi bu programda da piyasa ile bağlantı ve reklam üretimi bilgisi konusunda eksiklikler vardır.

Marmara Üniversitesi Basın Yayın Yüksek Okulu Gazetecilik ve Sinema Televizyon Bölümleri ortak dersleri olarak "Reklam Üreticiliği" ve "Reklamcılık" dersleri birer dönem olarak okutulmaktadır. Bu bölümlerin mezunları özellikle reklam üretiminde verimli olabilirler.

Lisans Seviyesinde Reklam Eğitimi: Reklamveren-Reklam Ajanslarında yönetim ve müşteri temsili pozisyonlarında yararlanılabilecek "ihtisaslaşmış eleman" çok kısıtlı kurum tarafından yetiştirilmektedir. Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde 1 dönemlik bir Reklam dersi, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Pazarlama Bölümünde 2 dönemlik Reklam dersi mecburi olarak verilmektedir. Bunun dışında Anadolu, Ankara, Çukurova, Atatürk, 9 Eylül, Erciyes, Gazi, İstanbul, Karadeniz ve Hacettepe Üniversitelerinin İktisat Programlarında 2 dönemlik "Reklam Programı Tekniği" seçmeli olarak görülmektedir. Seçmeli olan bu dersin açılıp açılmaması bölüm kararına bağlıdır.

Yaratıcı grup ve/veya reklam üretiminde çalışacak elemanlar için yararlı olacak derslerin dökümü ise şöyledir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sinema ve Televizyon Filmciliği ana sanat dalında 2 dönemlik "Reklam Filmciliği", aynı üniversitenin Fotoğrafçılık Bölümünde ise yine 2 dönemlik "Reklam ve Moda Fotoğrafçılığı" dersleri verilmektedir. Ayrıca Mimar Sinan, Hacettepe ve Marmara Üniversiteleri Grafik Bölümü öğrencilerine bir dönem 2 kredilik "Reklamcılık Bilgileri" dersi verilmektedir.

"Yüksek Lisans Seviyesinde Reklam Eğitimi": Öğrenim kurumlarımızda bu seviyede reklam eğitimi yoktur. Pazarlama dalını seçmiş olan öğrenciler arzu ederlerse reklamla ilgili tez hazırlayabilirler.

Yukarıdaki açıklamalardan görüldüğü gibi yüksek öğrenim kurumlarımızda "ihtisaslaşmış" reklam eğitimi kısıtlı düzeyde yapılmaktadır. Programlar pazarlama eğitimi içerisinde bir nadiren iki; veya sanat eğitimi içerisinde bir reklam dersi şeklinde uygulanmaktadır. Diğer mesleklerde olduğu gibi reklamcılıkta da "İşde eğitim" gereği vardır. Mevcut programlarla reklamverenin ve araştırma kurumlarının ihtiyaçlarının nisbeten daha iyi karşılandığı söylenebilir. Ancak yaratıcı gruba eleman yetiştiren kurumlarda reklam eğitimi yetersiz kalmaktadır. Pazarlama programının bir parçası olan ve bu programın uygulanmasında bir gereç olan reklam, bu program çerçevesinde ele alınmalıdır ve sektörde çalışan her elemanın bu bilince sahip olması gerekmektedir. Özellikle yaratıcı elemanların kendilerini sanatkâr olarak değil, tezgahlar olarak görmeleri sağlanmalıdır. Diğer taraftan reklam üretimi pazarlama bilgisi yanısıra oldukça ihtisaslaşmış bazı bilgi ve beceriler gerektirmektedir ve yaratıcılık çok önemlidir. Sektörün ihtiyacı olan elemanlar bu iki sahada pozisyonlarının gerektirdiği ağırlıkta teçhiz edilmelidir. Ancak uygulamada bir veya diğer sahada kısmen uzmanlaşmış eleman bulunabilmektedir. Mevcut eğitim programlarının sektörün ihtiyacına cevap verebilme yeteneğinin kısıtlı olmasındaki başlıca faktörler reklam eğitiminin sathi ve uygulamadan kopuk olarak ele alınmasıdır. Özellikle

HACETTEPE Ü. İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

HACETTEPE Ü. İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

çok kapsamlı kurum çalışmaları gerçekleştirilmektedir. Başta Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi olmak üzere diğer üniversitelerle de işbirlikleri bulunmaktadır. Bu bağlamda reklam sektöründe faaliyet gösteren kurumların daha iyi yetişmesi için programların geliştirilmesinin yanısıra, eğitim ve reklam kurumları arasında işbirliğinin sağlanması gerekmektedir.

TABLO 1

REKLAM SEKTÖRÜNDE İSTİHDAM EDİLEBİLECEK ELEMAN EĞİTİMİ YAPAN BİLİM KOLLARI

BİLİM KOLU/DALI	EĞİTİM YAPAN YÜKSEK ÖĞRENİM KURUM SAYISI	İLGİLİ REKLAM KURUMU	MUHTEMEL POZİSYON
Türk Dili ve Edebiyatı	12	Reklam Ajansı	Reklam yazarı
Doğu Dilleri ve Edebiyatı	5	Reklam Ajansı	Reklam yazarı
Batı Dilleri ve Edebiyatı	27	Reklam Ajansı	Reklam yazarı
Psikoloji	6	Reklam ajansı/ Araştırma Kurumu	Araştırmacı (Motivasyon Araştırması)
İşletme /Pazarlama	21	Reklam Ajansı / Araştırma Kurumu/ Medya/ Reklamveren	Reklam Yöneticisi / Mamül Yöneticisi/Müşteri Temsilcisi /Medya Planlamacı/Araştırmacı/ Yaratıcı Eleman
Sahne ve Görüntü/Sinema, TV, Fotoğraf/Tiyatro	9	Reklam Ajansı	Yaratıcı Eleman /Reklam Üretimi
Uygulamalı Sanatlar/Grafik	4	Reklam Ajansı	Yaratıcı Eleman/Reklam Üretimi
İstatistik/Yöneylem Araştırması	6	Reklamveren/Medya/Reklam Ajansı/Araştırma Kurumu	Araştırma/Medya Planlama/ Planlama
Bilgisayar Mühendisliği	6	Reklamveren/Medya/Reklam Ajansı/Araştırma Kurumu	Sistem Analizi/ Programlama/Analiz

YÜKSEK ÖĞRENİM KURUMLARINDA REKLAM EĞİTİMİ

YÜKSEK ÖĞRENİM KURUMLARINDA REKLAM EĞİTİMİ

TOBLO II
YÜKSEK ÖĞRENİM KURUMLARINDA VERİLEN REKLAM İHTİSAS DERSLERİ

ÜNİVERSİTE	OKUL /BÖLÜM	DERS
Boğaziçi Üniversitesi	IIBF İşletme – MYO, İş İdaresi/Pazarlama	Reklam(1 dönem, 3 kredi) Reklam Yönetimi (1 dönem 3 kredi)
Gazi Üniversitesi	– EF, Turizm İşletmeciliği	Reklam ve Satış Programı (1 dönem, 2 saat)
Anadolu, Ankara, Atatürk, Çukurova, 9 Eylül Erciyes, Hacettepe, İstanbul, Karadeniz, Marmara Üniversitesi	– İktisat Fakültesi – IIBF, İşletme – BYYO, Gazetecilik, Sinema. TV	Reklam Programı Tekniği (2 dönem, seçmeli) Reklamcılık I ve II (2 dönem 3 saat)
9 Eylül Üniversitesi	– Grafik – Sinema-TV Filmciliği – Fotoğrafçılık	Reklam Prodüktörlüğü (1 dönem) Reklamcılık (2 dönem) Reklamcılık Bilgileri (2 dö- nem, 2 saat) Reklam Filmciliği (2 dö- nem) Reklam ve Moda Fotoğraf- çılığı (2 dönem)
Mimar Sinan Üniversitesi	– Grafik Sanatlar Eğitimi Öğretmenliği	Reklamcılık Bilgileri (2 saat)
Hacettepe Üniversitesi Meslek Yüksek Okulları	– Grafik – Pazarlama	Reklamcılık Bilgileri (2 saat) Reklamcılık

NORM KADRO VE İŞ DEĞERLENDİRMESİNİN EMEK VERİMLİLİĞİNE ETKİSİ

Doç. Dr. Hikmet TİMUR

GİRİŞ

Verimlilik (Productivity), en yakın anlamda çıktının (output'un), bu çıktıyı oluşturmak için gerekli faktör girdiler (input'lar) toplamına oranı olarak tanımlanmaktadır. Buna "Toplam Faktör Verimliliği" de denir. (1) Çıktının emek, arazi, malzeme, makine gibi tek bir üretim faktörüne oranlanması yoluyla, sırasıyla emeğin arazinin, malzemenin ve makinenin verimliliğinden söz edebiliriz ki, buna da "Kısmi Verimlilik" denir (2).

Esasen verimlilik kavramı özel bir ayırım yapılmadığı, yani herhangi bir biçimde belirlenmediği sürece, emek verimliliği anlamında kullanılmaktadır.

Bu çalışmanın ağırlık noktasını norm kadro ve iş değerlendirilmesinin emek verimliliğine etkisi oluşturmaktadır. Bu nedenle çalışmada, önce emeğin verimli bir şekilde kullanılmasını engelleyen ve işçiden kaynaklanan zaman kayıpları ile bir iş yerinde emeğin verimli bir şekilde kullanılıp kullanılmadığını saptamak amacıyla uygulanan iş örnekleme tekniği üzerinde durulmuştur. Takiben, norm kadro ve iş değerlendirilmesinin anlamları, yöntemleri, amaç ve yararları irdelenmiştir. Son olarak norm kadro ile iş değerlendirilmesinin emek verimliliği üzerindeki etkisi incelenmiştir.

EMEĞİN VERİMLİ BİR ŞEKİLDE KULLANILMASINI ENGELLEYEN VE İŞÇİDEN KAYNAKLANAN ZAMAN KAYBI

Her işin ya da her ürünün bir temel iş kapsamı vardır. Bundan anlaşılması gereken, kuramsal olarak her tekniğin en iyi biçimde uygulandığı, yani tasarım ve talimatların hatasız olduğu, imalat ya da işlem için gereken metodun tam olarak

- 1- Solomon Fabricant, *A primer on productivity*, Random House, New York, 1969, s.3.
- 2- International Labour Organization, *Measuring Labour Productivity*, Çev. Raşit Hoşgör, MPM Yayınları, No:142, Ankara, 1973, s.3.

uygulandığı, çalışma süresince herhangi bir nedenle çalışma zamanından kayıplar olmadığı bir dönemde, bir işin yapılması ya da bir ürünün üretilmesi için gerekli olan süredir.

Başka bir anlatıyla "temel iş kapsamı, daha fazla azaltılması olanaksız en düşük çalışma süresidir" (3) İşçiler, ya da makineler tarafından yapılan iş ya da üretim, temel iş kapsamındaki süreye ne kadar yakın sürede yapılmışsa, o işçilerin ya da makinelerin verimliliği de o kadar yüksek olur.

Şekil I'de de görüldüğü gibi, uygulamada bir işin yapılması, ya da bir ürünün üretilmesi için harcanan toplam iş süresi, o iş ya da o ürün için temel iş kapsamında belirtilen süreden çok fazladır. Bu sürenin temel iş kapsamında belirtilen süreden fazla olmasına "EK İŞ KAPSAMI" ve "ZAMAN KAYBI" neden olmaktadır.

Ek iş kapsam ve zaman kaybı nedeniyle, işçilerin ve makinelerin birim zamandaki üretimleri, yani çıktıları, dolayısıyla verimlilikleri azalır. İşçilerin ve makinelerin verimliliklerini en yüksek düzeyde tutabilmek için, ek iş kapsamı ve zaman kaybı yaratan etmenlerin bilinmesi ve onları azaltıcı önlemlerin alınması gerekir.

Ek iş kapsamı, Şekil I'de görüldüğü üzere, ürünün tasarım ve ayrıntılarının belirlenmesindeki hatalarla, yetersiz imalat yöntemlerinden kaynaklanmaktadır. Çalışmamızın kapsamı dışında kaldığından, yukarıda sıralanan ek iş kapsamı yaratan nedenlerin ayrıntısına inilmek ten kaçınılmıştır.

Zaman kayıplarının bazıları, elektrik kesilmesi ya da doğal afetler gibi, yönetimin denetimi dışındaki nedenlerden ileri gelir. Bazıları keza şekil I'de görüldüğü üzere, yönetime ve işçilere bağlı nedenlerden kaynaklanmaktadır. Bu çalışmada yalnız işçilerden kaynaklanan zaman kayıpları üzerinde durulmuştur.

İşçilerin aşağıda sıralanan davranışları zaman kaybına neden olur.

a) Anlamli bir neden olmadan çalışmaya ara vermek, işe geç kalmak, başlama saatinde işe başlamamak, iş sırasında boş oturmak, kasıtlı olarak yavaş çalışmak.

Yapılan araştırmalardan 1978 yılında ABD'nde, devamsızlığın işletmelere maliyetinin 26.4 milyar doları olduğu anlaşılmıştır.

b) Kırılmaya, ya da işi yeniden yapmaya yol açacak biçimde dikkatsiz çalışmak.

c) Emniyet kurallarını dikkate almamak ya da dikkatsizlik yüzünden iş kazalarına neden olmak.

İŞ ÖRNEKLEMESİ

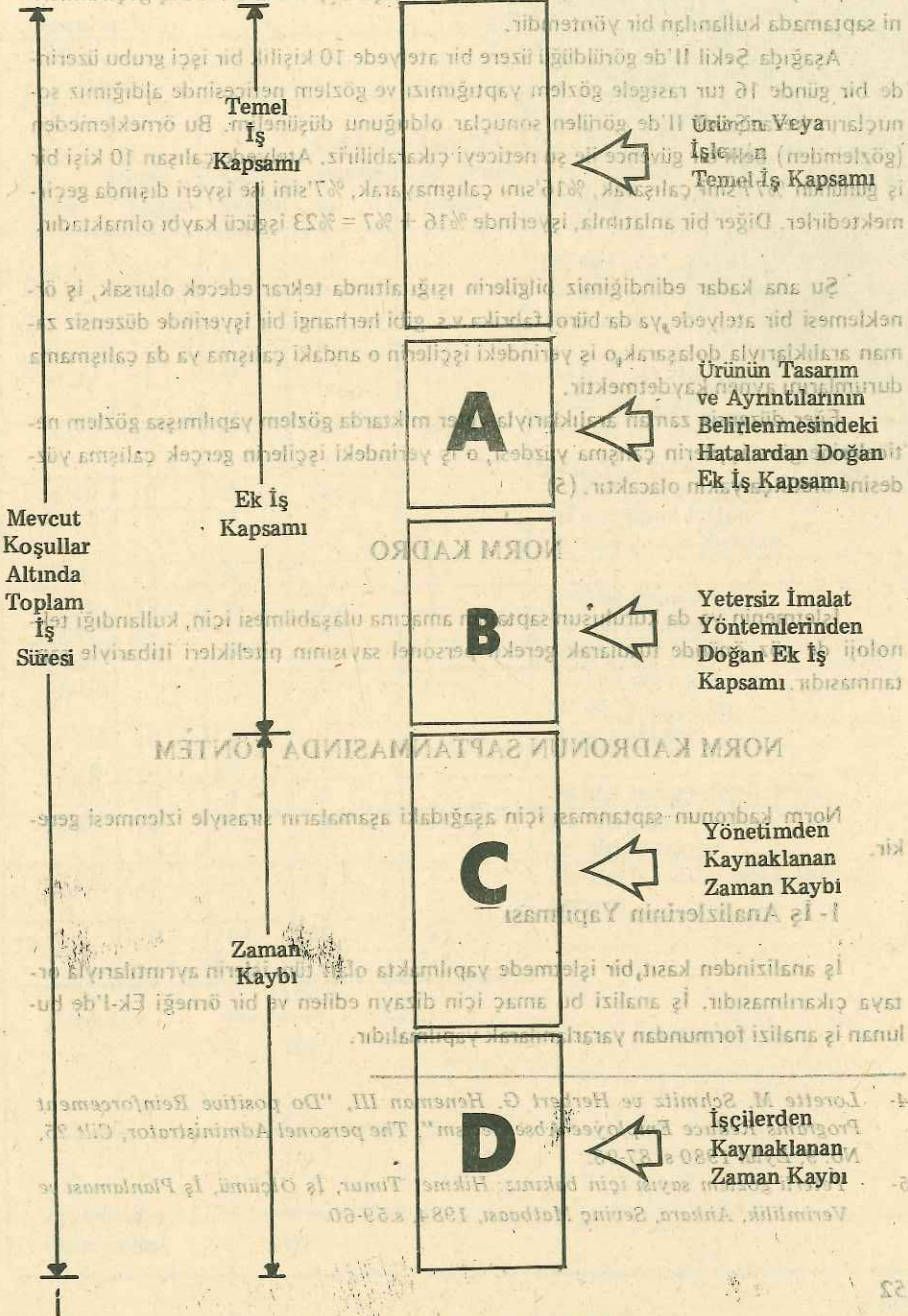
Bir iş yerinde emeğin verimli bir şekilde kullanılıp kullanılmadığını saptamanın

3- International Labour Organization, a.g.e., s.13.

NORM KADRO VE İŞ DEĞERLENDİRMESİNİN EMEK VERİMLİLİĞİNE ETKİSİ

Şekil I

ÜRETİM SÜRESİ NELERDEN OLUŞUR



en pratik ve en az masraflı yolu iş örnekleme yapmaktır.

İş örnekleme bir iş yerinde işçilerin belli bir süre rastgele aralıklarla gözlenmesi yoluyla onların zamanlarının ne kadarını çalışarak, ne kadarını boş geçirdiklerini saptamada kullanılan bir yöntemdir.

Aşağıda Şekil II'de görüldüğü üzere bir atelyede 10 kişilik bir işçi grubu üzerinde bir günde 16 tur rastgele gözlem yaptığımızı ve gözlem neticesinde aldığımız sonuçların keza Şekil II'de görülen sonuçlar olduğunu düşünelim. Bu örneklemeden (gözlemden) belli bir güvence ile şu neticeyi çıkarabiliriz. Atelyede çalışan 10 kişi bir iş gününün %77'sini çalışarak, %16'sını çalışmayarak, %7'sini ise işyeri dışında geçirmektedirler. Diğer bir anlatımla, işyerinde %16 + %7 = %23 işgücü kaybı olmaktadır.

Şu ana kadar edindiğimiz bilgilerin ışığı altında tekrar edecek olursak, iş örnekleme bir atelyede, ya da büro, fabrika v.s. gibi herhangi bir işyerinde düzensiz zaman aralıklarıyla dolaşarak, o iş yerindeki işçilerin o andaki çalışma ya da çalışmama durumlarını aynen kaydetmektir.

Eğer düzensiz zaman aralıklarıyla yeter miktarda gözlem yapılmışsa gözlem neticelerine göre işçilerin çalışma yüzdesi, o iş yerindeki işçilerin gerçek çalışma yüzdesine oldukça yakın olacaktır. (5)

NORM KADRO

İşletmenin ya da kuruluşun saptanan amacına ulaşabilmesi için, kullandığı teknoloji de göz önünde tutularak gerekli personel sayısının nitelikleri itibariyle saptanmasıdır.

NORM KADRONUN SAPTANMASINDA YÖNTEM

Norm kadronun saptanması için aşağıdaki aşamaların sırasıyla izlenmesi gerekir.

1- İş Analizlerinin Yapılması

İş analizinden kasıt, bir işletmede yapılmakta olan tüm işlerin ayrıntılarıyla ortaya çıkarılmasıdır. İş analizi bu amaç için dizayn edilen ve bir örneği Ek-I'de bulunan iş analizi formundan yararlanılarak yapılmalıdır.

- 4- Lorette M. Schmitz ve Herbert G. Heneman III, "Do positive Reinforcement Programs Reduce Employee Absenteeism", *The personel Administrator*, Cilt 25, No: 9, Eylül 1980 s. 87-93.
- 5- Yeterli gözlem sayısı için bakınız: Hikmet Timur, *İş Ölçümü, İş Planlaması ve Verimlilik*, Ankara, Sevinç Matbaası, 1984, s.59-60.

NORM KADRO VE İŞ DEĞERLENDİRMESİNİN EMEK VERİMLİLİĞİNE ETKİSİ

Şekil II

GENEL AMAÇLI İŞ ÖRNEKLEMESİ KAYIT FORMU

Kuruluş:					
Bölüm:			Tarih:		
Gözlemci:			Etüt No:		
Saat	İşçi Sayısı	Çalışanlar	Çalışmayanlar	İşyerinde Olmayanlar	Düşünceler
08.00	10	8	2	—	İki kişi çay içiyor.
08.15	10	7	3	—	İki kişi halen çay içiyor. Bir kişi sigara içiyor
09.00	10	7	2	1	İki kişi dün akşamki TV filmini münakaşa ediyor
09.40	10	6	2	2	Bir kişi boş dolaşıyor Bir kişi oturuyor
10.30	10	8	2	—	İki kişi Günaydın okuyor
11.00	10	7	3	—	İki kişi sigara içiyor. Bir kişi ayakta duruyor
11.40	10	9	—	1	
11.50	10	8	1	1	Bir kişi sigara içiyor
13.00	10	7	2	1	İki kişi tuvaletten geliyor.
13.35	10	8	1	1	Bir kişi çay içiyor
14.10	10	7	3	—	Bir kişi simit yiyor İki kişi konuşuyor
15.40	10	9	1	—	Gazete okuyor.
16.10	10	10	—	—	
16.30	10	8	2	—	İki kişi pencereden bakıyor
16.50	10	7	2	1	Bir kişi sigara içiyor Bir kişi oturuyor
17.00	10	8	1	1	Bir kişi telefonla özel konuşma yapıyor
Toplam	160	124	27	9	
	% 100	% 77	% 16	% 7	

$$\text{Çalışanlar} = \frac{124}{160} = \% 77$$

$$\text{Çalışmayanlar} = \frac{27}{160} = \% 16$$

$$\text{İşyerinde Olmayanlar} = \frac{9}{160} = \% 7$$

2- İşin Ögelere Ayrılması ve Zamanlanması

Öge, bir işin gözlemini, ölçümünü, kolaylaştırmak için seçilmiş, o işe ait bağımsız parçalardır (6). İşin ögelere ayrılması ve her ögenin ayrı ayrı zamanlanması, norm kadronun temelini oluşturmaktadır.

Eğer iş ögelere ayrılmadan, bir tek öğeden meydana gelmiş gibi zamanlanırsa ya da ögelere ayırmada gerekli dikkat gösterilmesse, zamanlamada ve buna bağlı olarak norm kadroda hata yapılmış olur.

3 - Çalışma Hızının Derecelendirilmesi ve Normal Zamanın Saptanması

İşin ögeleri zamanlanırken, bazı işçiler, "Hawthorne" etkisinde kalarak hızlı ya da yavaş çalışabilirler. Böyle bir durumda elde edilen sonuç, gerçek durumu yansıtmayacağından, yani ya çok yüksek ya da çok düşük olacağından yanılıcı olur. Bu farklılığı düzeltmek ve elde edilen sonucu normalleştirmek için, zamanlamaya "derecelendirme" adı altında bir aşama daha ilave edilmiştir.

Derecelendirme, zamanlama sırasında elde edilen neticenin normal zamanlamaya ayarlanmasıdır. Örneğin, ögenin ortalama zamanın 20 dakika, çalışma hızını %75 olarak varsayarsak;

Normal zaman = $20 \times 0.75 = 15$ dakika olur.

Ögenin ortalama zamanın keza 20 dakika, çalışma hızını ise % 125 olarak varsayarsak

Normal zaman = $25 \times 1.25 = 25$ dakika olur..

4- Eklenecek Payların Belirlenmesi

Normal zaman bir işin yapılması için gerekli net zamanı ifade eder. İşçi, fiziki durumu uygun olsa bile, bütün gün düzenli olarak herhangi bir sebepten ötürü durmadan çalışamaz. (7)

İşçinin, kişisel ihtiyaçları ve tahmin edilmeyen öbür faktörler, işini normal zamanda yapmasını yani, performansını etkileyecektir. Standard zamanın bulunması için, işçinin performansını etkileyen bütün faktörlerin hesaplanarak normal zamana eklenmesi gerekir.

6- British Standard Institution, Glosary of Terms Used in Work Study, and Organization and Methods (O and M), BS 3138, 1979, s.15.

7- Stewart M. Lowry, Harold B. Maynard ve G.J. Stegemerten, Time and Motion Study and Formulas for Pay Incentives, 3. B., McGraw-Hill Book Company Inc., New York, 1960, s. 251.

Standard zamanı bulmak için normal zamana eklenecek payların neler olması gerektiği en tartışmalı konulardan bir tanesidir. Bu nedenle, eklenecek payları ve onların oranlarını saptamak çok kere işçi temsilcileri ile işveren arasında uzun pazarlık konusu olmaktadır. Taraflardan her birinin pazarlık gücüne ve yeteneğine bağlı olarak, saptanan payların ve oranlarının çok yüksek ya da çok düşük olması, onlara bağlı olarak saptanan standart zamanların zedelenmesine ve kendilerinden beklenen sonuçları doğurmamasına neden olur. Eğer standart zamandan ve buna bağlı olarak norm kadrodan beklenen yararların sağlanması isteniyorsa, eklenecek payların ve oranlarının rastgele saptanmasına özen gösterilmelidir.

5- Normal Zamana Payların Eklenmesi-Suretiyle Standart Zamanın Saptanması

Normal zamanın, saptanan pay yüzdesi ile çarpılması sonucunda elde edilen rakamın normal zamana eklenmesi suretiyle standart zaman bulunur. Diğer bir anlatımla, standart zaman = normal zaman + (normal zaman x % olarak paylar)

Örneğin, gözlenen ortalama zamanın 0.75 dakika, derecelendirme faktörünün % 115 ve saptanan toplam payları da % 5 olarak varsayarsak, söz konusu öge için;

Normal zaman = $0.75 \times 1.15 = 0.86$ olur.
Standard zaman ise = $0.86 + (0.86 \times 0.05) = 0.90$ dakika olur.

6- Norm Kadronun Saptanması

Teorik olarak bir işletmede ya da kuruluşta yapılmakta olan tüm işlerin, tüm öğelerinin standard zamanlarının toplamı, o işletmenin ya da kuruluşun toplam iş yükünü saat açısından ortaya koyar. Saat açısından elde edilen toplam iş yükünün bir işçinin bir günlük mesaisi olan 8 saat'a bölünmesi suretiyle söz konusu işletmenin ya da kuruluşun personel ihtiyacı, diğer bir anlatımla norm kadrosu saptanmış olur.

Ancak unutmamak gerekirk; bir işletmede bulunan her pozisyonun görev, yetki ve sorumlulukları değişik olduğundan, söz konusu her pozisyonun görev, yetki ve sorumluluklarını bihakkın yerine getirecek kişinin nitelikleri de doğal olarak değişik olacaktır. Bu nedenle her pozisyon için gerekli norm kadroların ve buna bağlı olarak personel niteliklerinin ayrı ayrı saptanması bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak, emek israfına meydan vermemek için, günlük iş yükü toplamı 8 saatten az olacak pozisyonların yaratılmamasına özen gösterilmelidir.

NORM KADRO NUN AMACI

Norm kadro saptamanın amacı daha önce de ifade edildiği üzere, bir işletme ya da kuruluşun öngörülen hedefine ulaşması için, kullandığı teknoloji de göz önünde tutularak gerekli personel sayısının, nitelikleri itibarıyla belirlenmesidir.

NORM KADRO'NUN YARARLARI

Norm kadronun sağladığı yararları aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür:

1- İşletmenin ya da kuruluşun kullandığı teknoloji de gözönünde tutularak belirlenen amacına ulaşabilmesi için, gerekli personel sayısı iş ölçümü yönteminden yararlanılarak saptanacağından, fazla personel istihdamı önlenmiş ve buna bağlı olarak emeğin verimliliği arttırılmış olur.

2- Norm kadro ile, işletmenin ya da kuruluşun öngörülen hedefine ulaşması için gerekli personel sayısının belirlenmesinin yanısıra, personelin nitelikleri de belirlendiğinden, işletmenin eğitim programlarının ağırlık noktalarının saptanmasına, işe yeni alınacak personelin niteliklerinin belirlenmesine yardımcı olunur.

3- Her pozisyon, diğer bir söyleyişle görev unvanları dikkate alınarak norm kadro saptandığından, günlük iş yükü toplam 8 saatten az olan pozisyonlara (unvanlara) kadro verilmemesine özen gösterildiğinden norm kadro, unvanların ve her unvan için gerekli personel sayısının gerçek ihtiyaç göz önünde tutularak saptanmasına yardımcı olur, görev unvanlarına açıklık getirir ve buna bağlı olarak değişik anlayışları önler.

4- Tarafsız yönetimin sağlam temellere dayatılmasında alt yapı hizmetlerini görür.

5- Personel giderlerinin gerçeğe en uygun biçimde saptanmasına, çeşitli kararlara ilişkin mali portrenin hesaplanmasına ve bütçenin gerçekçi bir karakter kazanmasına imkân verir.

İŞ DEĞERLENDİRMESİ

İş değerlendirme; bir iş yerindeki işlerin belli yöntemler aracılığı ile birbirlerine oranla taşıdıkları değerlerin ücret tesbitine esas olmak üzere ortaya konmasıdır.

Yukarıdaki tanımdan da anlaşılacağı üzere iş değerlendirmesinde değerlendirilmeye tabi tutulan işin değeri işletme içinde yapılmakta olan diğer işlere oranla belirlenmektedir. İş değerlendirmesi esnasında değerlendirmeye tabi tutulan işi o anda yapmakta olan kişinin nitelikleri kesinlikle dikkate alınmamaktadır. Ancak iş değerlendirmesinde, işin yüklediği sorumluluk işin yapıldığı fiziksel ortam işin yarattığı risk'e ek olarak işi bihakkın yapacak kişide bulunması gerekli tahsil , deneyim, eğitim, beceri ve yetenek te dikkate alınmaktadır ki, buna "İş Şartnamesi" denilmektedir.

İş değerlendirmesinde "sıralama", "sınıflandırma", "faktör karşılaştırma" ve

puanlama" yöntemi olmak üzere dört yöntem kullanılmaktadır. Bu yöntemler arasında en yaygın kullanılma alanına sahip olan yöntem, puanlama yöntemidir.

Puanlama yönteminin öteki üç yöntemden farkı, bir işyerinde yapılmakta olan her bir işi, keza aynı işyerinde yapılmakta olan diğer işlerle karşılaştırmak suretiyle değerlendirmek yerine, işleri birbirlerinden ayırabilen ve her işe onun gerçek değerini veren bazı faktörler aracılığı ile değerlendirmesidir.

Puanlama yöntemine göre yapılmış bir iş değerlendirme örneği Ek-IV'de verilmiştir. Bu değerlendirmede bedensel işler için hazırlanan ve Ek-III'de bulunan iş değerlendirme puan cetveli kullanılmıştır.

İş değerlendirme puan cetvelinin anlamı ve hazırlanma yöntemi aşağıda ayrıntılı olarak verilmiştir.

Puanlama yöntemine göre iş değerlendirmesi yapılırken önce söz konusu işletme ya da iş yerinde yapılan işlerin nelerden ibaret olduğunu saptamak amacıyla iş analizi yapılır. Takiben, iş yerinin ve iş analizi sonucu saptanan işlerin özellikleri göz önünde tutularak puanlamada kullanılacak ana faktörler ile bu ana faktörlerin alt faktörleri ve her alt faktörün alt faktör dereceleri saptanır. Sonra, belirlenen toplam bir puan üzerinden, örneğin, 1000 puan üzerinden ana faktörlerin ve her ana faktör içerisinde bulunan alt faktörlerin puanları saptanır. Ayrıca her alt faktöre verilen puan da o alt faktörün, alt faktör dereceleri arasında dağıtılır.

Belirlenen toplam puanın ana faktörler ile, ana faktörlerin alt faktörleri ve alt faktörlerin, alt faktör dereceleri arasında dağılımını gösteren cetvele "iş değerlendirme puan cetveli" denir. Fikirsal işler için hazırlanan iş değerlendirme puan cetvelinin bir örneği Ek-II'de, bedensel işler için hazırlanan iş değerlendirme puan cetvelinin bir örneği ise Ek-III'de verilmiştir.

İş değerlendirme çalışmaları sırasında herhangi bir yanlışlığa ya da belirsizliğe yol açmamak için saptanan ana ve alt faktörler ile alt faktör derecelerinin ayrıntılı olarak tanımlanması gerekir.

Bir örneği Ek-I'de verilen iş analizi formunda "Sorumluluk", "Çaba", "Çalışma Koşulları", ve "Öğrenim ve Yetenek" olarak seçilen dört ana faktörün alt faktörleri ile alt faktör derecelerinin tanımları değerlendiricinin görevini kolaylaştırmak amacıyla açık ve net olarak verilmiştir. Uygulamada bu yönteme yer verildiği takdirde değerlendiricinin görevi, değerlendirilmeye tabi tutulan işin, her ana faktörün, her alt faktörünün hangi derecesinin kapsamına girdiğini iş analizi formunda işaretlemekten ibaret olacaktır.

İşaretlenen alt faktör derecelerinin karşılığı olan puanlar ise iş değerlendirme puan cetvelinden yararlanılarak belirlenir. Belirlenen bu puanların toplamı, işin karşılığı olan toplam puanı verir.

İş değerlendirmesi sonucu, değerleri puan olarak saptanan işlerin almış oldukları puanlara göre gruplandırılmaları mümkündür. Bu şekildeki gruplandırmalara

"derecelendirme" ya da "iş kıymet gruplandırması denir".

İş kıymet gruplarının saptanmasında genellikle iki yol izlenmektedir. Bunlardan ilki "doğal oluşum" yoludur. Doğal oluşum, iş değerlendirmesi sonucu aldıkları puanlara göre sıraya konan işlerden aynı ya da birbirlerine yakın puan alan işlerin oluşturduğu gruptur. Doğal oluşum sonucu oluşan grup sayısı söz konusu işletmedeki iş kıymet grubu sayısını gösterir. Doğal oluşumda iş kıymet grubu sayısı konusunda önceden bir yargı mevcut değildir. İş kıymet grubu sayısı doğal olarak oluşmaktadır.

İş kıymet gruplarının saptanmasında ikinci yol "öngörü" yoludur. Bunda başka kuruluşlardaki grup sayıları esas alındığı gibi, öngörüye dayalı bir kaç değişik grup sayısı düşünülmek suretiyle de hareket edilebilir. Ancak burada dikkat edilmesi gereken husus, her iş kıymet grubunda yer alacak işlerden, en yüksek iş değerlendirme puanına sahip olan işle, en düşük iş değerlendirme puanına sahip olan işin puanları arasındaki farktır. Buna "grup ağırlığı" denilmektedir.

Grup ağırlığının düşük olması aynı iş kıymet grubuna giren işlerin iş değerlendirme sonucu aldıkları puanların birbirlerine çok yakın olduğunu, ancak söz konusu işletmede iş kıymet gruplarının sayısının çok olduğunu gösterir. Grup ağırlığının yüksek olması ise, aynı iş kıymet grubuna giren işlerin iş değerlendirme sonucu aldıkları puanların birbirlerinden bir hayli farklı olduğunu, fakat söz konusu işletmede iş kıymet grubu sayısının oldukça az olduğunu gösterir. Kanatimizce ideal grup ağırlığının 20-30 puan arasında olması gerekir.

Diğer bir anlatımla, grup ağırlığı öngörülen iş kıymet grubu sayısı ile yakinen ilgilidir. Öngörülen iş kıymet grubu sayısına göre grup ağırlığını bulmak için iş değerlendirmesi sonucu aldıkları puanlara göre sıraya konulan işlerden en yüksek puanı alan işin puanından en düşük puanı alan işin puanı çıkarılır ve ön görülen iş kıymet grubu sayısına bölünür. Bunu bir formülle ifade etmek gerekirse;

$$\text{Grup Ağırlığı} = \frac{\text{En Yüksek Puan} - \text{En Düşük Puan}}{\text{Öngörülen İş Kıymet Grubu Sayısı}}$$

Örneğin, bir işletmede iş değerlendirme sonucu en yüksek puanı alan işin puanının 700, en düşük puanı alan işin puanının ise 300 olduğunu ve öngörülen iş kıymet grubu sayısının ise 20 olduğunu varsayarsak,

$$\text{Grup Ağırlığı} = \frac{700 - 300}{20} = 20 \text{ olur.}$$

Her işletme, iş değerlendirmesini müteakip işleri aldıkları puanlara göre sıraya dizdikten sonra, çeşitli sayıda iş kıymet grupları üzerinde çalışmalar yapmak suretiyle-

NORM KADRO VE İŞ DEĞERLENDİRMESİNİN EMEK VERİMLİLİĞİNE ETKİSİ

le kendilerine en uygun iş kıymet grubu sayısını seçebilir.

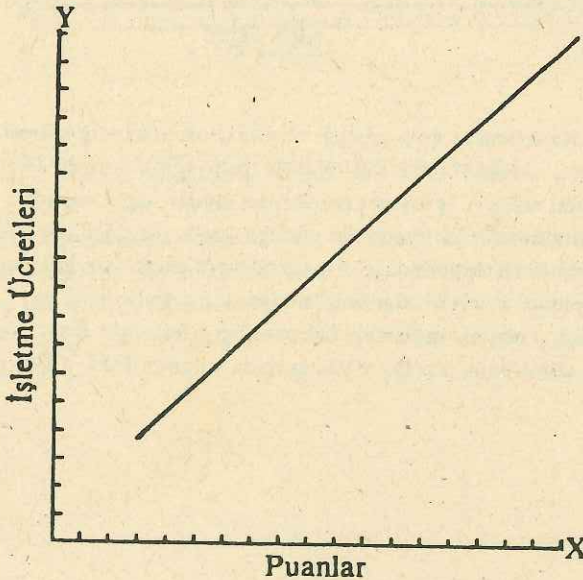
İş değerlendirme sonucu işlerin toplam puanlarının saptanmasından sonra aşağıda Tablo I'de görüldüğü üzere bir grafiğin X ekseninde işlerin toplam puan değerleri, ve Y ekseninde ise mevcut parasal değerleri konarak işletmenin ücret eğrisi çizilir.

İşletmedeki ücret yapısı grafik üzerinde belirlendikten sonra bu durumun piyasada geçerli olan ücretlerle de mukayese edilmesi gerekir. Bu amaçla, işletmedeki kilit işlere piyasada ödenmekte olan ücretler konusunda ücret araştırmaları yapılır. Araştırmanın kilit işler için saptadığı piyasa ücretleri aşağıda Tablo II'de görüldüğü üzere bir grafiğin Y ekseninde, işletmedeki kilit işler ise X ekseninde gösterilmek suretiyle piyasa ücretleri eğrisi çizilir.

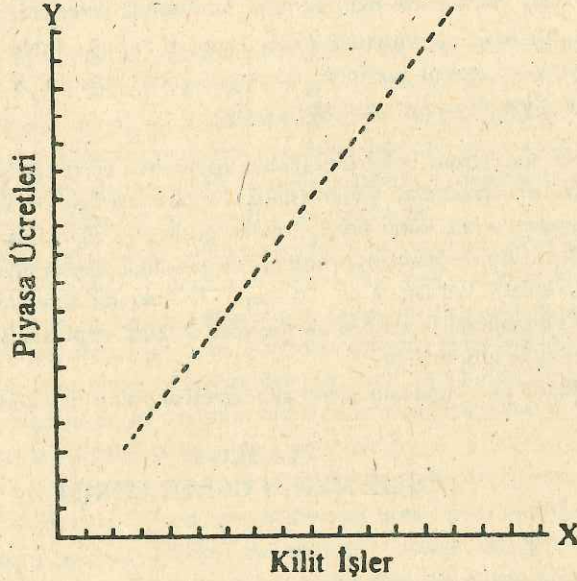
İş kıymet gruplarının belirlenmesinden, işletmenin ücret eğrisinin çizilmesinden, piyasa ücretleri araştırması yapılmasından ve bununla ilgili piyasa ücretleri eğrisinin çizilmesinden sonra konu her iş kıymet grubunda bulunanların alacağı yeni ücrete gelmektedir. Bu da puanlama yönteminde genellikle, devlet personel yasasında olduğu gibi puanların saptanan bir "katsayı" ile çarpımı suretiyle yapılmaktadır. Ancak katsayı saptanırken halen ödenmekte olan ücretler ve piyasa ücret araştırması bulguları göz önünde tutulmalıdır.

Aynı iş kıymet grubuna tabi işlerin aynı ücreti alıp almaması konusunda değişik

TABLO I
İŞLETMENİN ÜCRET EĞRİSİ



TABLO II
PIYASA ÜCRETLERİ EĞRİSİ

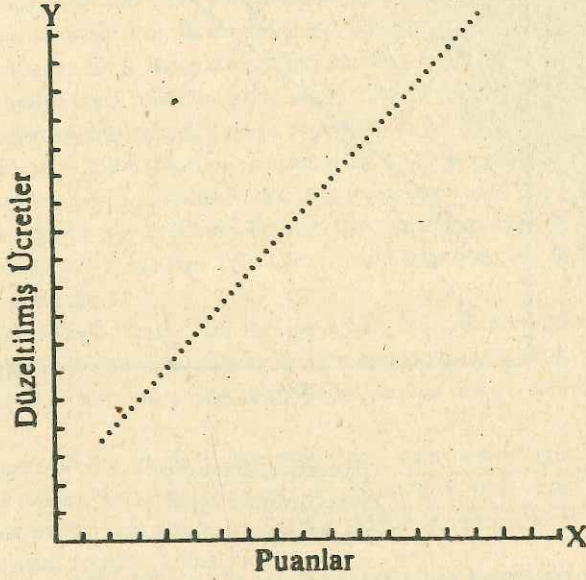


görüşler vardır. Kanatımızca grup ağırlığı ne olursa olsun ayın iş kıymet grubuna dahil işlerin aynı ücreti alması gerekir. Bu nedenle grup ağırlığının 20-25 puandan fazla olmamasına dikkat edilerek iş kıymet gruplarının sayıları saptanmalıdır.

İş değerlendirmesinden sonra ön görülen katsayıya göre düzeltilmiş ücretlerin eğrisi, aşağıda Tablo III'de görüldüğü üzere grafiğin Y ekseninde üzerinde düzeltilmiş ücretler, X ekseninde puanlar gösterilmek suretiyle çizilir.

Mukayesede kolaylık sağlamak bakımından işletmenin ücret eğrisi, piyasa ücretleri eğrisi ve düzeltilmiş ücretler eğrisi aşağıda bulunan Tablo IV'de bir arada gösterilmiştir.

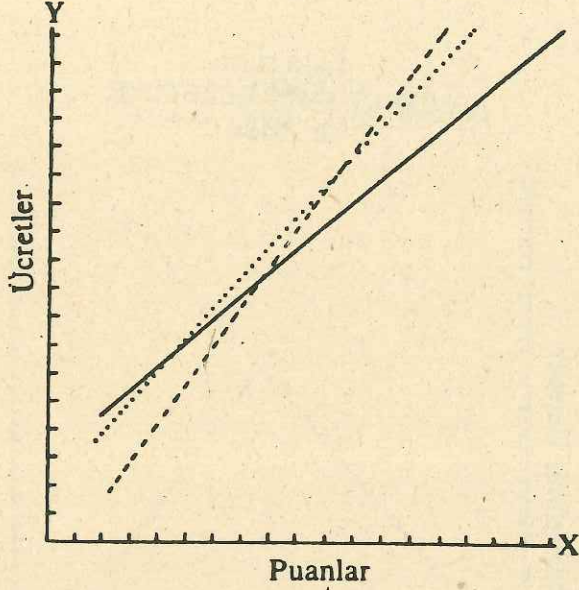
TABLO III
DÜZELTİLMİŞ ÜCRETLER
EĞRİSİ



İŞ DEĞERLENDİRMESİNİN AMACI

Bir ücret sistemi olmayan, ancak bir işletmede ya da kuruluşta iyi bir ücret sisteminin kurulmasında başvurulması zorunlu bir yöntem olan iş değerlendirme-
sinin amacı ; söz konusu işletme ya da kuruluştaki işler arasındaki nisbi ilişkiyi
sistematik bir şekilde saptayarak güvenilir ve âdilana bir ücret yapısının oluşmasına
yardımcı olmaktadır.

TABLO IV
MUKAYESELİ ÜCRETLER



- İşletmenin ücret eğrisi
----- Piyasa ücretleri eğrisi
..... Düzeltilmiş ücretler eğrisi

İŞ DEĞERLENDİRMESİNİN YARARLARI

İş değerlendirmesinin sağladığı yararları aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür:

- 1- İşletmede bilimsel ilkelere dayalı bir ücret yapısının oluşmasını sağlar.
- 2- İşletmede "eşit işe eşit ücret" ilkesini uygulayabilmesini sağlayarak işçinin motivasyonunu ve buna bağlı olarak verimini artırır.
- 3- Ücret sistemini iş değerlendirmesi sonuçlarına bağlamak suretiyle olumlu işçi , işveren ve sendika ilişkisinin oluşmasına yardımcı olur.
- 4- İşletmenin genel ücret düzeyinin yakından takip edilerek kontrol altında tutulmasına imkan verir.
- 5- İş değerlendirilmesi amacı ile hazırlanan iş tanımları ve iş şartnamelerinden yararlanılarak mevcut personelin yetiştirilmesi için hazırlanacak eğitim programlarının ağırlık noktalarını belirler.
- 6- İş değerlendirmesi amacıyla hazırlanan iş tanımları ve iş şartnameleri yönetimin , işe alma , terfi ve nakil konularında verdiği kararlara yardımcı olur.

NORM KADRO VE İŞ DEĞERLENDİRMESİNİN EMEK VERİMLİLİĞİNE ETKİSİ

Norm kadro emek verimliliğini olumlu yönde etkiler. Çünkü norm kadro çalışmalarında önce işletmenin ya da kuruluşun saptanan amacına ulaşması için yapılması gerekli işler, iş analizi yönteminden yararlanılarak saptanır. Sonra saptanan ve zamanlanan her işe gerekli tolerans payları eklenerek standard zamanlar bulunur. Daha sonra, bu standard zamanlar göz önünde tutularak her işçiye günlük mesaisini dolduracak şekilde iş yüklenir. Kendisine verilecek iş bulunmayan, diğer bir anlatımla işletmenin iş yüküne göre fazla olan personel, ya kuruluşun başka işletmelerine geçmeye ya da ayrılmaya çeşitli teşvik yöntemleriyle teşvik edilir. Sonuçta daha az emek girdisiyle hedeflenen üretim sağlanacağından, emek verimliliği doğal olarak artmış olur.

Ayrıca, norm kadro yöntemiyle işletmenin öngörülen amacına ulaşması için yalnız gerekli personel sayısı saptanmamakta, her iş için personelin nitelikleri de belirlenmektedir. Her işe, o işe uygun personelin atanması, işe uygun olmayan personelin, işin gerektirdiği nitelikleri kazanması için eğitime tabi tutulması, keza emek verimliliğine olumlu yönde etki eder.

İş değerlendirme yöntemiyle her işe, o işin değerine göre ücret verileceğinden, ücretler arasındaki dengesizlikler giderileceğinden, personelin motivasyonu yükseltilmiş, işine bağlılığı sağlanmış ve bunun doğal sonucu olarak verimliliği artırılmış olur.

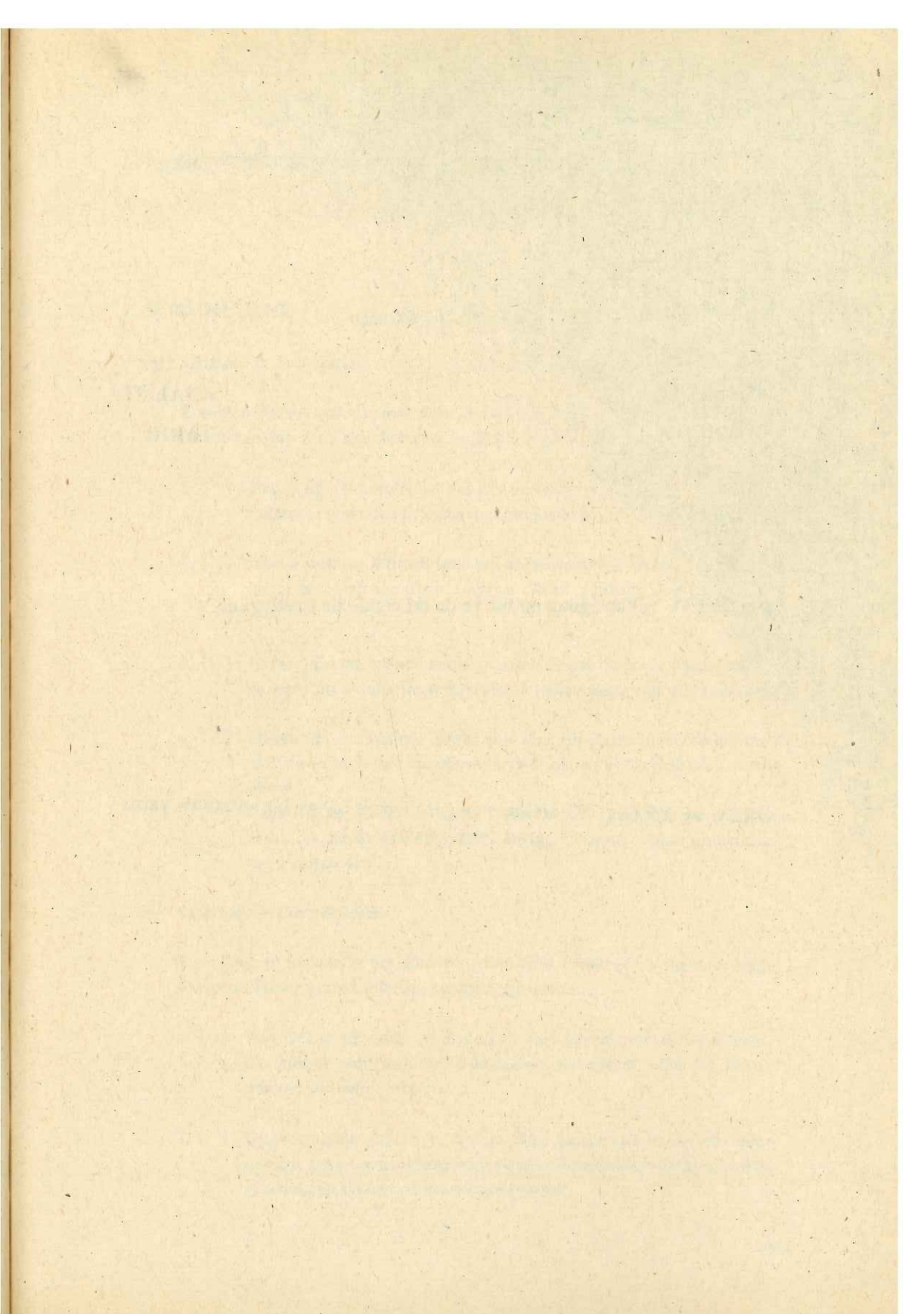
Gerek norm kadro, gerek iş değerlendirmesi, emek verimliliğini arttırmakla kalmamakta, işe uygun elemanın işe alınmasını sağlamakta, terfi ve nakillerde daha isabetli kararların verilmesine yardımcı olmakta, eğitim programlarının ağırlık noktalarının saptanmasını mümkün kılmaktadır.

SONUÇ

Norm kadro ve iş değerlendirmesi emek verimliliğinin artırılması yolunda alınması gerekli kararların en başında yer almaktadır. Buna ek olarak, norm kadro ve iş değerlendirmesi huzurlu bir çalışma ortamının yaratılmasına, personelin motive edilmesine, olumlu işçi, işveren ve sendika ilişkisinin kurulmasına, personele ilişkin kararlarda daha objektif davranılmasına da katkıda bulunmaktadır.

Norm kadronun yararlarına içtenlikle inanan Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu, Kamu İktisadi Kuruluşlarında yaptığı bütün incelemelerde, norm kadrolarını saptamayan ya da saptatmayan kuruluşlara norm kadrolarını öncelikle saptatmaları yolunda tavsiyede bulunmaktadır.

Ülkemizde iş değerlendirmesi, 1970'li yıllardan başlayarak devlet tarafından da öngörölmüş ve desteklenmiştir. 1972 yılı İcra planı'nın 233 numaralı önleminde ve Üçüncü Beş yıllık kalkınma planının 1973 yılı programının 486 numaralı önleminde iş değerlendirmesi çalışmalarına kuruluşların üzerinde önemle durmaları gereken teknikler arasında yer verilmiştir. Özellikle Kamu İktisadi Teşekküllerinde iş değerlendirme uygulamalarının zorunlu olması öngörölmüştür.



İŞ ANALİZİ FORMU

UNVANI : ANALİST:
MÜDÜRLÜĞÜ : TARİH :
BAŞMÜHENDİSLİĞİ :
ŞEFLİĞİ :

İŞİN ÖZETİ : (Yaptığınız işi bir ya da iki cümle ile özetleyiniz.)

GÖREV VE YETKLERİ : (Görev ve yetkilerinizi diğer bir anlatımla yaptığınız işleri sıralayınız.)

I. SORUMLULUK :

A) Malzeme ve Teçhizattan :

Emrinize verilen makina, malzeme ve teçhizatı kurallarına uygun olarak kullanmaktan doğan sorumluluğunuz aşağıdakilerden hangisine girmektedir.

1. () Hasara uğrama ihtimali oldukça az olan basit makina ve teçhizatı kurallarına uygun olarak kullanmaktan sorumlu olmak.
2. () Hasara uğrama ihtimali bulunan ancak tamiri az masraflı olan makina ve teçhizatı kurallarına uygun olarak kullanmaktan sorumlu olmak.
3. () Hasara uğrama halinde tamiri masraflı olacak derecede hassas makina ve teçhizatı kurallarına uygun olarak kullanmaktan sorumlu olmak.
4. () Hasara uğrama halinde tamiri çok masraflı olacak derecede kıymetli makina ve teçhizatı kurallarına uygun olarak kullanmaktan sorumlu olmak.
5. () Hasara uğrama halinde tamiri oldukça masraflı olacak ve iş akışını aksatacak makina ve teçhizatı kurallarına uygun olarak kullanmaktan sorumlu olmak.

B) Başkalarının Güvenliğinden :

Yaptığınız iş nedeniyle başkalarının güvenliğini tehlikeye sokmaktan doğan sorumluluğunuz aşağıdakilerden hangisine girmektedir.

1. () İşin türü ve yapıldığı yer nedeniyle başkalarına zarar verme ihtimalinin çok az olduğu durumlarda, onların güvenliğini tehlikeye sokmaktan sorumlu olmak.
2. () Ortak çalışma alanları nedeniyle diğer çalışanlara ve çevrede bulunanlara zarar verme ihtimalinin olduğu durumlarda, onların güvenliğini tehlikeye sokmamaktan sorumlu olmak.

3. () Mekanik ve elektrikli araçlarla taşıma, kaldırma, yükleme nedeniyle diğer çalışanlara ve çevrede bulunanlara zarar verme ihtimalinin bulunduğu durumlarda, onların güvenliğini tehlikeye sokmamaktan sorumlu olmak.
4. () İş güvenliğine ve işçi sağlığına zarar verme olasılığı çok yüksek makina ve malzemelerle çalışma nedeniyle, başkalarının güvenliğini tehlikeye sokmamaktan sorumlu olmak.
5. () Aynı anda çok sayıda kişiyi ya da tesisi tehlikeye sokacak yakıcı, patlayıcı maddelerle çalışma nedeniyle, başkalarının güvenliğini tehlikeye sokmamaktan sorumlu olmak.

C) Nezaret ve Kontrol :

Nezaret ve kontrolden doğan sorumluluğunuz aşağıdakilerden hangisine girmektedir.

1. () İşçi tek başına çalıştığı ve iş çok az talimat ve yardım gerektirdiği için, oldukça az nezaret ve kontrol gerekmektedir.
2. () İşçiler gruplar halinde çalıştığı ve iş az talimat ve yardım gerektirdiği için, az nezaret ve kontrol gerekmektedir.
3. () İşçi ya da işçi gruplarına sürekli talimat verme nedeniyle, orta düzeyde nezaret ve kontrol gerekmektedir.
4. () İşçi ya da işçi gruplarına, işin yapılma yöntemlerinin gösterilip öğretilmesi, ayrıntılı talimatların verilmesi nedeniyle, üst düzeyde kontrol ve nezaret gerekmektedir.
5. () İşçi ya da işçi gruplarına, işin yapılma yönteminin gösterilip öğretilmesi, ayrıntılı talimatların verilmesi ve idari sorumluluğun söz konusu olması nedeniyle, oldukça üst düzeyde kontrol ve nezaret gerekmektedir.

II. ÇABA

A) Bedensel Çaba :

Yaptığınız iş için harcadığınız bedensel çaba aşağıdakilerden hangisine girmektedir.

1. () İş ayakta ya da oturularak, yapılmakta ve pek fazla kuvvet harcanmasını gerektirmemektedir.
2. () İş ayakta, oturularak, zaman zaman da yürünerek yapılmakta ve biraz kuvvet harcanmasını gerektirmektedir.
3. () İş sürekli olarak ayakta, bazen yürünerek yapılmakta ve zaman zaman ağır parçaları kaldırmayı, indirmeyi ve yerleştirmeyi gerektirmektedir.
4. () İş sürekli olarak ayakta, çeşitli vücut pozisyonlarında yapılmakta ve zaman zaman ağır parçaları kaldırmayı, indirmeyi ve yerleştirmeyi gerektirmektedir.
5. () İş sürekli olarak ayakta, çeşitli vücut pozisyonlarında yapılmakta ve genellikle çok ağır parçaları kaldırmayı, indirmeyi ve istiflemeyi gerektirmektedir.

B) Fikirselsel Çaba :

Yaptığınız iş için harcadığınız fikirselsel çaba aşağıdakilerden hangisine girmektedir.

1. () İş çok az, ya da hiç dikkat ve fikirselsel çaba gerektirmemektedir.
2. () İş, işin akışına uyum sağlamak için biraz dikkat ve fikirselsel çaba gerektirmektedir.
3. () İş mevcut verileri izlemek, kontrol etmek, ayarlamak, karar vermek ve uygulamak için gerekli dikkat ve fikirselsel çabayı gerektirmektedir.
4. () İş, mevcut verilere dayanılarak hesaplamalar yapmayı, elde edilecek sonuçlara göre gerekli düzenlemelere gitmeyi sağlayacak düzeyde dikkat ve fikirselsel çaba gerektirmektedir.
5. () İş, değişik kaynaklardan toplanan verileri mesleki bilgilerle değerlendirip seçenekler arasında karar vermeyi sağlayacak düzeyde dikkat ve fikirselsel çaba gerektirmektedir.

III. ÇALIŞMA KOŞULLARI :

A) Çevre Koşulları :

İş yerinizdeki çevre koşullarını aşağıdakilerden hangisi en iyi şekilde tanımlamaktadır.

1. () İş büro ve benzeri bir ortamda yapılmaktadır.
2. () İş üretimle doğrudan doğruya ilgili olmayan imalat, bakım, onarım, hafif montaj işlerinin ya da bunlara benzer işlerin yapıldığı ortamda yapılmaktadır.
3. () İş, makinaların çalıştığı ya da bunların doğurabileceği koşullara eşdeğer koşulların bulunduğu ya da aralıklı açık hava koşulların olduğu ortamda yapılmaktadır.
4. () İş, sık sık ya da sürekli olarak açık havada aşırı gürültü nem, yeraltı gibi zor işletme koşullarında yapılmaktadır.
5. () İş, çalışma koşullarının oldukça ağır olduğu ya da çok rahatsızlık verdiği bir ortamda yapılmaktadır.

B) İş Riski :

Aşağıdakilerden hangisi iş yerinde maruz kalabileceğiniz iş riskini en iyi şekilde ifade etmektedir.

1. () İş, ezik, çizik, sıyrık ve basit yanık gibi hafif yaralanmalara nadiren yol açabilecek niteliktedir.
2. () İş, ezik, çizik, sıyrık, burkulma, incinme ve basit yanık gibi yaralanmalara yol açabilecek niteliktedir.
3. () İş, derince kesiklere, düşme ve düşürülmelerden ileri gelebilen ciddi incinme ve eziklere, kırıklara ve ağır yanıklara yol açabilecek niteliktedir.
4. () İş, uzuvlardan herhangi birinde sürekli sakatlık doğurabilecek niteliktedir.
5. () İş, ölüme yol açabilecek niteliktedir.

IV. ÖĞRENİM VE YETENEK

A) Öğrenim :

Şu anda yapmakta olduğunuz işi sizden sonra yapacak kişinin öğrenim düzeyi aşağıdakilerden hangisi olmalıdır.

1. () En az ilkokul mezunu olmak.
2. () En az Ortaokul mezunu olmak.
3. () En az Endüstri Meslek Lisesi (..... Bölümü) ya da dengi okul mezunu olmak.
4. () ya da dalında en az dört yıllık yüksek okul mezunu olmak.
5. () ya da dalında en az master (Bilim Uzmanlığı) derecesine sahip olmak.

B) Deneyim:

Şu anda yapmakta olduğunuz işi sizden sonra yapacak kişinin deneyim düzeyi aşağıdakilerden hangisi olmalıdır.

1. () Konusunda en az 6 ay deneyimli olmak.
2. () Konusunda en az 1 yıl deneyimli olmak.
3. () Konusunda en az 3 yıl deneyimli olmak.
4. () Konusunda en az 5 yıl deneyimli olmak.
5. () Konusunda en az 7 yıl deneyimli olmak.

C) Eğitim:

Şu anda yapmakta olduğunuz işi sizden sonra yapacak kişinin eğitim düzeyi aşağıdakilerden hangisi olmalıdır.

1. () Konusunda en az 1 hafta eğitim görmüş olmak.
2. () Konusunda en az 2 hafta eğitim görmüş olmak.
3. () Konusunda en az 1 ay eğitim görmüş olmak.
4. () Konusunda en az 3 ay eğitim görmüş olmak.
5. () Konusunda en az 6 ay eğitim görmüş olmak.

D) Beceri ve Yetenek :

Şu anda yapmakta olduğunuz iş için gerekli beceri ve yetenek aşağıdakilerden hangisine girmektedir.

1. () İş, işinde yeterli bilgi ve deneyimi olan herkesin yapabileceği cinstendir. Özel bir beceri ve yetenek gerektirmemektedir.
2. () İş, basit alet, donanım ve tezgahlar ile hassas olmayan parçalar üzerinde çalışırken, ya da hassas olmayan işler yaparken, bir kaç uzvu koordineli bir şekilde kullanma beceri ve yeteneğini gerektirmektedir.
3. () İş, basit alet, donanım ve tezgahlarla hassas parçalar üzerinde çalışırken, ya da hassas bir iş yaparken birkaç uzvu koordineli bir şekilde kullanma beceri ve yeteneğini gerektirmektedir.
4. () İş, karmaşık yapılı alet, donanım ve tezgah kullanarak hassas parçalar üzerinde çalışırken, ya da hassas işler yaparken birkaç uzvu koordineli bir şekilde kullanma beceri ve yeteneğini gerektirmektedir.
5. () İş, çok özel araçlar kullanırken ya da çok hassas parçalar üzerinde çalışırken, birkaç uzvun en yüksek düzeyde koordinasyonunu gerektirmektedir.

İŞ DEĞERLENDİRME PUAN CETVELİ
(Fikirseller işler için)

ANA FAKTÖRLER	ANA FAKTÖR PUANLARI	ALT FAKTÖRLER	ALT FAKTÖR PUANLARI	ALT FAKTÖR DERECELERİ ve DERECE PUANLARI				
				1	2	3	4	5
SORUMLULUK	200	Malzeme ve Teçh.	50	10	20	30	40	50
		Güvenlik	50	10	20	30	40	50
		Nezaret ve Kontrol	100	20	40	60	80	100
ÇABA	150	Bedenseller Çaba	50	10	20	30	40	50
		Fikirseller Çaba	100	20	40	60	80	100
ÇALIŞMA. KOŞULLARI	200	Çevre Şartları	50	10	20	30	40	50
		İş Riski	100	20	40	60	80	100
ÖĞRENİM VE YETENEK	500	Öğrenim	225	45	90	135	180	225
		Deneyim	100	20	40	60	80	100
		Eğitim	75	15	30	45	60	75
		Beceri ve Yetenek	100	20	40	60	80	100
TOPLAM	1000		1000					

İŞ DEĞERLENDİRME PUAN CETVELİ
(Bedensel işler için)

ANA FAKTÖRLER	ANA FAKTÖR PUANLARI		ALT FAKTÖR PUANLARI	ALT FAKTÖR DERECELERİ ve DERECE PUANLARI				
				1	2	3	4	5
SORUMLULUK	250	Malzeme ve Teçh.	100	20	40	60	80	100
		Güvenlik	75	15	30	45	60	75
		Nezaret ve Kontrol	75	15	30	45	60	75
ÇABA	175	Bedensel Çaba	75	15	30	45	60	75
		Fikirsel Çaba	100	20	40	60	80	100
ÇALIŞMA KOŞULLARI	200	Çevre Şartları	100	20	40	60	80	100
		İş Riski	100	20	40	60	80	100
ÖĞRENİM VE YETENEK	375	Öğrenim	150	30	60	90	120	150
		Deneyim	75	15	30	45	60	75
		Eğitim	50	10	20	30	40	50
		Beceri ve Yetenek	100	20	40	60	80	100
TOPLAM	1000		1000					

UNVANI : Amonyum Sulfat Teknisyeni

TOPLAM PUANI : 750

İŞ KIYMET GRUBU : A

İŞİN ÖZETİ : *İstenilen özellikte ve miktarda, standartlara uygun üretimin yapılmasını sağlamak, tesisin ve üretimin kesiksiz olarak, tam kapasiteyle ve işletme talimatlarına uygun olarak çalışmasını temin etmek.*

GÖREV VE YETKİLERİ :

1. Amirlerinden aldığı talimatlar doğrultusunda veya ani olaylarda kendi inisiyatifini kullanarak, tesisin işletme talimatlarına uygun bir şekilde devreye alınmasını, devreden çıkarılmasını sağlamak ve kapasitesini ayarlamak.
2. Tesisin normal çalışması esnasında tüm aparatların ve işletme değerlerinin kontrolünü yaptırarak (gerektiğinde kendisi yaparak) istenilen değerlere ulaşılmasını sağlamak, sağlayamaması halinde amirlerini durumdan haberdar etmek.
3. Bakımı gereken aparat ve donanımları tesbit etmek.
4. Yapılması gereken bakım işlerini, ilgili bakım servislerine bildirerek yaptırmak.
5. Yapılması gereken bakım işlemi, tesisin çalışma rejimini etkileyerek, ya da devreden çıkmasına yol açacak özellikte ise amirlerini durumdan haberdar etmek, Bakımı yapılacak aparat ve kısımların gerekli emniyetini sağlamak, işletme personelinin izinlerini, görevlerini aksatmayacak şekilde amirlerinden aldığı talimatlar doğrultusunda hazırlamak.
6. Vardiya ve fazla mesai çizelgelerini usulüne uygun olarak hazırlamak.
7. Elemanlarının iş emniyeti kurallarına ve kaza önleme talimatlarındaki esaslara titizlikle uymalarını sağlamak.
8. Meydana gelecek iş kazalarına vakit geçirilmeden ilk müdahalenin yapılmasını sağlamak ve en kısa zamanda durumu kısım amirlerine bildirmek.
9. Amirlerince verilecek diğer görevleri zamanında ve eksiksiz olarak yerine getirmek.

İŞ DEĞERLENDİRİLMESİ İÇİN ÖNGÖRÜLEN ANA VE ALT FAKTÖRLER		ALT FAKTÖR DERECELERİNİN SAPTANMASINDA TEMEL OLAN ETMENLER	DEĞERLENDİRME	
ANA FAK.	ALT FAKTÖRLER		ALT FAKTÖR DERECESİ	PUANI
SORUMLULUK	MALZEME VE TEÇHİZATTAN	Emrinde bulunan tüm malzeme ve teçhizatlı kurallarına uygun olarak kullanmak ve kullanılmasını sağlamaktan sorumlu olmak.	IV	80
	BAŞKALARININ GÜVENLİĞİNDEN	Emrinde çalışanların görevlerini ifa esnasında kendilerine ve başkalarına zarar vermemeleri için gerekli önlemleri almaktan sorumlu olmak.	IV	60
	NEZARET VE KONTROLDEN	Emrinde çalışanlara nezaret ve yaptıkları işlerin kontrolünden sorumlu olmak.	IV	60
ÇABA	BEDENSEL ÇABA	İş, ayakta, oturularak zaman zaman da yürünerek yapılmakta ve biraz kuvvet harcanmasını gerektirmektedir.	II	30
	FİKİRSSEL ÇABA	İş, işin akışını izlemek, kontrol etmek için dikkat ve fikiysel çaba gerektirmektedir.	IV	80
ÇALIŞMA KOŞULLARI	ÇEVRE ŞARTLARI	İş, büro ve zararlı gazlı dumanlı, gürültülü ve kirlili ortamda yapılmaktadır.	IV	80
	İŞ RİSKİ	İş, aparatları devreye alırken ya da devreden çıkarırken ya da kontrol ederken ezik, çizik gibi hafif ya da ağır yaralanmalara yol açabilecek niteliktedir.	IV	80
ÖĞRENİM VE YETENE.	ÖĞRENİM	Endüstri meslek lisesi makina bölümü ya da dengi bir okul mezunu olmak.	III	90
	DENEYİM	Konusunda en az 5 yıl deneyimli olmak.	IV	60
	EĞİTİM	Konusunda en az 6 ay hizmet içi eğitim görmüş olmak.	V	50
	BECCERİ VE YETENEK	Bir kaç uzvu koordineli bir şekilde kullanma becceri ve yeteneğine sahip olmak.	IV	80
TOPLAM PUANI				750

LEVOLUTION ET
LA FORMATION DU PERSONEL DE SANTE
EN TUROUIE
PROFESSEUR ERDİNÇ TOKGÖZ
22 -26 Octobre 1987
GENEVRE

Bu çalışma "Institut Universiire d'etudes du developpement" Cenevre, tarafından 22-26 Ocak 1987 tarihinde düzenlenen Colloque sur La Formation en Matiere De Sont'e et Developpement " da sunulmuştur.

INTRODUCTION

Mustafa Kemal Atatürk, fondateur de la Turquie moderne s'est assigné des l'instauration en 1923 du regime repuplicain l'objectif de former une societë saine, bien eduquee et laique . Mais durant annees 1920, les maladies contagieuses compromettatnt profondement la sante publique telles que le paludisme, la tuberculose la syphilis, la lepre, le trachome faisaient rage dans le pays. Pour lutter contre ces calamitës, on ne disposait que de 89 hopitaux et de 554 medecins. Il n'existait que six mille lits au total soit un lit pour 22 mille habitants. Le personnel medical auxiliaire faisait particulierement default.

Lors des dernieres annees de l' Empire ottoman, le seul etablissement formant des medecins etait la Faculte de Medecine d' Istanbul. Par la reforme universitaire qu'il a realisee en 1933, Atatürk a dote cette faculte d'une structure moderne. Les contributions notamment des scientifiques allemands qui avaient fui la tyrannie hitlerienne et de leurs collegues suisses ont permis de jeter les fondations de la medecine turque contemporaine. La seconde faculte de medecine a été mise en place à Ankara en 1946, Et la troisieme a connu le jour en 1956 à Izmir, troisieme grande ville du pays. A la fin de 1986, la Turquie comptait 21 facultes de medecine dont une militaire.

Atatürk a jugé necessaire de confier a l' Etat l'organisation et la modernisation des services sanitaires. C'est ainsi que figurait le Ministere de la Sante et de l'Assistance sociale dans le cabinet de onze portefeuilles qu 'il avait constitue pendant les annees de la Liberation nationale. Ce ministere a garde sa place et son importance dans tous les gouvernements republicains. La loi sur les statuts du Ministere No. 3017 promulguee en 1936 chargeait ce departement d'organiser, d'orienter et de superviser le secteur

de la santé. Cette loi a été amendée suivant les circonstances actuelles après une pratique d'une cinquantaine d'années.

L'article 56 de la nouvelle Constitution de 1982 stipule que "chacun a le droit de vivre dans un milieu sain et équilibré. Le même article affirme par ailleurs "qu'il incombe à l'État d'assurer à chacun une vie physique et mentale saine et des soins médicaux".

Le système sanitaire en vigueur en Turquie est assis sur les principes fondamentaux du régime d'assistance publique. Alors que la totalité des employés du secteur public bénéficient de la sécurité sociale, le cas est différent dans le secteur privé. De même, tandis que la couverture sociale s'est étendue dans les secteurs industriels et des services, les salaires du secteur agricole sont privés de ces possibilités.

I - SERVICES SANITAIRES EN TURQUIE

D'après le recensement général de 1985, la population de la Turquie est de 50,6 millions d'habitants. Et le taux de croissance démographique se chiffre à 2,4 %. On presume que vers l'an 2000, la population dépassera 66 millions d'âmes. Mais la mortalité infantile est encore dans l'ordre de 95 sur mille. De ce fait, la longévité est de 63 ans contre par exemple 76 ans en Suisse. En Turquie qui possède une jeune population totale est de 38 %. Selon les données de la fin de 1985, le taux d'alphabetisation est de 86 %. Ce taux s'élève à 95 % dans la population masculine contre 77 % dans celle du sexe féminin.

En Turquie, les services sanitaires sont menés sous forme d'activités prophylactiques, thérapeutiques et post-curatives. Les services thérapeutiques ont évolué plus rapidement que les autres soins. L'État œuvre pour l'extension des services préventifs rendus directement par le Ministère. Par contre, pour ce qui est des services thérapeutiques, la Sécurité sociale, le Ministère de la Défense nationale, certaines entreprises publiques économiques, les municipalités métropolitaines, les associations, les établissements étrangers, les minorités et les entreprises privées rendent également des services en marge du Ministère.

<u>Etablissements</u>	<u>Nombre 'hopitaux</u>	<u>Nombre de lits</u>
Ministère de la Santé	481	62.603
Ministère de la Défense nationale	44	15.100
Autres ministères et entreprises publiques	19	3.048
Sécurité sociale	77	17.820
Universités	23	14.653
Municipalités	7	920
Associations	7	414
Minorités	5	934
Etrangers	8	681
Entreprises privées	95	2.845
	<hr/> 766	<hr/> 119.018

LEVOLUTION ET LA FORMATION DU PERSONEL DE SANTE EN TUROUIE

Source: Institut national des Statistiques, Annuaire statistique de Turquie 1986, PP. 42-43.

Comme on le voit, 85 % des hopitaux et 96 % des lits appartiennent au secteur public. Pour le seul Ministere de la Sante, ces taux baissent respectivement à 62,7 et 52,5 %. Mais le secteur public est loin d'exploiter à pleine capacite les etablissements sanitaires. Le deficit en medecins specialistes et personnels medicaux auxiliaires ne peut etre comble dans ces etablissements à l'exception de ceux des grandes villes. En vue de remedier à ce probleme fondamental, la loi No. 2514 a ete promulguee en 1981 imposant aux medecins l'obligation de service public. Cette loi a permis dans le secteur public de reduire à 14 % le deficit en medecins qui plafonnait à 50 % la duree du service obligatoire est de deux annees. La loi confere aussi au gouvernement le pouvoir d'appeler au devoir les autres personnels medicaux.

PERSONNELS MEDICAUX

Personnels medicaux	1981	1985
Medecins specialistes	17.667	20.878
Medecins generalistes	10.744	15.549
Medecins dentistes	6.790	8.305
Infirmieres	29.459	30.854
Agents medicaux	12.226	10.525
Pharmaciens	11.610	11.582

Compte tenu du nombre total de medecins indique dans ce tableau, le nombre d'habitants par medecin est de 1390 en 1985. Et le nombre d'habitants par lit est de 425 pour la meme annee. Or, en Suisse, ces chiffres sont respectivement de 400 et de 79 (1). Le V. Plan couvrant la periode 1985-1989 prevoit 385 personnes par lit et 966 par medecin.

L'Organisation de Planification d'Etat estime qu'à la fin de 1987, le nombre de medecins s'elevera à 56.200 dont 12.900 dentistes et celui des sages-femmes à 112 mille. En 1985, le nombre total des inscrits à des etablissements de securite sociale etait de 27, 3 millions les beneficiaires des services sanitaires se ciffrant à 19,4 millions (2)

La repartition regionale des medecins montre egalement l'existence d'un grand desequilibre: Selon des donnees de 1985, alors que le nombre d'habitants par medecin varie de 600 à 1780 dans l'ouest du pays, ce chiffre est de 722 à 2700 en

- 1) M.PAMPURO, "Le Prix de la Sante", le Mois, Societe de Banque Suisse, mars 1986, PP. 14-15.
- 2) Organisation de Planification d'Etat, Programme 1987, P. 312. millions (2).

Anatolie centrale et de 2728 à 5477 en Anatolie orientale (3). Par contre, 54 % des medecins, 60 % des chirurgiens dentistes, 47 % des pharmaciens, 32 % du personnel auxiliaire et 43 % des lits se sont concentres à İstanbul, Ankara et İzmir, les trois grandes villes du pays.

L'accumulation dans ces trois centres urbains des professions medicales et des etablissements sanitaires entraine inevitablement le deplacement des malades vers des metropoles. Des travaux sont en cours pour implanter un hopital de 30 lits dans toute agglomeration ayant 10 mille habitans en vue de reduire au minimum cette "migration sanitaire" occasionnant un enorme gaspillage de temps et de ressources (4).

Les fonds affectes par l'Etat pour la modernisation de l'infrastructure des services sanitaires demeurent insuffisants face à l'accroissement rapide de la population. La part dans le budget national des credits alloues pour les depenses sanitaires etait de 3,4 % en 1976 alors qu'elle a baisse à 2,5 % en 1985 et s'est stabilisee à 2,7 % en 1986 (5)

En Turquie, la totalite de l'industrie pharmaceutique est controlee par le secteur prive. Les beneficiaires de la securite sociale sont tenus de payer un ticket modérateur de 20 %. C' est le Ministere de la Sante qui se charge de la production, de l'importation et de la distribution des vaccins. Tous les services de vaccination sont offerts gratuitement aux cityoyens.

II. ETABLISSEMENTS UNIVERSITAIRES FORMANT DES PERSONNELS MEDICAUX

En Turquie, les etudes primaires obligatoires de cinq années sont suivies de l'enseignement secondaire facultatif à deux cycles qui aboutissent au baccalaureat. Tous les diplomes de lycee et d'ecole porfessionnelles equivalente peuvent se presenter aux examens d'entree aux grandes ecoles qui se font une fois par an et en deux etapes. L'organisation et la gestion de l'enseignement supereur sont confiees au "Conseil de l'Enseignement superieur" qui est une institution constitutionnelle. "Le Centre de Selection et de Placement des Etudiants" dependant de ce Conseil repartit les candidats aux facultes et ecoles superieures correspondant à leur choix et aux points qu'ils ont obtenus à l'examen. Pendant l'annee academique 1985-1986, les etablissements d'enseignement superieur comptaient 450 mille etudiants. Le taux de scolarisation dans l'enseignement superieur s'est ainsi eleve à 11 %.

3) *Institut national des Statistigues, "Annuaire statistique de Turquie 1986" PP. 44-46.*

4) *Organisation de Planification d'Etat, "Programme 1987" P. 312.*

5) *Ministere des Finances, "Annares des exposes des motifs budgetaires.*

LEVLUTION ET LA FORMATION DU PERSONEL DE SANTE EN TURQUIE

Or, ce taux est en moyenne de 32 % dans les pays d' Europe occidentale.

Se conformant aux objectifs de main - d'oeuvre fixes dans les plans de developpement des gouvernements, le Conseil de l' Enseignement superieur charge une universite determinee d' ouvrir de nouvelles facultes et ecoles superieures. Afin d'assurer l'harmonisation de tous les programmes des etablissements universitaires, le Conseil determine aussi les disciplines principales et les principes fondamentaux de l' education et de l'enseignement.

Les Etablissements universitaires formant des personnels n. d.icaux sont indiques dans le tableau suivant:

CARACTERISTIQUES DES FACULTES ET ECOLES SUPERIEURES

Établissements	Duree d'etudes (annee)	Nombre	Etudiants
Facultes de Medecine	6	22	5.086
Medecine dentaire	5	8	813
Pharmacie	4	7	860
Ecoles d'infirmieres	4	5	555
Ecoles sup.de physiotherapie et de rehabilitation	4	2	140
Ecoles sup.de sciences biologiques medicales	4	2	84
Ecoles sup. de gestion sanitaire	4	1	104
Ecoles sup.de technologie medicale	4	1	73
Ecoles sup. de Laboratoire medical	2	9	309
Ecoles sup.d'infirmieres	2	7	327
Prothese dentaire	2	4	119
Prothese	2	1	31
Radiologie	2	3	93
Anesthesie	2	1	62
Ecoles sup.de sages-femmes	2	1	31
Audiometrie	2	1	31
Total		76	8.718

Source: Conseil de l'Enseignement superieur, Centre de Selection et de Placement des Etudiants, Guide d'examens 1986.

Il existe aussi 7 facultes de medecine veterinaire formant des elements pour le domaine de la sante animale. Ces facultes recrutent chaque annee 858 etuiaiants et la duree d'etudes y est de cinq annees . Y compris les veterinaires, 9,6 % des etudiants frequentent les etablissements de sciences medicales.

Parallelement `a l'accroissement du nombre des facultes de medecine et des etudiants qui y sont admis, deux problemes cruciaux gardent leur importance. Premierement, le nombre d'enseignants n'est pas suffisant dans la branche des sciences medicales fondamentales. Le deficit se fait sentir plus particulierement aux facultes ouvertes en dehors des grandes villes. Par exemple, lorsque la loi sur la reforme universitaire etait entree en vigueur le 6 novembre 1981, il y avait au total 1028 enseignants dans cinq facultes de medecine des trois grandes villes et les etablissements similaires de tous les autres departmenets n'en avaient que 36. Au bout de deux annees, ce chiffre s'est eleve a 270. Le nombre etudiants admis en 1981 aux facultes de medecine etait de 3155 et cet effectif a ete porte en 1986`a 5086. Le taux de succes est de 80 % `a ces facultes. Un autre probleme releve pour toutes les facultes de medecine par les experts de l' Organisation de planification d'Etat est le suivant:

"La tendance des hopitaux des facultes de medecine `a offrir des services sanitaires generaux a eloigne ces etablissements de leur veritable objectif, ce qui diminue la productivite des etudes et des recherches du corps enseignant et accroit le cout de l' enseignement" (1).

Les facultes de medecine sont des etablissements universitaires dispensant des etudes sur la technique et les connaissances scientifiques auxquelles on recourt afin de soigner, alleger ou prevenir les maladies et les infirmités. La duree des etudes aux facultes de medecine est de six annees. Depuis les deux dernieres annees, les etudiants en medecine versent anuellement 100 mille livres turques comme participation aux frais.

Les deux premieres annees des etudes aux facultes de medecine sont consacrees aux disciplines medicales de base comme la biologie, la physique, la chimie, l'anatomie, la physiologie, la microbiologie. Pendant La periode couvrant les troisieme, quatrieme et cinquieme annees des etudes, les etudiants se livrent entre autres aux travaux pratiques dans des cliniques, polycliniques et laboratoires. La classe terminale de la faculte est l'internat ou les etudiants assument des responsabilites sous la surveillance des enseignants ou des specialistes. Les internes participant aux travaux hospitaliers effectuent en outre un stage de medecine de campagne dans des centres medicaux ruraux. Ils assistent egalement tout au long de l'annee aux conferences seminaires et discussions de cas. Le diplome de docteur en medecine est delivre a l' etudiant qui a accompli avec succes ces trois etapes, La specialisation dure quatre annees. Pour pouvoir acceder a ces programmes, il faut etre recu `a l'examen ouvert

1) *L' Organisation de Planification d'Etat, Programme 1987, P.345*

LEVLUTION ET LA FORMATION DU PERSONEL DE SANTE EN TUROUUE

par les facultes ou le Ministere de la sante.

Les facultes de medecine dentaire dispensant des etudes de cinq annees appliquent un programme de formation analogue. A l'exception des facultes de pharmacie, les ecoles superieures formant des elements medicaux sont etablies generalement sous l'egide des facultes de medecine.

PREVISIONS DU V. PLAN SUR LES PERSONELS MEDICAUX (en mille)

	<u>Effectifs</u>	<u>1984 Besoins</u>	<u>1989 Objectifs</u>
Medecins	33,6	37,8	56,2
Medecins dentistes	7,8	8,7	12,9
Techniciens medicaux	15,00	15,9	26,6
Infirmieres, Sages -femmes	62,0	75,5	112,0

Source: Organisation de Planification d'Etat, V. Plan, P. 137

Comme on le voit, il existe un grand deficit dans les branches professionnelles influant directement sur l'accroissement de l'offre de services sanitaires fondamentaux.

Tous les programmes de l'enseignement superieur formant des personnels medicaux comportent en dehors de la medecine des disciplines obligatoires telles que "les principes kemalistes et l'histoire de la Revolution turque" "l'education physique" "les beaux-arts".

III – ETABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT SECONDAIRE FORMANT DES PERSONNELS MEDICAUX

En Turquie, le nombre des lycees professionnels de quatre annees d'etudes formant des personnels medicaux auxiliaires s'est eleve de 84 en 1976 à 97 en 1986. Les 67 de ces ecoles dependent du Minister de la Sante et comptent 18500 eleves. Ces derniers doivent opter pour l'une des huit branches techniques pour devenir infirmieres, sages-femmes, agents medicaux et techniciens de sante ecologique, de laboratoire, de radiologie, d'anesthesie et d'appareils orthopediques et de prothese (1).

La repartition des lycees professionnels medicaux affilies à des entreprises publique et privees est la suivante:

1) *Minister de la Sante; Pirection Generale de la Formation medicale*

– Entreprises publiques et universites	13
– Securite sociale	5
– Ministere de l' Education nationale	1
– Entreprises privees	2

Total 21

Ces ecoles comptent dans cinq branches principales 3534 eleves qui devindront infirmieres, sages-femmes, techniciens de laboratoire, de radiologie et de physiotherapie.

Le V. Plan quinquennal couvrant les annees 1985-1989 envisage de porter le nombre de techniciens medicaux de 15 mille a 26.600 et celui d'infirmieres et de sages femmes de 62 mille a 112 mille. On presume que l'insuffisance d'offre dans ce domaine ne pourrait et eliminee que pendant la periode d'application du VI. Plan.

La multiplicite des etablisements dont dependent les ecoles de professions medicales rend difficile la planification de l'offre de personnel et des programmes. Tout comme dans l'enseignement superieur, il serait oppurtun d'elargir les pouvoirs du Ministere de la Sante. C'est alors que l'Organisation de Planification d'Etat Pourrait, en collaborant avec le Ministere, etablir aisement ses previsions sur l'offre et la demanda prospectives.

L'offre en elements formes aux lycees professionnels medicaux est insuffisante et la repartition regionale de ces personnels bien desequilibree. Comme il en est le cas pour les medecins, il existe une concentration de professions medicales auxiliaires dans les trois grandes villes du pays.

En vue de combler le deficit en personnels medicaux auxiliaires, le Ministere de La Sante a entrepris en 1986 une nouvelle pratique: s'ils le desirent, les bacheliers non admis aux etablisements universitaires sont reçus aux cours de formation professionnelle. Les diplomes de ces cours d'un an seront embauches par le Ministere. Ouverts dans 51 chefs-lieux de departement avec 5760 candidats, ces cours forment des sages-femmes, agents medicaux, laborants, techniciens de sante ecologique, de raidologie etc.

CONCLUSION

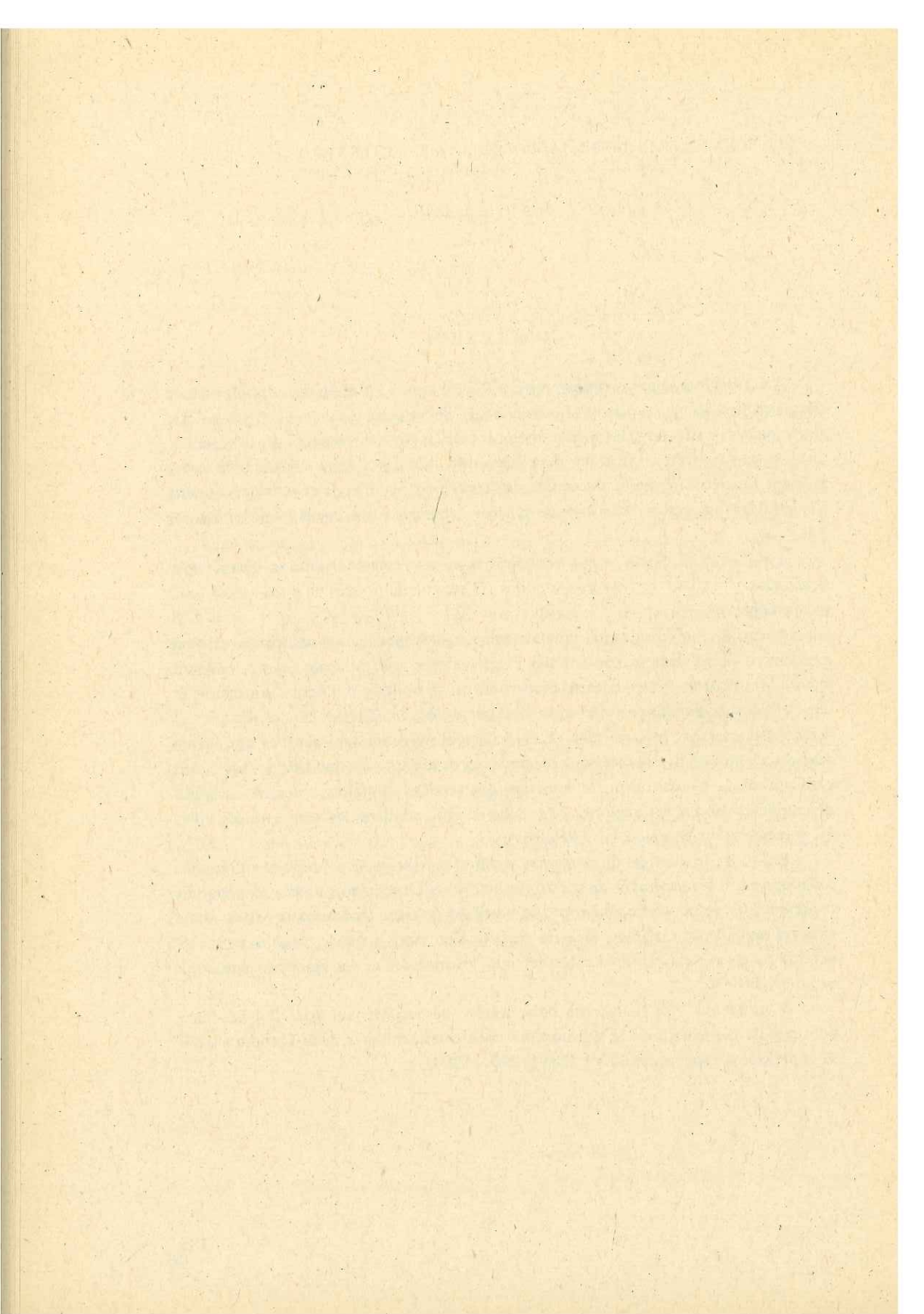
La croissance demographique rapide (2,5 %) entrave le reglement des problemes sanitaires fondamentaux de la Turquie. Afin de pouvoir limiter le chomage, les gouvernements affectent de facon toujours accrue les investissements infrastructuraux dans le domaine de la sante et de l'education n'ont pu etre menes à bon terme pendant les deux dernieres decennies de la periode planifiee. Les credits consentis par le budget general au Ministere de la Sante demeurent continuellement inferieur à 3 %.

La mortalite infantile etant tres haute, la longevite ne peut s'elever. Les services sanitaires preventifs n'ont pu etre etendus à l'echelle du pays et de maniere suffisante et equilibree.

Certes, le nombre de personnels medicaux, des medecins aux infirmieres, s'est rapidement accru dans le courant des vingt derieres annees, mais ces services sont encore loin d'atteindre les criteres modernes; car le nombre des ecoles superieures et des lycees professionnels formant des personnels medicaux est insuffisant. L'accumulation dans trois grandes villes des etablissements sanitaires et des agents medicaux entraine des porblemes economiques et sociaux. En depit de la disposition explicite de la Constitution, le benefice des services sanitaires presente un grand disequilibre suivant les regions. Des malades affluent dans les trois grandes villes où se concentrent les medecins specialistes.

En outre, le manque du personnel medical auxiliaire bien forme et en nombre suffisant reduit le rendement du travail des medecins. Ces denieres annees, les appareils techniques modernes ont commence à etre utilises de facon etendue pour le diagnostic et le traitement des maladies. Mais on ne peut s'en servir à pleine capacite en raison operations de reparation au d'entretien met les malades et les medecins dans une situation difficile.

A notre avis, les naissances doivent etre des maintenant faire l'objet d'une politique de controle, pour la solution des problemes sanitaires de la Turquie à la fin de la periode d'application du VI. Plan (1990 - 1994).



FİNANSMAN BONOLARI VE ÜLKEMİZDEKİ GELECEĞİ

Senan Uyanık

I. GİRİŞ

Finansman bonusu piyasası, geçici nakit fazlalıkları olan kişi ve kuruluşların yine geçici nakit sıkıntısında olan kişi ve kuruluşlarla karşılaştırılıp, kısa vadeli fonların sağlandığı para piyasasının önemli bir alt pazarıdır. Bu piyasada kısa vadeli ve düşük riskli bir tür borç aracı alınır ve satılır.

Finansman bonusu veya ticari kağıt (commercial paper) olarak bilinen bu borç aracı, finansal bakımdan güçlü olarak bilinen ve yüksek kredi değerliliğine sahip, tanınmış firmalarca çıkartılan kısa vadeli ve teminat içermeyen bir yükümlülük senedidir. Finansman bonusunun arkasında teminat olarak yalnızca şirketin güvenilirliği ve kredisi vardır, firma varlıklarından belli biri yoktur.

Bilindiği gibi para piyasasının önemli işlevlerinden biri şirketlerin işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanıdır ve bu piyasada işletmelere geçici fonlar sağlayan en önemli kuruluşlar ticari bankalar ve finansman şirketleridir. Geçici nakit fazlasına sahip ancak finansman şirketi niteliğine sahip olmayan ticari işletmeler de para piyasasına kısa süreli fonlar sağlayabilirler. Daha çok büyük şirketlerce çıkartılan ve yine büyük şirketlerce satın alınan finansman bonusu, hem şirketlerin kısa süreli nakit ihtiyaçlarının karşılanmasında, hem de nakit fazlalıklarının değerlendirilmesinde önemli bir finansman ve yatırım alternatifi olması nedeniyle dünya ve özellikle A.B.D. para piyasalarının en hareketli ve hızla büyüyen bölümünü oluşturmuştur.

II. FİNANSMAN BONOSUNUN TÜRLERİ VE PİYASA ÖZELLİKLERİ

Finansman Bonusu Türleri

Finansman bonusunun iki ana türü bulunmaktadır. Bunlar, direk bonolar (direct paper) ve aracı bonolarıdır (dealer paper). Direk bonolar daha çok büyük finansman şirketleri ve banka holding şirketleri tarafından çıkarılırlar ve aracı olarak herhangi bir kurumu kullanmadan doğrudan yatırımcılara satılırlar. Direk bono ihraç eden işletmeler, değişik vadeler için ödedikleri faizleri piyasaya duyururlar ve yatırımcılar naktin ellerinde kalma süresine ilişkin beklentilerine göre finansman bonusu seçimi yapıp, bonoyu çıkartan şirketin kendisinden satın alırlar. Bu

şirketlerin dağıtım ve pazarlamadaki giderlerini karşılayabilmek için büyük miktarlarda bono ihraç etmeleri, yatırımcılarla sürekli bir ilişkinin sağlanabilmesi için bir menkul kıymet pazarlama bölümü kurmaları gerekmektedir. Birçok kez yatırımcılarla ilişkinin kopmaması için ihtiyaç olmadığı halde finansman bonusu satıldığına bile rastlanabilmektedir.

Aracı bonoları, ihraç eden şirkete kolaylık sağlanması amacıyla banka ve bankerler gibi aracı kurumlarca satışı yapılan finansman bonolarıdır. Genellikle küçük finansman şirketleri, küçük banka holding şirketleri ve finansman şirketi niteliğinde olmayan endüstri şirketleri bu yola başvururlar. Bu durumda, ya bonoların tamamı aracıya belirli bir iskontolu fiyattan devredilir ve aracı piyasada bonoyu en yüksek fiyattan satmaya çalışır, ya da aracı kurum belirli bir komisyon karşılığında bonoyu satarken, bonoların satılmama riskinin tümü ihraç eden şirkete kalır.

Finansman bonolarına ilişkin bir başka ayırım da, bonoların banka kredisi ile güvence altına alınıp alınmadığıyla ilgilidir. Birçok durumda, ihraççılar vade dolduğunda bonolarını bankalardan sağladıkları kredi ile öderler. Banka ve müşterisi olan şirket arasında belirli bir miktara kadar ödemeyi içeren bir anlaşma yapılır ve finansman bonolarının vadesi dolduğunda şirketin elinde yeterli nakit bulunmazsa, banka ödemeyi yapar. Bu tür bonolara banka garantisi taşıyan bonolar adı verilir.

Finansman Bonusu Piyasası

Finansman bonusu piyasasında başlıca satıcılar yani ihraççılar, finansman şirketleri ve diğer ticari işletmeler, başlıca alıcılar yani yatırımcılar ise, finansman şirketi niteliğinde olmayan ticari işletmeler, menkul kıymet yatırım ortaklıkları ve fonları, yardımlaşma sandıkları, sigorta şirketleri ve küçük ticari bankalardır.

Finansman şirketleri gereksinim duydukları fonları para ve sermaye piyasalarında menkul kıymet satışı yaparak ve bankalardan ödünç alarak sağlarlar. Büyük miktarlarda para satın alırken, küçük miktarlarda para satan bu kuruluşların, para piyasasından fon sağlamakta kullandıkları en başlıca araç finansman bonusudur. Nitekim, bu şirketlerin fon akım tablolarında finansman bonusu satışı ile sağlanan fonlar önemli bir yer tutmakta, fon kaynaklarından bir diğeri olan banka kredileri oranı giderek azalırken finansman bonusu miktarı sürekli artmaktadır. En gelişmiş finansman bonusu piyasasına sahip A.B.D. de, finans şirketlerinin bilançolarında şirket yükümlülükleri arasında yer alan finansman bonolarının miktarı 1978 yılından 1984 yılı sonuna kadar 34,5 dan 63 milyar dolara ulaşmış ve bu şirketlerin yabancı kaynaklarının hemen hemen yüzde 33'lük bir kısmı finansman bonusu satışından sağlanmıştır. (2)

1- Robert O. Edmister, *Financial Institutions, Markets and Management*, (McGraw-Hill, Inc., 1980), s.142-143.

2- Board of Governors, *Federal Reserve Bulletin, Financial and Business Statistics Section, March 1985*, s. A36.

1. FINANSMAN BONOLARI VE ÜLKEMİZDEKİ GELECEĞİ

Son yıllarda, finansman bonusu piyasasının gelişmiş olduğu ülkelerde bu yolla sağlanan fonların şirket satın almakta sıkça kullanıldığına da rastlanmaktadır. Bir şirket bir başka şirketi satın almaya istekli ancak bankaları birleşmeden doğacak yararlar konusunda ikna edip, kredi sağlayamazsa, finansman bonusu piyasasına başvururup, oldukça ucuz sayılabilecek fonlar elde edebilmektedir. A.B.D. de, özellikle petrol endüstrisinde son yıllarda çok sık rastlanan ve finansman bonusu piyasasının aşırı derecede büyümesine neden olan birleşmeler ve satın almalar bu duruma örnek verilebilirler. (3)

Buna ek olarak, satın alınma tehdidi altında bulunan şirketlerin de piyasadan hisse senetlerini toplayarak satın alınmayı durdurmaya çalışırken, finansman bonusu ihraç etmeleri, ticari işletmelerin finansman bonusu piyasasını çok çeşitli amaçlarla kullandıklarının bir diğer örneğidir.

Bankalar açısından finansman bonusu, mevduat ile fon sağlamakla daha sağlıklı bir finansman şekli olmasına rağmen, banka holding şirketleri, kaynaklarını çeşitlendirmek, mevduata uygulanan rezerv zorunluluklarından kaçınmak amaçları ile finansman bonusu çıkarımını tercih ederler.

Diğer ticari işletmeler, finansman bonusu çıkarımı ile cari işlemlerinin finansmanını amaçlarlar. Bu yolla sağlanan fonlar, daha çok, stoklara yatırım yapılmasında, vergilerin ödenmesinde, işçilik giderlerinin karşılanmasında ve diğer kısa vadeli yükümlülüklerin yerine getirilmesinde kullanılır. Bu bonolar kısa vadeli nakit ihtiyacını karşılamak, özellikle nakit çıkışları ile nakit girişleri arasındaki zaman boşluğunu finanse etmek isteyen firmalar tarafından ihraç edilirler.

Bununla birlikte, inşaat projelerinin dönemsel ihtiyaçlarının karşılanmasında, fabrika modernizasyonu gibi sermaye harcamalarının finansmanında da bu bonolar dan yararlanılmaktadır.

Finansman bonusu yatırımcılarının, piyasayı kullanmalarının en büyük nedeni, finansman bonosunu, ellerindeki nakit fazlalıklarını değerlendirebilecekleri düşük riskli ancak hatırı sayılır ölçüde gelir getiren kısa vadeli bir yatırım alternatifi olarak görmeleridir.

Para piyasasının birçok aracı gibi finansman bonoları da iskonto edilmiş olarak satılırlar. Yani faiz ödemezler, getiri, finansman bonusu için ödenen fiyat ve vade sonunda ele geçen para arasında kalan miktara eşittir.

Genel olarak, finansman bonoları satış süresi içinde hergün aşağıdaki formüle göre hesaplanan değerleri üzerinden satılırlar.

$$\text{Satış fiyatı} = \frac{\text{Nominal Değer}}{(1 + \text{iskonto oranı})^{\text{vadeye kalan gün sayısı/vade}}}$$

İkincil Piyasa Finansman bonusu için aktif bir ikincil piyasa sözü konusu değildir. Yatırımcıların nakit sıkıntısına düşüp bonolarını nakde çevirmeyi isteyebile-

3- Marilyn Much, "Corporate Finance: Commercial Paper Market Soaring out of Doldrums." "Industry week", v.221, May 14, 1984 s.80.

ceklerini düşünerek, bir çok direk satıcı bonolarını vadeden önce bozdurabilme olanağını alıcılara sunarlar, ancak bu uygulamanın pek özendirildiği söylenemez. Aracı bonoları ise aynı bonoyu satın almaya istekli alıcıların bulunması halinde nakde çevrilebilirler. Böylelikle biraz likidite sağlanabilmesine karşın, bonoların vadeleri dolana kadar elde tutulacaklarına inanılır.

Finansman Bonosunun Yararları

Finansman bonosunun hem ihraççılar hem de yatırımcılar açısından önemli avantajları bulunmaktadır. Bir çok işletmenin fon sağlamakta finansman bonosunu tercih etmesinin en belirgin nedeni, maliyetidir. Genelde, ticari bankalarca sağlanan kısa vadeli ticari kredilerin faiz oranları, finansman bonoları faiz oranlarından daha yüksektir. Buna ek olarak, alınan kredinin bir kısmının bankada tutulması gereği nedeniyle efektif faiz oranı daha da yüksek olmakta, bu da finansman bonosunun çekiciliğini arttırmaktadır.

Bir diğer yarar ise, büyük miktarlardaki paranın ticari kağıt piyasasından daha kolaylıkla sağlanabilir olmasıdır. Bankalar tarafından bir tek alıcıya verilebilecek para miktarı bir takım düzenlemelerle sınırlandırılmıştır, ve bir çok kez ticari kağıt piyasasından para sağlamak bankalarla uğraşmaktan çok daha hızlıdır. Bir başka avantaj da, bankalarla ilişkide alternatif yaratarak kredi isteyen şirketin pazarlık gücüne yaptığı katkıdır. Ayrıca bir şirket, finansman bonosu piyasasında bono satabiliyorsa bankalar önünde daha fazla prestije sahip olur.

Yatırımcılar açısından ise finansman bonosunun en büyük avantajı, yatırımcının ihtiyacına göre vade seçim olanağının sunulmasıdır. Piyasadaki yatırımcılar, genelde diğer şirketler olduklarından, geçici nakit fazlalıklarını kısa vadeli menkul değerlere yatırıp bir miktar faiz elde etmek isterler. Bu nedenle finansman bonosu vadelerinin kendi şirketlerinin nakte tekrar ihtiyaç duyacağını tahmin ettikleri zamana göre ayarlanabilmesi oldukça önemlidir.

Finansman Bonosunun Sakıncaları

Bir çok yararlı yanına karşılık, finansman bonosunun sakıncaları da bulunmaktadır. En büyük sakıncası finansman bonosu piyasasının, finansal ve ekonomik sorunlara oldukça duyarlı bir piyasa oluşudur.

Uzun vadeli borç her zaman kısa vadeli borçtan daha riskli kabul edilir. Ancak kısa vadeli borç da risksiz değildir. Ticari kağıt ya da finansman bonosu piyasasında risk her zaman mevcuttur. Piyasadaki en ufak bir olay, büyük sarsıntılara neden olabilmektedir. Bunun en iyi örneğini 1970'lerde A.B.D. de gerçekleşmiş olaylarda görebiliriz. (4) 1970 yılında Penn Central Railroad şirketi battığında, piyasada 82 milyon dolarlık finansman bonosu bulunmaktaydı ve şirketin batışı ile birlikte finansman bonosu piyasası büyük bir darbe yedi. Birçok şirket finansman bonosu ihraç edemez oldu. Daha sonra 1973 yılında ki petrol ambargosu ile A.B.D. ekonomisinin

4- Robert D. Auerbach, *Financial Markets and Institutions*, (MacMillan Publishing Co., Inc. New York 1980), s. 351.

FİNANSMAN BONOLARI VE ÜLKEMİZDEKİ GELECEĞİ

durgunluk dönemine girmesi, finansman bonusu piyasasında satışların çok daha güçleşmesine neden oldu. Sonuçta piyasada faizler yükseldi ve bono çekiciliğini yitirdi. Piyasanın tekrar eski canlılığını kazanması ancak yetmişli yılların sonuna doğru gerçekleşebildi.

Finansman bonosunun bir başka sakıncalı yanı, ikincil piyasasının bulunmayışı, likiditesinin çok az oluşudur. Ve bu da daha çok yatırımcılar açısından önemli olmaktadır.

Şirket paraları, bankalardan menkul kıymet pazarlarına kaydıkça, merkez bankalarının ülkenin finansal sistemini izleme ve yönetme gücünün giderek azalması da finansal sistem açısından finansman bonosunun bir başka dezavantajı olarak gösterilebilir.

III. ÇEŞİTLİ ÜLKELERE AİT FİNANSMAN BONOSU PİYASALARI

A.B.D. de finansman bonusu piyasasının kuruluş tarihi oldukça eskidir, ancak asıl gelişme ikinci dünya savaşından sonra gerçekleşmiştir. Ekonominin hızla büyümesi şirketlerin daha fazla yatırım yapmalarına neden olmuş, işletme sermayesi ihtiyaçları nedeniyle kısa vadeli bir finansman alternatifi olan finansman bonusu ihracı artmıştır.

TABLO 1. A.B.D. de Dolaşımdaki Finansman Bonusu Miktarı (Yıl sonu ve Milyar dolar olarak)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984 ^(x)
1. Tüm İhraççılar	53.0	65.0	83.4	112.8	124.4	165.8	166.6	188.1	235.8
2. Finans şirketleri									
Aracı yoluyla	7.3	8.9	12.3	17.4	19.6	30.3	34.6	45.0	55.3
Toplam									
Banka ilişkili şirketler	1.9	2.1	3.5	2.8	3.6	6.0	2.5	2.4	2.0
Doğrudan ihraç									
Toplam	32.6	40.6	51.8	64.8	67.9	81.7	84.1	96.6	109.3
Banka ilişkili şirketler	6.0	7.1	12.3	17.6	22.4	27.0	32.0	35.6	40.2
3. Diğer şirketler	13.1	15.5	19.4	30.7	37.0	53.8	47.9	46.6	71.2

1984 yılı Kasım ayı sonuna kadar.

Kaynak: 1. Peter S. Rose, *Money and Capital Markets*. (Business Publications, Inc., 1983), s. 298.

2. *Federal Reserve Bulletin, Financial and Business Statistics Section* (March 1985), s. A23.

TABLO 2 Para Piyasası Araçları, Aralık 1980
 (milyon dolar olarak)

Devlet Tahvilleri	297,385
Federal Kuruluşlar	31,637
Meydan sertifikaları	116,374
Banka kabulleri	54,744
Finansman Bonoları	125,068
Federal fonlar ve	82,753
Yeniden satılma	
anlaşmaları	

Kaynak: Instruments of the Money Market, Federal Reserve Bank of Richmond, 1981, s. 4.

A.B.D. de finansman bonosu piyasasının kuruluş tarihi oldukça eskidir, ancak "Securities Act of 1933 Section 3(a) 3" de SEC'e kayıtlı muaf tutulmuşlardır. Muafiyet için vadenin 270 günden fazla olmaması ve sağlanan fonun cari işlemlerin finansmanında kullanılması koşulları bulunmaktadır.

Genelde bu koşullara uyulmakta, zira kayıtlı muafiyet finansman bonolarının satışa çıkması için gerekli zamanı ve giderleri azaltmaktadır. Küçük büyüklüğü en az 25.000 dolar ve ihraç edilen finansman bonosu toplam tutarı genellikle 2 milyon dolar dolayındadır.

(x) Önceleri finansman bonosu piyasası, vadeli tasarrufları çeşitli düzenleme ve standartları kurulumak isteyen ticari bankaların yan şirketleri tarafından kullanılmıştır. Şimdi ise piyasadaki en büyük borç alıcı finansman şirketleri, en büyük borç vericiler ise finansman şirketi niteliğinde olmayan ticari işletmeler, yardımlaşma sandıkları, sigorta şirketleridir. (5)

A.B.D. piyasasının en büyük özelliği, piyasanın kredi değerliliği yüksek, büyük ve tanınmış firmalarca oluşturulmuş olmasıdır. Piyasada finansman bonosunun kalitesi oldukça önemlidir, ve piyasadaki iskonto oranları bono kalitesini yansıtmaktadır. Moody's, Standard and Poor's ve Finch gibi şirketlerin derecelemesine aşırı derecede duyarlıdır. Bu şirketler, kredi derecelendirilmesine tabi tutulan tek kısa vadeli araç olan finansman bonosu değerlendirmelerinde, bono ihraççısının mali durumu ile pazardaki rekabet koşullarını etkileyecek belli başlı unsurları değerlendirirler. Değerlendirmede, şirketin yönetim şekli, likiditesi, sermaye yapısı ve sermaye bileşimi, içinde bulunduğu endüstri dalının riski ve eğilimleri dikkate alınır. Her firmanın özelliğine göre, bu faktörler farklı ağırlıklarda derecelenmede kullanılırlar.

Son yıllarda kredi dereceleri düşük, tanınmamış işletmeler piyasaya sürdükleri için Federal Reserve Bulletin, Financial and Business Statistics Section (Mart 1982), s. A.23.

5. Peter S. Rose, a.g.e. s. 302.

Bir diğer yenilik ise, piyasaya sürülecek finansman bonolarının sigorta ettirilme-
leridir. Sigorta işlemi ile, borç alan firma değil de, sigortalayan şirketin güvenilirliği
daha önemli hale gelmekte, sigorta şirketine belirli bir prim ödenerek şirketin ismi ve
garantisi satın alınmaktadır. Finansman bonoları, finansman bonoları
1970'lerin sonundan itibaren vergiden muaf borç alıcılar tarafından kısa
vadeli para gereksinimlerinin karşılanabilmesi için vergiden muaf finansman bonoları
olarak tanınmıştır. Hesap dönemi sonunda, onay
mis sermayeleri ve ihtiyat artçileri ile yeniden değerlendirme değeri arttı fonları topla-
mından varsa zararlarını indirmesiyle zararların indirilmesi için kurula başvurulabilecek belirlenmiş
ortaklıkların finansman bonusu ihraç için kurula başvurulabilecek belirlenmiş
böylece piyasaya giriş belli bir büyüklüğün üstündeki işletmelerce açılarak, sinirle-
İngiltere finansman bonusu piyasası oldukça yenidir. 1979 Bankalar Yasasına
göre sadece belirli bankaların ve bazı lisanslı kuruluşların mevduat kabul etmelerine
izin verilmiş, finansman bonusu çıkartılarak fon sağlanması mevduat toplamak
olarak kabul edildiğinde, piyasanın oluşumu mümkün olamamıştır.
1986 yılında yasadışı Statutory Instrument 1986 No. 769 ile kaldırılmış
ancak, piyasaya giriş yalnızca Londra Borsasına kayıtlı ve varlıklarının net değeri
50 milyon poundun üzerindeki şirketlere açılarak, sınırlandırılmıştır.
İngiltere'de "Sterling Commercial Paper" adıyla anılan finansman bonolarının
vadelerinin 7 ve 364 gün arasında ve, ihraç tutarlarının en az 500.000 pound olması
gerekmektedir. Finansman bonusu getirileri, gelir vergisinden ve pul vergisinden mu-
af tutularak, yatırımcıların piyasaya ilgi duymasını sağlamaya çalışılmaktadır.
1986 Nisan'ında Bank of England'ın yeni piyasanın işleyişine zemin hazırla-
mak için tüm engelleri ortadan kaldırışından hemen sonra, finansman bonusu
bir borç aracı olarak aşırı derecede ilgi çekmiş, 1986 Ekimine kadar 30 şirket toplam
tutarı 2 milyar pound'luk finansman bonusu ihraç edebilmek için başvuruda bulun-
muş, buna karşılık, bu yolla ancak 300 milyon poundluk finansman sağlanabilmiştir.
Aracı kuruluşların bonoları sigorta şirketlerine, emekli sandıklarına, yardımlaşma
sandıklarına ve diğer yatırımcılara satma girişimlerine karşılık finansman bonusu
100-150 milyar İngiliz sterlini ve Ocak ayı boyunca iki şirketin finansman bonusu ihraç için
satışlarının bekleneni çok altında gerçekleşmesine finansman bonusuna yatırım
izin istediği ayrılmıştır. Bu ilk başvurulara ikonto ortamını yüzde 20 civarında
olduğu da açıklanmıştır.

6- Gail Gregg, "Bolstering Corporate Credit" Institutional Investor, v. 19, April 1985, sayı 4, s. 151-4.

yapmak isteyenlerin azlığı neden olarak gösterilmektedir.

Zamanla yatırımcıların piyasaya alışmaları beklenmekte ve finansman bonusu piyasasının A.B.D. 'deki gibi popülerleşeceği ve şirketlerin finansmanında ucuz bir kaynak oluşturacağına inanılmaktadır.

Ülkemizde Finansman Bonusu Piyasası

Ülkemizde finansman bonusu piyasası kurulması yolunda ilk adım Bakanlar Kurulu tarafından 30 Ekim 1986 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulu "Finansman Bonolarının İhracına Dair Esaslar" başlığı altında ihraç işlemlerini düzenleyen tebliğini yayınlamıştır. Tebliğde, "finansman bonoları, ortaklıkların kararname hükümlerine göre borçlu sıfatıyla düzenledikleri emre muharrer senetlerden, tebliğ hükümlerine göre Kurulca verilen izin çerçevesinde ihraç edilerek satılanlar" olarak tanımlanmıştır. Hesap dönemi sonunda, onaylanmış bilançolarındaki ödenmiş sermayeleri ve ihtiyat akçeleri ile yeniden değerlendirme değer artış fonları toplamından varsa zararlarının indirilmesinden sonra kalan miktar en az 2 milyar lira olan ortaklıkların finansman bonusu ihraç için Kurula başvurabilecekleri belirtilmiş, böylece piyasaya giriş, belli bir büyüklüğün üstündeki işletmelere açılarak, sınırlandırılmıştır.

Bu tebliğ hükümlerine göre küpür büyüklüğü halka arzedileceklerde 5 milyon liradan, halka arzedilmeksizin satılacaklarda 100 milyon liradan az olamayacak, vade 90 ile 360 gün arasında değişebilecek, toplam tutamı 500 milyon liranın altında finansman bonusu ihraç edilemeyecek ve halka arz yoluyla yapılacak satışlarda, satışın bankalar veya borsa bankerleri gibi aracı kurumlar aracılığı ile yapılması gerekecektir. Finansman bonoları iskonto oranlarına bir sınır koymamış, iskonto oranlarının şirketler tarafından belirlenip teklif edileceği, ancak SPK' nın yüksek bulunduğu oranları indirebileceği belirtilmiştir. Finansman bonoları bono, çek, poliçe gibi emre muharrer senetler arasında sayılıp Türk Ticaret Kanununun 688. maddesi çerçevesinde hukuki niteliğinin bulunduğu açıklanmıştır. Buna göre finansman bono kıyasla daha öndedir. Ayrıca, SPK tarafından finansman bonusu ihraç eden şirketlerin sürekli denetimlerinin yapılacağına belirtilmesi de piyasaya güvenin sağlanması açısından oldukça önemlidir.

Tebliğin yayınlanmasından sonra, SPK yetkilileri tarafından 1987 yılı içinde 100-150 milyar liralık kaynağın şirketlerce finansman bonusu piyasasından sağlanacağına beklendiği ve Ocak ayı boyunca iki şirketin finansman bonusu ihraç için izin istediği açıklanmıştır. Bu ilk başvurularda iskonto oranının yüzde 50 civarında olduğu da açıklamalarda belirtilmiştir.

7. "Commercial Paper: Hype or Hope?" *The Accountant*, v. 194, oct. 29.1986

IV. SONUÇ

Finansman bonusu piyasasının en önemli özelliği nakde ihtiyacı olanlarla, nakde sahip olanları, bankaları için içine sokmadan karşı karşıya getirmesidir. Birçok yararları olduğu bilinen finansman bonusu piyasası, ülkemizde de oluşturulmuştur. Ancak bu piyasadan çok kısa zamanda çok şeyler beklenmektedir. Oysa piyasanın gelişmesini engelleyecek bir takım sorunlar ortadan kaldırılamazsa, piyasadan yararlanmak nakit sıkıntısı çeken işletmeler için pek mümkün olamayacaktır.

Kanımızca, finansman bonusu piyasasının büyümesinde en büyük etken ekonominin kendisidir. Ekonomi büyüdükçe, yatırımlar artacak, işletmeler stoklarını, alacaklarını ve sermaye yatırımlarını finanse edebilmek için daha fazla kaynağa ihtiyaç duyacaklardır. Finansman bonusu, bu durumda, daha büyük önem kazanacak, daha fazla bono piyasaya arz edilecektir.

Bilindiği gibi finansman bonusu piyasasında en önemli yatırımcılar, bizde henüz pek gelişme olanağı bulamamış finansman şirketleri, bankalar ve nakit fazlalıkları olan ticari işletmelerdir. Ülkemizde, nakit fazlalıkları olan şirketlerin piyasadaki boşluklar nedeniyle ellerindeki nakdi çeşitli mallara yatırıp, büyük paralar yapabileme olanaklarının fazla oluşu, finansman bonosuna yatırım yaparak nakitlerini değerlendirmek isteyecekleri konusunda şüphe uyandırmaktadır. Bu piyasada küçük tasarruf sahiplerinin yatırım payı oldukça azdır, ve devlet tahvili, hazine bonusu faizleri bu kadar yüksekken halkın daha yüksek riskli bir yatırım alternatifi olarak göreceği finansman bonosuna yönelmesi beklenmemelidir. Bu nedenle piyasadaki faaliyetin önümüzdeki yıla ait beklentilerin çok gerisinde kalacağına ve 10-15 tertipten fazla finansman bonusu satışının gerçekleştirilemeyeceğine inanmaktayız.

Merkezi kıymet piyasalarında güven en önemli unsurlardan biridir. zamanla finansman bonusu piyasasında güven oluşturulabilirse, yatırımcılar paralarını banka mevduat hesaplarında değerlendirmek yerine finansman bonusu satın almaya yönelecekler, böylelikle piyasada talep artacaktır.

Finansman bonusu piyasasının bekleneni verebilmesi için üzerinde çalışılmaya, daha iyi daha iyi anlaşılıp, incelenmeye büyük ihtiyacı olduğu çok açıktır.

IV. SONUÇ

FİNANSMAN BÖNÖSÜ FİNANSMANIN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NERDE İHTİYAÇ OLANLARA, nerde sahip olanlara, bankaları için içinde sokulmadan karşı karşıya getirmesidir. Bir çok yaratılan olduğu bilince FİNANSMAN BÖNÖSÜ FİNANSMANIN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NERDE İHTİYAÇ OLANLARA, nerde sahip olanlara, bankaları için içinde sokulmadan karşı karşıya getirmesidir. Bir çok yaratılan olduğu bilince FİNANSMAN BÖNÖSÜ FİNANSMANIN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NERDE İHTİYAÇ OLANLARA, nerde sahip olanlara, bankaları için içinde sokulmadan karşı karşıya getirmesidir.

Karınca, FİNANSMAN BÖNÖSÜ FİNANSMANIN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NERDE İHTİYAÇ OLANLARA, nerde sahip olanlara, bankaları için içinde sokulmadan karşı karşıya getirmesidir. Bir çok yaratılan olduğu bilince FİNANSMAN BÖNÖSÜ FİNANSMANIN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NERDE İHTİYAÇ OLANLARA, nerde sahip olanlara, bankaları için içinde sokulmadan karşı karşıya getirmesidir.

BİLEMEYİ GİBİ FİNANSMAN BÖNÖSÜ FİNANSMANIN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NERDE İHTİYAÇ OLANLARA, nerde sahip olanlara, bankaları için içinde sokulmadan karşı karşıya getirmesidir. Bir çok yaratılan olduğu bilince FİNANSMAN BÖNÖSÜ FİNANSMANIN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NERDE İHTİYAÇ OLANLARA, nerde sahip olanlara, bankaları için içinde sokulmadan karşı karşıya getirmesidir.

MERKEZİ KAYIT FİNANSMAN BÖNÖSÜ FİNANSMANIN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NERDE İHTİYAÇ OLANLARA, nerde sahip olanlara, bankaları için içinde sokulmadan karşı karşıya getirmesidir. Bir çok yaratılan olduğu bilince FİNANSMAN BÖNÖSÜ FİNANSMANIN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NERDE İHTİYAÇ OLANLARA, nerde sahip olanlara, bankaları için içinde sokulmadan karşı karşıya getirmesidir.

FİNANSMAN BÖNÖSÜ FİNANSMANIN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NERDE İHTİYAÇ OLANLARA, nerde sahip olanlara, bankaları için içinde sokulmadan karşı karşıya getirmesidir. Bir çok yaratılan olduğu bilince FİNANSMAN BÖNÖSÜ FİNANSMANIN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NERDE İHTİYAÇ OLANLARA, nerde sahip olanlara, bankaları için içinde sokulmadan karşı karşıya getirmesidir.

BİLGİSAYARLI MUHASEBE DENETİMİNDE GENEL DENETİM YAZILIMLARI

Yeminli mali müşavirlik mesleğinin düzenlenmesi ile ilgili çalışmalar yürütülmüştür. Bu arada Türkiye'de de bir çok işletmede bilgisayarlıdan yaygın bir biçimde yararlanılmaya başlanmıştır. Bütün bu gelişmeler elektronik veri işlem sistemlerinde muhasebe denetimini önemini arttırmıştır.

Bilgisayarlı muhasebe sistemlerinin denetiminde genel olarak iki yaklaşım söz konusudur. Bunlar Bilgisayarlı Muhasebe Denetimi (Computerized Accounting) ve Geleneksel Denetim (Traditional Accounting) olarak adlandırılır.

BİLGİSAYARLI MUHASEBE DENETİMİNDE GENEL DENETİM YAZILIMLARI

Tunç UYANIK

Dolayından denetim yaklaşımında bilgisayar bir kere kabul olarak kabul edilir.

Bilindiği gibi, modern ekonomi teorilerine göre gelişen ülkelerde ve hızlı ekonomik büyümenin sağlanabilmesi için gerekli koşullardan biri de sağlıklı ve etkili bir sermaye piyasasının kurulması ve bu yolla kişisel tasarrufların verimli bir biçimde yatırımlara yönetilmesidir. Bu durum endüstri sektörünü geliştirmek temel alan Türkiye gibi ülkelerde özellikle geçerlidir. Burada bir verilerin doğruluğunu kontrol etme işleminin etkin ve sağlıklı çalışmasının sermaye piyasası kurumlarının etkin ve sağlıklı çalışmasına bağlı olduğu açıktır. Sermaye piyasasının en önemli kurumlarından biri de, hiç kuşkusuz, muhasebe denetimini düzenleyen kurumdur.

Muhasebe denetimi yoluyla sermaye piyasasında menkul kıymetleri satılan işletmelerin hazırlayıp yayınladıkları finansal raporların doğruluğunun incelenmesinin yanı sıra, bu raporların yürürlükteki yasa ve düzenlemelere uygunluğu, işletme faaliyetlerinin verimlilik ve karlılık düzeyi ve plan ve bütçelere uygunluk derecesi de incelenir.

İşletmeye yatırım yapmayı ya da borç vermeyi düşünen üçüncü kişiler için, bu çalışmalar sonucunda hazırlanan muhasebe denetimi raporu, söz konusu işletmenin finansal raporlarının doğruluğuyla ilgili bir sigorta niteliği taşır.

Etkin muhasebe denetiminin sağlandığı sermaye piyasalarına tasarruf sahibinin güveni sağlanır ve bu yolla sermaye piyasasına yatırımların artması ve piyasanın gelişmesi mümkün olur.

Genel denetim yazılım sistemi kavramı ile bilgisayarlı muhasebe denetimciyi, denetlediği işletmelerle ilgili raporunu incelemeleri sırasında topladığı bilgi ve belgelere dayanarak hazırlar. Bu nedenle muhasebe denetimci si, bu bilgi ve belgelerin kesin, doğru ve güvenilir olduğuna kanaat getirebilmek için işletmenin elindeki bilgi ve belgelerin nasıl toplandığını, işlendiğini, muhafaza edildiğini, bu bilgi ve belgelere nasıl ulaşıldığını, hangi yöntemlerle özetlendiğini ve finansal raporlar haline getirildiğini bilmek zorundadır.

1950'li yıllardan itibaren bilgisayarlı ve bilgisayarlı sistemlerdeki hızlı gelişmeler ve bu araçların işletmelerde ve buna bağlı olarak muhasebe alanındaki yaygın kullanımı, muhasebe denetimcilerinin muhasebe uygulamalarının yanı sıra elektronik veri işlem sistemlerinin işleyişini anlamaları zorunluluğunu da getirmiştir.

Ülkemizde sermaye piyasası kanununun çıkmasıyla hızlanan sermaye piyasasını geliştirme çabaları ve buna bağlı olarak muhasebe denetimini ya da diğer bir deyişle